

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

ВЫПУСК 10

Уфа
АЭТЕРНА
2016

УДК 00(082)
ББК 65.26
С 54

Рецензенты:

- 1. Шайбакова Э.Р., д.э.н., проф***
- 2. Янгиров А.В., д.э.н., проф***

С 54 Социально-экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография [под ред. И.В. Тропченко] . - Уфа: Аэтерна, 2016. 257 с.

ISBN 978-5-906869-50-0

Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики» посвящена широкому кругу проблем, которые находятся в центре внимания. Монография призвана дать представление о актуальных теоретических и практических вопросах развития экономики.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906869-50-0

© ООО «Аэтерна», 2016
©Коллектив авторов, 2016

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемая читателю работа – яркий пример междисциплинарности. Представители ряда гуманитарных наук (экономический, юридических, социологических и т.д.) объединяются, чтобы исследовать некоторые особенности экономики.

Монография, по нашему мнению, будет интересна и полезна научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов. Данная книга, на наш взгляд, окажет также несомненную и немалую пользу всем, кто интересуется проблемами развития и становления психологии и педагогики. Хочется отметить, в связи с этим, прекрасный язык и стиль многих авторов, нередко приближающийся к художественному, а также высококачественные издательские характеристики книги, отличный дизайн, удачное структурирование излагаемого материала.

Начатая коллективом авторов работа, безусловно, имеет будущее, которое приведет к увеличению как круга поднятых вопросов, так и решения иных задач.

ФИНАНСОВО - ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Налогообложение добычи нефти в нашей стране было и остается предметом особой дискуссии. В связи с чем, в статье раскрывается содержание параметров налогового маневра в нефтяной отрасли и дана оценка последствий его внедрения в нефтяной отрасли. Особое внимание уделено положениям и параметрам налогового маневра. Автором сделан предварительный анализ последствий реализации «налогового маневра» по итогам 2015 года. Автор делает вывод, что для получения эффективного результата требуется системная работа в отношении реформы налогообложения нефтяной отрасли, поэтапный переход от налогового маневра к налогообложению добавленного дохода нефтяных компаний.

Ключевые слова

Нефтяная отрасль, налоговая политика, налогообложение, налог на добычу полезных ископаемых, налоговый маневр, налог на добавленный доход.

Современное развитие Российского государства характеризуется повышенным вниманием к процессу построения эффективной налоговой системы, обеспечивающей изъятие в пользу государства генерируемой при добыче минеральных ресурсов сверхприбыли, или ресурсной ренты.

Значение государственного внимания к вопросам системы налогообложения нефтяной отрасли России не раз отмечалось Президентом Российской Федерации в Посланиях Федеральному Собранию Российской Федерации. Так, в Послании Федеральному собранию 4 декабря 2014 года Президент Российской Федерации В.В. Путин обратил особое внимание на то, что «эффективность национальной экономики должна расти, но не за счёт подавления деловой активности. Важная роль в решении этих вопросов отводится совершенствованию налогового законодательства»[4].

Кроме того, 27 ноября 2015 года Президент Российской Федерации В.В. Путин на заседание Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности, подчеркнул, что «за последние годы российский ТЭК набрал хороший темп. Открыты новые запасы, в том числе на российском арктическом шельфе. Работать приходится в условиях нестабильности на мировых рынках. Цена на нефть с середины прошлого года упала более чем наполовину. Сейчас важно не допустить в российском топливно - энергетическом комплексе инвестиционной паузы. То есть надо продолжать вкладывать деньги в новые нефтяные и газовые проекты. От этого зависит будущее отрасли. Ведь

решения, принимаемые сегодня, дадут первый результат минимум через пять - семь лет»[5].

Вместе с тем, Президент Российской Федерации В.В. Путин на встрече с руководителями нефтедобывающих компаний, состоявшейся 1 марта 2016 года, еще раз обсудил перспективы развития российской нефтяной отрасли. Как подчеркнул Президент Российской Федерации В.В. Путин перспективы развития нефтяной отрасли в РФ, в том числе, зависят от вопросов, связанных с ситуацией на мировом рынке нефти, возможной заморозкой добычи нефти в случае достижения таких договоренностей, налогообложением отрасли.

Согласно основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов налоговая политика Российской Федерации должна отвечать современным глобальным вызовам, среди которых, прежде всего, санкции, введенные против России, и низкие цены на нефть.

В последнее время в Правительстве Российской Федерации поднимается вопрос о повышении налогов для нефтяной отрасли и изъятии дополнительных доходов, полученных от снижения курса рубля. Нефтяные деньги Министерство финансов Российской Федерации предлагало использовать для покрытия дефицита бюджета. При этом, Президент Российской Федерации В.В.Путин призвал тщательно взвесить последствия этих шагов, подчеркнув, что нужно предельно аккуратно оценивать эффективность принимаемых решений по налоговой нагрузке на отрасль. Какое влияние они оказывают на экономику страны в целом? Нужно стремиться к тому, чтобы дополнительные изъятия из отрасли, не приводили к сокращению инвестиционных программ энергетических компаний, не оказывали негативного, мультипликационного эффекта на смежные отрасли. Знаю о тех дискуссиях, которые шли в отрасли и действительно соглашаюсь отчасти с Минфином, но, безусловно, нужно постоянно мониторить ситуацию»[5].

Президент Российской Федерации В.В.Путин напомнил, что ТЭК «традиционно играет ведущую роль в формировании доходной части федерального бюджета. Учитывая это, нужно предельно аккуратно оценивать эффективность принимаемых решений по налоговой нагрузке на отрасль, какое влияние они оказывают на экономику страны»[5].

Несмотря на то, что в 2014 году, чтобы поддержать намечавшийся налоговый маневр в нефтяной отрасли, Президент Российской Федерации В.В.Путин предложил «на четыре года зафиксировать действующие налоговые условия и «к этому вопросу больше не возвращаться», попытки перекроить налогообложение в нефтяном секторе не прекращаются.

Для России, относящейся к числу крупнейших мировых производителей минеральных ресурсов, чрезвычайно актуальной является проблема построения эффективной налоговой системы, обеспечивающей изъятие в пользу государства генерируемой при добыче минеральных ресурсов сверхприбыли, или ресурсной ренты. Налогообложение минерально - сырьевого сектора, с одной стороны, должно обеспечить значительные и стабильные налоговые поступления в государственный бюджет, с другой – сохранять достаточные стимулы для инвестиций в данный сектор экономики.

Проведенная в последние годы реформа позволила значительно повысить бюджетную эффективность налоговой системы и приблизить ее к мировой практике. В то же время

произведенные изменения не решили всех проблем. Ухудшение условий добычи требует дальнейшего совершенствования налоговой системы, создания необходимых стимулов для инвестиций в освоение новых месторождений.

На протяжении длительного периода времени российское законодательство о налогообложении нефтяной отрасли было нацелено на обеспечение любой ценой должного уровня налоговых поступлений в бюджет. Экономическая эффективность при этом уходила на второй план. Следствием этого стал сложившийся крайне неблагоприятный налоговый климат, препятствующий интенсивному развитию отрасли и повышению ее эффективности.

В настоящей статье рассмотрены возможные варианты дальнейшего реформирования системы налогообложения нефтяного сектора и сделаны выводы о необходимости построения рентоориентированной налоговой системы.

Главной целью реформирования нефтяного налогообложения является разработка и внедрение современного и эффективного налогового режима, который бы обеспечивал непрерывный и стабильный поток налоговых поступлений в бюджет и способствовал долгосрочному развитию нефтяной промышленности. На сегодняшний день нефтяные доходы составляют 48 % дохода федерального бюджета и формируются главным образом за счёт федерального налога на добычу полезных ископаемых и доходов от внешнеэкономической деятельности (экспортных пошлин на нефть)[19, с. 18 - 25].

Налогообложение добычи нефти в нашей стране было и остается предметом особой дискуссии. Законодательство в этой части меняется практически ежегодно. Только в последние два года были введены новые системы налогообложения добычи углеводородного сырья на шельфе, установлены специальные режимы для налогообложения добычи нефти из труднодоступных залежей, был проведен масштабный «налоговый маневр» — перераспределение налоговой нагрузки между экспортом, добычей и переработкой нефти. И, несмотря на то, что президент РФ Владимир Путин в конце прошлого года предложил на четыре года зафиксировать действующие налоговые условия и «к этому вопросу больше не возвращаться», попытки перекроить налогообложение в нефтяном секторе не прекращаются.

Активные дискуссии последнего десятилетия относительно необходимости реформирования (полного или частичного) российской налоговой системы в нефтяной отрасли постепенно переходят от теоретических рассуждений в стадию практической реализации.

После того как в октябре 2011 г. был введен ряд изменений в механизмы функционирования действующего фискального режима (так называемая система «60–66»), на базе которых впоследствии были проведены «малый» и «большой» налоговые маневры, Россия достигла развилки, прохождение которой задаст вектор развития нефтяной отрасли на ближайшие 10–15 лет. Речь идет о разработке основ создания необходимых условий для введения в российском нефтяном секторе принципиально нового подхода к налогообложению, который предполагает постепенный уход от текущей привязки ключевых фискальных платежей компаний к выручке в пользу прибыли (финансового результата)[12].

Наибольшую актуальность в настоящее время приобретают исследования, связанные с разработкой конкретных налоговых механизмов, являющихся инструментами изыятия

дифференциальной горной ренты в нефтяной отрасли. В последние годы вопрос о дифференциации налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), а также о введении налога на сверхприбыль (НДД) в нефтяной отрасли является широко обсуждаемым в органах исполнительной и законодательной власти РФ.

Таким образом, необходимость решения проблем и разработки теоретических основ и практических рекомендаций по совершенствованию механизма государственного регулирования рентных отношений и эффективного использования, принадлежащих ему рентных доходов, обусловили выбор темы и актуальность настоящей статьи.

Наступивший финансовый кризис еще раз подтвердил актуальность исследования, которая заключалась в совершенствовании правовых основ системы налогообложения нефтяной отрасли.

В истории России уже имеется опыт государственного регулирования правоотношений, связанных с налоговыми платежами в виде добытых полезных ископаемых. Например, пунктами 767, 771, 803 и т.п. Устава Горного Российской Империи (издание 1893 года) была установлена подать с некоторых видов полезного ископаемого натурой. К таким видам относились золото, платина, серебро. После Революции опыт такого регулирования был распространен практически на все виды полезного ископаемого. Пунктами 82, 92 Горного положения Союза ССР, утвержденного постановлением ЦИК и СНК СССР от 9 ноября 1927 года, была предусмотрена возможность долевого отчисления с фактической добычи. Целесообразно обратить внимание на то, что приведенные нормативные правовые акты (дореволюционный Устав Горный Российской Империи, Горное положение Союза ССР, утвержденное постановлением ЦИК и СНК СССР от 9 ноября 1927 года) имеют одну общую принципиальную позицию, выраженную в том, что их объектом регулирования были отношения, связанные с взиманием налога на добытые полезные ископаемые. То есть, налог на добычу полезных ископаемых регулировался горным законодательством, который учитывал специфику правового обеспечения публичных интересов. По этому поводу следует отметить результаты исследований Б.Д. Клюкина: «В основных индустриально развитых странах законодательные акты о плате за недра, как правило, входят в состав горного законодательства. Их нормы относятся к нормам горного права, а не являются частью общего налогового законодательства»[17, с. 191]. В России также следует принять такой опыт, поскольку горное законодательство позволит учесть специфические особенности горного производства. В перестроечный период была сделана попытка реализации положительного опыта государственного регулирования упомянутых отношений. В первоначальной редакции Закона Российской Федерации «О недрах» [2] от 12.02.1992 № 2395 - 1 пунктом 6 статьи 12 было предусмотрено соглашение о долевым распределении согласованного уровня добычи минерального сырья. Однако с введением в действие Налогового кодекса Российской Федерации налоговые платежи стали взиматься в виде денежных средств.

Основным правовым актом, регулирующим отношения в недропользовании, стал Закон РФ от 21.02.92 № 2395 - 1 «О недрах». Наиболее важными положениями данного закона явились разграничение сфер компетенции Федерации и ее субъектов в вопросах недропользования, введение лицензирования прав на пользование недрами на конкурсной или аукционной основе и определение сроков пользования недрами (5 лет при проведении геологоразведочных работ, 20 – при разработке месторождений и 25 лет – при их

совмещении), установление системы платежей при пользовании недрами, состоящей из акцизов на отдельные виды минерального сырья, платежей за пользование недрами (роялти) и отчислений на воспроизводство минерально - сырьевой базы.

Таким образом, в 1992 г. было положено начало формированию новой, отвечающей условиям рыночной экономики, системы налогообложения добычи углеводородов. Данная система включила в себя как налоги общего применения, так и специальные нефтяные налоги, ориентированные на изъятие ресурсной ренты: акциз, платежи за пользование недрами (роялти) и экспортную пошлину на нефть.

Согласно первоначальной редакции Закона Российской Федерации «О недрах» от 12.02.1992 № 2395 - 1 в разделе 5 «Платежи при пользовании недрами» в статье 39 недропользователи при пользовании недрами уплачивали следующие платежи:

1. Разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии.

2. Регулярные платежи за пользование недрами;

3. Плата за геологическую информацию о недрах.

4. Сбор за участие в конкурсе (аукционе) и за выдачу лицензий.

В соответствии с Федеральным законом от 27.12.2009 № 374 - ФЗ (ред. от 05.04.2010) «О внесении изменений в статью 45 части первой и в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившим силу Федерального закона «О сборах за выдачу лицензий на осуществление видов деятельности, связанных с производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2010) пункт 5 статьи 39 сбор за выдачу лицензий утратил силу.

С 1 января 2011 года в соответствии с Федеральным законом от 19.05.2010 № 89 - ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О недрах» и статью 13 Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» пункт 3 статьи 39 плата за геологическую информацию о недрах утратил силу.

По действующему законодательству система платежей при пользовании недрами включает в себя следующие платежи:

1. разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии;

2. регулярные платежи за пользование недрами;

3. сбор за участие в конкурсе (аукционе).

Согласно Закону РФ «О недрах» (ст. 46) акцизы на отдельные виды минерального сырья, добываемого из месторождений с относительно лучшими горно - геологическими и экономико - географическими характеристиками, могут вводиться Правительством РФ в соответствии с Законом РФ «Об акцизах».

Акциз на нефть был введен в сентябре 1992 г. Первоначально его средняя ставка составляла 18 % стоимости нефти (без НДС) при колебаниях по отдельным производителям от 0 до 30 % . В июле 1993 г. средняя ставка акциза была увеличена до 24 % . Затем, в мае 1994 г. акциз на нефть был установлен в абсолютных показателях. Его средняя ставка составила 14 750 руб. / т, по отдельным производителям она колебалась от 0 до 36 000 руб. / т. При этом ставка акциза подлежала ежемесячной индексации в соответствии с изменением обменного курса рубля по отношению к доллару.

С 1 апреля 1995 г. для компенсации снижения экспортной пошлины на нефть акциз был увеличен до 39 200 руб. / т. С 1 апреля 1996 г., одновременно со снижением экспортной пошлины с 20 до 10 экю / т, средняя ставка акциза была увеличена до 55 000 руб. / т, а с 1 июля, после отмены экспортной пошлины, – до 70 000 руб. / т.

Законодательством Российской Федерации[3] установлены акцизы на нефть, включая газовый конденсат, добываемую (вырабатываемую) из месторождений с относительно лучшими горно - геологическими и экономико - географическими характеристиками. Плательщиками акциза на нефть, включая газовый конденсат, являются предприятия и организации всех форм собственности, осуществляющие добычу нефти и газового конденсата на территории РФ и ее континентальном шельфе.

С началом рыночных реформ в механизмах изъятия ресурсной ренты произошли радикальные изменения. Законом РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118 - 1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» были законодательно закреплены основы новой налоговой системы России, включая платежи за пользование недрами (в тот момент еще не определенные законодательно) и налоги на нефтепродукты (акциз на бензин и налог на реализацию горюче - смазочных материалов).

Законом РФ от 27.12.1991 № 2118 - 1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» в статье 19 (федеральные налоги) устанавливались следующие налоги с недропользователей: отчисления на воспроизводство минерально - сырьевой базы, зачисляемые в специальный внебюджетный фонд Российской Федерации и платежи за пользование природными ресурсами, зачисляемые в федеральный бюджет, в республиканский бюджет республики в составе Российской Федерации, в краевые, областные бюджеты краев и областей, областной бюджет автономной области, окружные бюджеты автономных округов и районные бюджеты районов в порядке и на условиях, предусмотренных законодательными актами Российской Федерации.

Федеральным законом от 01.07.1994 № 9 - ФЗ (ред. от 23.12.1994, с изм. от 31.03.1995) «О федеральном бюджете на 1994 год» в статье 19 установлено, что отчисления на воспроизводство минерально - сырьевой базы, за исключением отчислений, оставляемых в распоряжении горнодобывающих предприятий для самостоятельного финансирования геолого - разведочных работ, зачисляются в федеральный бюджет и имеют строго целевое назначение.

Таким образом, к тому времени в России сформировалась достаточно специфическая система налогообложения добычи углеводородов, включающая в себя следующие компоненты:

- Акциз на нефть, уплачиваемый с каждой тонны добытой нефти. Ставка акциза дифференцирована по предприятиям и составляет от 0 до 85 рублей за тонну, среднее значение акциза составляет 55 рублей за тонну.

- Плата за пользование недрами представляет собой адвалорный налог, основанный на ценах в пунктах добычи до обложения акцизом. Эта плата фиксируется во время выдачи лицензии в пределах от 6 до 16 процентов и является производной от предполагаемых геологических условий. В среднем величина этой платы составляет 8 - 10 % .

- Отчисления на воспроизводство минерально - сырьевой базы представляют собой адвалорный налог, основанный на ценах в пунктах добычи и взимаемый по ставке 10 % .

Данный налог не применяется в отношении нефти, добываемой на новых месторождениях, разведанных за счет собственных средств пользователей недр.

- Экспортная пошлина на нефть, составляющая 2,5 евро за тонну при мировой цене российской нефти от 9,8 до 12,3 долл. / барр. и 5 евро за тонну – при цене свыше 12,3 долл. / барр. В условиях роста мировых цен на нефть в сентябре 1999 г. экспортная пошлина была повышена до 7,5 евро, а в декабре – до 15 евро за тонну.

- Налог на прибыль предприятий, взимаемый по ставке 30 % .

- Другие налоги (налог на имущество предприятий, налог на содержание жилищного фонда, налог на пользователей автодорог, отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды и др.), менее значительные по размеру, но в своей совокупности, однако, оказывающие существенное влияние.

То обстоятельство, что в существующей системе налогообложения основная роль принадлежит налогам на объемы добычи и валовой доход, оказывает регрессивное воздействие. Негативные последствия регрессивной налоговой структуры становятся особенно очевидными при падении цен на нефть. Именно такая ситуация наблюдалась в 1998 г., характеризовавшемся резким падением мировых цен на нефть.

Кроме того, одним из главных недостатков системы налогообложения нефтяного комплекса того времени заключалась в неоптимальности распределения налогового бремени по технологической цепочке. Основные платежи приходятся на добывающие (акциз на нефть, плата за недропользование и отчисление на воспроизводство МСБ) и нефтеперерабатывающие (налог на ГСМ и акцизы на нефтепродукты) компании. В результате вся тяжесть налогового бремени ложится на наиболее технологичные и требующие крупных инвестиционных затрат участки производственной цепочки. В технологической цепи наблюдается множество посредников, часто зарегистрированных в безналоговых зонах, и розничные продавцы нефтепродуктов.

Другим важным недостатком являлось чрезмерно большая доля налогов с оборота. Так, нефтедобывающее предприятие, работающее по максимальной ставке платы за недропользование, должно перечислять государству до 30 % своего оборота (в данном случае – стоимости добытого сырья). Такой подход не учитывает российскую специфику, проявляющуюся в большой доле трудноизвлекаемых запасов. В целом существующая налоговая система не является гибкой, поскольку ориентирована на налогообложение высокодебитных месторождений и не учитывает объективного роста издержек добычи по мере уменьшения дебитов скважин и роста обводненности. Этот недостаток особенно заметен, когда цены на нефть в периоды экономических кризисов падают, и производство становится убыточным.

Федеральный закон от 08.08.2001 № 126 - ФЗ (ред. от 22.08.2004) «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации» пункт 3 статьи 19 отчисления на воспроизводство минерально - сырьевой базы признать утратившим силу с 1 января 2002 года Федеральный закон от 30 декабря 1995 года № 224 - ФЗ «О ставках отчислений на воспроизводство минерально - сырьевой базы» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, N 1, ст. 17) и внесены дополнения, введен налог на добычу полезных ископаемых.

С 1 января 2005 г. указанный выше Закон утратил силу, и состав налогов и сборов устанавливается статьями 13, 14, 15 части первой Налогового кодекса РФ.

Первая часть Налогового кодекса РФ введена в действие с 1 января 1999 г. в соответствии с Федеральным законом от 31.07.1998 № 147 - ФЗ «О введении в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации». Она устанавливает систему налогов и сборов, общие правила исполнения обязанности по их уплате, основы налогового контроля, ответственность за совершение налоговых правонарушений, порядок обжалования актов налоговых органов и др.

Вторая часть введена в действие с 1 января 2001 г. Она содержит положения о конкретных налогах (федеральных, региональных и местных), сборах и специальных налоговых режимах.

В настоящее время в России статьями 13–15 Налогового кодекса РФ установлена следующая система налогов и сборов, относящихся к платежам за пользование природными ресурсами: федеральные налоги и сборы – налог на добычу полезных ископаемых (взимаются с 1 января 2002 г.), водный налог (уплачивается с 1 января 2005 г.), сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов (взимаются с 1 января 2004 г.); местные налоги и сборы – земельный налог (был введен в 2005 г.).

Также предусмотрен специальный налоговый режим – система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции (применяется с 2002 г.) – в соответствии с которым инвестор уплачивает только часть налогов и сборов.

Даже по самым скромным оценкам режим налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции позволит уже в течение ближайших 5 лет обеспечить дополнительную ежегодную добычу нефти в объеме не менее 150 млн. т / год. ежегодная прибыль государственных компаний от участия в этих проектах составит 10 - 15 млрд. долларов [15, с. 36 - 38].

На основании статьи 1 Налогового кодекса Российской Федерации [1], законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из этого кодекса и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах. Налоги являются основными инструментами фискальной политики.

Федеральным законом от 08.08.2001 № 126 - ФЗ (ред. от 22.08.2004) «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации» вторая часть Налогового кодекса была дополнена главой 26 «Налог на добычу полезных ископаемых». Налог на добычу полезных ископаемых был введен с начала 2002 года вместо трех действовавших до этого платежей: платы за пользование недрами, отчислений на воспроизводство минерально - сырьевой базы и акциза на нефть. Налоговые ставки были установлены по видам полезных ископаемых в процентах от стоимости добытого сырья.

Применительно к нефти была введена специфическая ставка. При этом базовая ставка НДС, составлявшая в 2005–2007 годах 419 рублей за 1 тонну, стала использоваться со специальным коэффициентом, характеризующим динамику мировых цен на нефть и курс доллара, то есть была поставлена в зависимость от мировых цен на нефть.

Сложившаяся налоговая система в силу плоской шкалы НДС не стимулировала ни инвестиции в разработку новых месторождений, ни рациональное природопользование.

С 2007 г. вступили в силу изменения в правила исчисления НДС, касающиеся коэффициента выработанности, применения льгот при добыче сверхвязкой нефти и др. По оценкам аналитиков, финансовая выгода компаний, прежде всего ОАО «НК «Роснефть», ОАО «НК «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Татнефть», от изменений в порядке исчисления НДС является довольно значительной.

Интересно, что предложения по дифференциации «налогообложения в зависимости от источника нефти и трудности её добычи» были внесены ещё в 1997 г. в заключение на проект Налогового кодекса РФ. Помимо дифференциации в заключении также предлагались такие меры как льгота на «истощение недр» и вычет на «неосязаемые расходы на бурение и разведку», стимулирующие поиск и добычу нефти и газа[8, с. 61 - 76].

Привязка НДС к цене нефти на мировом рынке создает в настоящее время у нефтяных компаний дополнительный доход, который в основной части следует перечислять в бюджет в форме иного налога, связанного именно с ростом цен на их реализуемую продукцию, а не на добычу полезных ископаемых[25, с. 16].

В 2008 г. в среднем посредством налогов государство забирало у нефтяных компаний до 70 % прибыли (больше из добывающего сегмента, меньше из переработки и сбыта), тогда как у крупнейших мировых компаний отрасли налоговая нагрузка составляла в среднем 45 % прибыли[22, с. 14].

С 2009 г. цена отсечения в формуле коэффициента $K_{ц}$, используемого при расчёте НДС, была повышена с \$9 до \$15 за баррель. Также расширен перечень участков недр, при добыче нефти на которых возможно применение ставки 0 % по НДС. Таким образом, в настоящее время действует следующий порядок исчисления НДС. В отношении углеводородов применяются следующие налоговые ставки: 17,5 % для газового конденсата, 147 рублей за 1 000 кубических метров горючего природного газа, 419 руб.* $K_{ц}$ * $K_{в}$ для нефти, 0 % (0 рублей) для попутного газа и нефти при выполнении определённых условий. Коэффициент $K_{ц}$ в формуле расчёта ставки НДС для нефти характеризует динамику мировых цен на нефть, коэффициент $K_{в}$ — степень выработанности запасов конкретного месторождения.

Ставка НДС 0 % может применяться налогоплательщиком в трёх случаях:

- 1) добыча в пределах нормативов потерь,
- 2) добыча сверхвязкой нефти, добываемой из участков недр, содержащих нефть вязкостью более 200 мПа*с,
- 3) при разработке новых месторождений, расположенных в отдельных регионах.

Однако при применении 0 % ставки НДС нами были выявлены отдельные сохраняющиеся недостатки, а в ряде случаев и ухудшения. Так, например, нам представляется, что введение нулевой налоговой ставки по налогу на добычу полезных ископаемых по вновь вводимым в эксплуатацию месторождениям не отвечает стратегическим интересам государства в сфере экономической, экологической и энергетической безопасности. Важным недостатком остается отсутствие эволюционных изменений в механизме исчисления налога на добычу полезных ископаемых в отношении добычи газа, которые должны предусматривать технологические и экономические

особенности добычи газа из различных месторождений. Кроме того, изменения последних лет совершенно не затрагивают актуальную для отрасли проблему пополнения минеральных ресурсов (воспроизводства минерально - сырьевой базы).

Введение в 2002—2004 гг. высокой прогрессивной ставки экспортной пошлины на нефть и НДСИ резко повысило бюджетную эффективность налоговой системы и привело к радикальному перераспределению доходов, генерируемых в нефтяном секторе, в пользу государства. Как показывают расчёты суммарной налоговой нагрузки на нефтяной сектор, доля налогов в валовом доходе нефтяного сектора повысилась с 28,1 % в 2000 г. до 63,1 % в 2008 г. При этом доля налогов в чистом доходе, определяемом как валовой доход за вычетом капитальных, операционных и транспортных затрат, повысилась с 54,4 % в 2000 г. до 85,3 % в 2008 г.

Кроме того, в 2002 г. был изменён порядок налогообложения прибыли. Ставка налога на прибыль была снижена с 35 % до 24 % , однако предприятия утратили возможность получения инвестиционной льготы. В результате в 2002 г. платежи нефтяного комплекса в бюджет выросли до \$19,7 млрд. (\$16,3 млрд. годом ранее), а увеличение налогового бремени впервые заметно отразилось на динамике его инвестиций в основной капитал: инвестиции, увеличивавшиеся с 2000 г. (1999 г. — \$2,5 млрд., 2000 г. — \$5,5 млрд., 2001 г. — \$7,8 млрд.), сократились до \$7,4 млрд.[9].

Весной 2004 г. произошло очередное увеличение размера ставок экспортных пошлин и НДСИ, в результате чего по итогам 2004 г. налоговое бремя нефтяного комплекса выросло до \$45 млрд., налоговая нагрузка составила 62,5 % прибыли до налогообложения[9].

С 2014 года в России реализуется налоговый манёвр, который предполагает поэтапное повышение НДСИ на нефть с одновременным снижением экспортных пошлин на светлые нефтепродукты и на нефть[11].

В условиях резкого роста доходов нефтяного сектора значительно увеличился его вклад в госбюджет. Большую роль здесь сыграла реформа налогообложения нефтяной отрасли, позволившая существенно повысить бюджетную эффективность налоговой системы и приблизить российскую систему к мировым стандартам. Во - первых, был введен налог на добычу полезных ископаемых (НДСИ), во - вторых, установлена прогрессивная шкала ставки экспортной пошлины на нефть, в - третьих, повышены акцизы на нефтепродукты.

С целью стимулирования новых шельфовых проектов 12 апреля 2012 г. принято постановление правительства № 443 - р, также предполагающее градиацию проектов по сложности, исходя из географического расположения. В числе основных новаций – освобождение компаний, добывающих углеводороды на новых морских месторождениях от вывозной таможенной пошлины, введение адвалорных ставок НДСИ в зависимости от категории сложности[23]. Конечной целью налоговых новаций является начало активной геологоразведки в регионе с прогнозными ресурсами углеводородов 100 млрд т условного топлива. При этом дальнейшие шаги будут определяться с учетом достигнутых договоренностей между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан по принципам функционирования общих рынков нефти и нефтепродуктов в рамках Единого экономического пространства[18, с. 14 - 19].

Последним актом законодательства, внесшим изменения в порядок исчисления НДСИ по углеводородному сырью, является Федеральный закон от 30.09.2013 года № 263 - ФЗ «О Внесении изменений в Главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и

статью 3.1 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе». При добыче нефти обессоленной, обезвоженной и стабилизированной ставка НДС устанавливается в размере 493 рубля (на период с 1 января по 31 декабря 2014 года включительно), 530 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2015 года включительно), 559 рублей (на период с 1 января 2016 года) за 1 тонну добытой нефти.

Таким образом, современная система платежей за пользование природными ресурсами состоит из двух частей: системы неналоговых платежей, установленных Законом «О недрах» и системы налогообложения, установленной налоговым законодательством РФ.

В развитии именно системы налогообложения нефтяной отрасли можно выделить также несколько основных этапов.

Этап 1. Формирование и развитие системы платного недропользования (1992 - 2001 гг.):

➤ 1992 - 1995 гг. - период становления новой системы налогообложения в соответствии с законом «О недрах». Широкое применение нерыночных механизмов изъятия и распределения рентных доходов;

➤ 1995 - 1999 гг. - период активного налогового регулирования нефтяного сектора на региональном уровне, ограниченное использование дифференцированных механизмов;

➤ 1999 - 2001 гг. - период масштабного и эффективного использования схем налоговой оптимизации при мягких институциональных условиях; постепенный отказ государства от дифференцированного налогообложения.

Этап 2. Реформирование системы специального налогообложения нефтяного сектора (с 2002 г.):

➤ 2002 - 2004 гг. - ослабление роли регионов в регулировании нефтяного сектора, эффективное решение проблемы трансфертного ценообразования для налога на добычу, отсутствие гибких подходов к изъятию доходов рентного характера;

➤ Начаты в 2005 - 2006 гг. преобразования, затронувшие вопросы налогообложения природных ресурсов, разграничения полномочий по их регулированию между уровнями государственной иерархии, введение новых механизмов налогообложения и др., можно считать современным этапом реформирования рентных отношений (см. табл. 1).

Таблица 1.

Налогообложение нефтяного сектора России
(с 1 января 2002 г.)

Вид налога	Распределение	Ставка налога	Налоговая база
Налог на добычу:			
- нефть а)	ФБ - 80 % РБ - 20 %	340 руб. / т	Количество добытой нефти в натуральном выражении; ставка применяется с учетом мировых цен на нефть
- нефть б)	ФБ - 80 %, РБ - 20 %	16,5 %	Стоимость добытой нефти
Регулярные платежи при пользовании недрами:			
- поиск и оценка	ФБ - 40 %, РБ - 60 %	120 - 360 руб. / кв. км	Площадь участка недр

- разведка	ФБ - 40 %, РБ - 60 %	5 - 20 тыс. руб. / кв. км	Площадь участка недр
Разовые платежи за право на добычу	ФБ - 40 %, РБ - 60 %	Не менее 10 %	Величина налога на добычу в расчете на среднегодовую проектную мощность
Экспортная пошлина	ФБ - 100 %	35 - 40 %	При цене нефти на мировых рынках свыше 15 \$ / барр.
Налог на имущество	РБ - 100 %	2 %	Среднегодовая стоимость имущества
Налог на прибыль	По ставке: ФБ - 7,5 %, РБ - 14,5 %, МБ - 2 %	24 %	Полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов

Примечание:

а) - в период с 1 января 2002 г. по 31 декабря 2004 г.,

б) - с 1 января 2005 г., ФБ - федеральный, РБ - региональный и МБ – местный бюджеты.

Этап 3. Совершенствование действующей системы налогообложения:

➤ 2007 - 2009 гг. - применение гибких подходов к налогообложению нефтяного сектора; введение дифференциации НДПИ.

➤ 2010 – 2015 гг. - стимулирование разработки истощенных и новых нефтяных месторождений; применения механизма налоговых каникул по НДПИ при добыче нефти; введение налогового маневра.

На современном этапе в России основным способом изъятия доходов рентного характера является специальное налогообложение (см. табл.2).

Таблица 2.

Современная система налогообложения нефтяного сектора
(с 1 января 2014 г.)

Вид налога	Распределение	Ставка налога	Налоговая база
Налог на добычу:			
- нефть	ФБ - 80 %, РБ - 20 %	493 руб. / т	Количество добытой нефти в натуральном выражении; ставка применяется с учетом мировых цен на нефть
Регулярные платежи при пользовании недрами:			
- поиск и оценка	ФБ - 40 %, РБ - 60 %	120 - 540 руб. / кв. км	Площадь участка недр
- разведка	ФБ - 40 %, РБ - 60 %	5 - 20 тыс. руб. / кв. км	Площадь участка недр

Разовые платежи за право на добычу	ФБ - 100 %	Не менее 10 %	Величина налога на добычу в расчете на среднегодовую проектную мощность
Экспортная пошлина	ФБ - 100 %	35 - 40 %	При цене нефти на мировых рынках свыше 15 \$ / барр.
Налог на имущество	РБ - 100 %	2 %	Среднегодовая стоимость имущества
Налог на прибыль	По ставке: ФБ - 100 %	20 %	Полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов
НДС	По ставке: ФБ - 100 %	18 %	реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ
Налога на прибыль организаций при выполнении соглашений о разделе продукции	По ставке: ФБ - 20 % , РБ - 80 %	По соглашению	Выполненные работы

Действующее налогообложение не стимулирует недропользователей разрабатывать малодобитные скважины, привлекать инвестиции в поиск, разведку и разработку новых месторождений и при этом не решает проблему изъятия в бюджет природной ренты. А ведь главной стратегической задачей налоговой политики в нефтегазовой отрасли являются стимулирование рационального ресурсопользования и взимание в бюджет рентных доходов.

Налоговые изменения в 2008 - 2014 годах обострили фискальную функцию НДС из - за высокой зависимости российской экономики от сырьевого экспорта, при этом наличие экспортных пошлин в законодательстве отличают ресурсное регулирование России от других стран. Именно экспортные пошлины на вывоз нефти и газа, а не НДС, составляют «львиную» долю доходов в Федеральный бюджет РФ, например, в 2013 году за экспорт природного газа, сырой нефти и нефтепродуктов они составили 4 019,5 млрд. руб., при этом прочие вывозные пошлины в совокупности от всех отраслей отечественной промышленности составили 38,5 млрд. руб.[23].

Введение специального налога на финансовый результат деятельности в сегменте разведки и добычи (первоначально — в отношении проектов разработки новых нефтяных месторождений, включая глубоководные) .

Постепенная отмена вывозной таможенной пошлины на сырую нефть (или ее снижение до обоснованного уровня) и отмена такой пошлины для проектов разработки шельфовых месторождений.

Министерство энергетики Российской Федерации, считает, что НДС будет стимулировать проведение геологоразведочных работ на новых месторождениях, обеспечит разработку сложноизвлекаемых запасов нефти, сверхвязкой нефти, позволит повысить коэффициент извлечения нефти. В России коэффициент извлечения нефти низкий: в среднем 27 процентов против 35 в других странах[20, с. 25 - 30]. Только при таких условиях Россия сохранит объем добычи нефти; без реформы налогообложения «нефтянка» может терять до 130 млн. тонн ежегодной добычи[6]. Поддержка нефтегазового сектора со стороны государства важна и в связи со "сланцевой революцией", которая может существенно повлиять на мировой расклад на нефтегазовом рынке[6].

Можно согласиться с мнением отдельных специалистов Минфина России, заключающимся в том, что введение НДС неизбежно потребует детализации учета и отчетности недропользователей по отдельным участкам недр, институциональных преобразований (развития горного аудита, независимой экспертизы), широкого использования тендерных процедур, совершенствования системы государственного регулирования в сфере недропользования, в том числе эффективной координации действий Минфина Рос - сии, включая ФНС России, и соответствующих служб и агентств МПР России, а также что целесообразно определить несколько регионов для проведения пилотных проектов реализации предлагаемой модели налогообложения нефтяной отрасли с целью последующего анализа и возможной корректировки механизма налогообложения[13, с. 19 - 22].

По мнению ведущих отечественных специалистов в сфере налогообложения, с точки зрения структуры оптимального налогообложения, в настоящее время целесообразнее использовать два налога: НДС и НДС, которые должны быть настроены на изъятие различных видов образующейся в недропользовании ренты (абсолютной и дифференцированной)[21].

Принятые в 2014 году решения о реформе налогового и таможенно - тарифного регулирования в нефтяной отрасли («налоговый маневр») не только увеличивают период повышения пошлины на темные нефтепродукты (выравнивание ставок теперь предстоит с 2017 года), но и приводят к уменьшению размера выпадающих доходов от этого шага: в соответствии с бюджетным прогнозом, составленным до падения цен на нефть, «цена маневра» для бюджета, то есть в том числе и цена отказа от 100 - процентной пошлины на мазут, оценивалась Министерством финансов России в размере около 140 млрд. рублей в 2015 году[24]. Предполагалось, что остаток (а это около 200 млрд. рублей) будет распределен между потребителями нефти и нефтепродуктов в России и странах Евразийского экономического союза за счет роста цен на них, а нефтяная отрасль даже получит дополнительные доходы в виде роста доходности от добычи нефти и отсрочку, необходимую для завершения модернизации НПЗ.

Предварительный анализ последствий реализации «налогового маневра» сделанный по итогам 2015 года, показывает, что хотя такие последствия несколько отличаются от тех ожиданий, которые формировались в условиях иного уровня цен на нефть и курсов иностранных валют к рублю, проведение маневра не привело к негативным последствиям

для секторов нефтедобычи и нефтепереработки и не повлекло за собой дополнительных бюджетных потерь. Более того, принятые решения в условиях падения цен и роста курса иностранных валют к рублю позволили сдержать рост цен на моторное топливо в начале года.

Еще в 2014 году премьер - министр Дмитрий Медведев поручил провести налоговый эксперимент — заменить НДС на сборы, которые бы учитывали расходы компаний. После этого Министерство энергетики РФ разработало законопроект, в котором помимо налога на финансовый результат фигурировал налог на добавленный доход [14].

1 января 2015 года вступили в силу изменения законодательства, предусматривающие реализацию налогового манёвра в нефтяной отрасли. Параметры «налогового манёвра» определялись в условиях мировой цены на нефть 100 долларов за баррель и курса доллара США 38 рублей.

Снижение мировых цен на нефть, начавшееся в IV квартале 2014 года, создаёт более благоприятные условия для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли по сравнению с ранее действовавшей системой налогообложения.

Вместе с тем фактические доходы бюджетной системы России от добычи нефти за январь – май 2015 года в результате снижения цены на нефть ниже доходов, рассчитанных в условиях цены на нефть 100 долларов за баррель, на 25,6 % (679 млрд. рублей) [7].

Если бы «налоговый манёвр» не был реализован с 1 января 2015 года, указанное снижение увеличилось бы на 20–60 млрд. рублей в зависимости от выбранного сценария налогообложения нефтяной отрасли [7].

Таким образом, анализ реализации с 1 января 2015 года «налогового манёвра» показывает, что, несмотря на существующие в секторе проблемы с рефинансированием валютных займов и финансированием долгосрочных инвестиционных проектов, сокращения финансовых ресурсов в нефтяной отрасли не происходит, а наоборот, имеет место их увеличение.

Исходя из соображения экономической и бюджетной эффективности, новую систему налогообложения добычи нефти надо внедрять на базе налога на добавленный доход и преимущественно для новых месторождений, то есть тех участков недр, разработка которых либо была начата незадолго до, либо уже после внедрения нового налога. При разработке всех остальных месторождений, затраты на которые уже были понесены в старых налоговых условиях, следует сохранить в среднесрочной перспективе действующую налоговую систему со всеми ее многочисленными льготами и освобождениями, которые применяются и в настоящее время. В долгосрочной перспективе, после отработки налога на добавленный доход на новых месторождениях, возможно, подумать о его более широком внедрении в области.

Вместе с тем, для получения эффективного результата требуется системная работа в отношении реформы налогообложения нефтяной отрасли, поэтапный переход от налогового маневра к налогообложению добавленного дохода нефтяных компаний.

Новая схема налогообложения будет усложнена, она не учитывает индивидуальные особенности скважин и не стимулирует снижение затрат, но ее применение представляется наиболее целесообразным подходом с точки зрения интересов долгосрочного развития нефтяной отрасли (стимулирования разработки низкорентабельных и новых месторождений) [16, с. 180 - 183].

Введение налога на дополнительный доход позволяет обеспечить дифференциацию налоговой нагрузки и создать необходимые условия для освоения новых нефтяных месторождений с повышенными производственными затратами. Вместе с тем переход к такому налогообложению требует создания определенных условий, прежде всего решения проблемы определения и применения для целей исчисления налогов рыночных цен на нефть и организации учета и контроля доходов и затрат при добыче нефти в разрезе месторождений (лицензионных участков).

Налогообложение дополнительного дохода является более сложной формой налогообложения, однако с точки зрения интересов долгосрочного развития такое усложнение налоговой системы представляется оправданным[10].

Таким образом, целесообразно введение НДД для новых месторождений. При этом под новыми месторождениями следует понимать все месторождения, разработка и добыча нефти на которых будут начаты после принятия закона о НДД. Поскольку на большую часть неосвоенных месторождений лицензии уже выданы, не следует ограничивать применение НДД только месторождениями, лицензии на разработку которых будут выданы после введения закона в действие. Налоговые обязательства по уплате НДД по каждому лицензионному участку должны определяться отдельно.

Кроме того, применение НДД будет стимулировать инвестиции за счет фактического освобождения инвесторов от налога вплоть до полного возмещения капитальных затрат. В то же время снижение общих налоговых поступлений от нефтяного сектора будет незначительным, так как удельный вес новых месторождений в общей добыче нефти в России достаточно мал.

Эффективность функционирования нефтяной отрасли во многом определяется системой налогообложения - системой раздела дохода, формирующегося в данной отрасли. Величина платежей в бюджет базируется на объеме нефти без учета индивидуальных особенностей месторождений, несмотря на то, что экономические показатели нефтедобывающих предприятий сильно различаются в зависимости от горно - геологических и природно - экономических условий и стадии разработки запасов.

Выбор эффективной системы налогообложения нефтяного сектора должен начинаться с ясного понимания ее задач и того, как они соотносятся с потребностями, возможностями и критериями принятия решений у потенциальных потребителей и инвесторов. Для привлечения инвестиций в нефтяной сектор необходимо, прежде всего, пересмотреть законодательную базу РФ, сделать ее более прозрачной и эффективной. Иностранных инвесторов отпугивает нестабильность нормативной базы и противоречие многих норм, что приводит к отсутствию на российском нефтяном рынке иностранных инвестиций.

Существующая система налогообложения не в полной мере отражает современные подходы, присущие мировому нефтяному бизнесу, в практике которого ставки налогов часто устанавливаются в зависимости от одного или нескольких параметров, например, от рентабельности, производительности скважин, объемов добычи нефти.

На протяжении длительного периода времени российское законодательство о налогообложении нефтяной отрасли было нацелено на обеспечение любой ценой должного уровня налоговых поступлений в бюджет. Экономическая эффективность при этом уходила на второй план. Следствием этого стал сложившийся крайне неблагоприятный

налоговый климат, препятствующий интенсивному развитию отрасли и повышению ее эффективности.

Проведенный анализ отечественной системы платежей за пользование недрами и сравнение изменений законодательства в данной области позволяет сделать вывод о развитии системы платежей за пользование природными ресурсами одновременно по двум основным направлениям:

- приближение данной системы к общепринятой мировой практике изъятия рентных доходов в нефтедобыче;
- совершенствование механизма изъятия природной ренты в нефтяном комплексе России.

В заключении следует отметить, что проведенная в последние годы реформа позволила значительно повысить бюджетную эффективность налоговой системы и приблизить ее к мировой практике. В то же время произведенные изменения не решили всех проблем. Ухудшение условий добычи требует дальнейшего совершенствования налоговой системы, создания необходимых стимулов для инвестиций в освоение новых месторождений.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146 - ФЗ // СЗ РФ. № 31. 1998. Ст. 3824.
2. Закон РФ «О недрах» от 12.02.1992 № 2395 - 1 // СЗ РФ. 1995. № 10. Ст. 823.
3. Федеральный закон «Об акцизах» // СЗ РФ. 1996. № 11. Ст. 1016; постановление Правительства РФ «О видах минерального сырья, подлежащих обложению акцизами» от 3 июля 1997 г. № 808 // СЗ РФ. 1997. № 27. Ст. 3242; Инструкция Госналогслужбы России от 1 ноября 1995 г. «О порядке уплаты акцизов на нефть, включая газовый конденсат, и природный газ» // БНА. 1996. № 3.
4. Послание Президента Российской Федерации к Федеральному Собранию Российской Федерации от 04 декабря 2014 года. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173> (дата обращения 24.04.2016).
5. Путин: главное - не допустить инвестиционной паузы в ТЭК. РИА Новости. Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20151027/1308980635.html#ixzz3pmQla2> (дата обращения 20.04.2016).
6. Официальный сайт Министерства энергетики РФ. Режим доступа: URL: <http://minenergo.gov.ru/press/fold15/14478.html> (дата обращения 10.05.2016).
7. Официальный сайт Правительства РФ. О реализации «налогового манёвра» в нефтяной отрасли. 20.06.2015. Режим доступа: URL: <http://government.ru/info/19405/> (дата обращения 01.03.2016).
8. Абалкин Л. И. Заключение по Налоговому кодексу // Проекты федерального бюджета на 1998 год и налогового кодекса: анализ и оценки. Аналитический вестник Информационно - аналитического управления Совета Федерации Федерального собрания РФ. Москва, 1997, №17(62) сентябрь, с. 61 - 76.
9. Березинская О. Б. Несмотря на рекордные мировые цены, добыча российской нефти замедляет свой рост // Аналитическая лаборатория «Веди», 2005. Режим доступа: http://www.vedi.ru/industry/ind0405_r.html (дата обращения 10.05.2016).

10. Бобылев Ю.Н. Налогообложение минерально - сырьевого сектора экономики. М.: Ин - т Гайдара, 2010. с.200.
11. Бобылев Ю.Н., Идрисов Г.И., Синельников - Мурылев С.Г. Экспортные пошлины на нефть и нефтепродукты: необходимость отмены и сценарный анализ последствий. Издательство Института Гайдара Москва. 2012.
12. Бородин В., Борисов Д., Белоглазова О. Введение НФР для российской нефтяной отрасли: начало положено, каким будет итоговый результат? // Изменения и тенденции в регулировании ТЭК России и мира: в фокусе I квартал 2015. При участии Московского нефтегазового центра ЕУ. Выпуск апрель 2015 года
13. Грызлова Е. В. О вопросах реформирования налогообложения нефтедобычи // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. 2008. № 4. С. 19 - 22.
14. Дармин А. Налог на финансовый результат: пора делать выбор. 26.05.2015. Режим доступа: URL:<http://www.transport-nefti.com/blog/4911> (дата обращения 22.02.2016).
15. Джафаров И.С., Иванов К.В., Боксерман А.А. О совершенствовании налогообложения в нефтедобывающей отрасли // Минеральные ресурсы. Экономика и управление. № 3, 2012, с. 36 - 38.
16. Заика В.С. Проблемы и направления совершенствования налогообложения нефтедобычи // Финансы, денежное обращение и кредит, 2010. № 8.с. 180 - 183.
17. Клюкин Б.Д. Горные отношения в странах Западной Европы и Америки. М.: Городец. 2000. С. 191
18. Ковалев Н.Р., Юшкевич Е.Е. Изъятие ренты: содержательно - кластерный аспект от постулатов А. Смита до реалий Российской трансформационной экономики. // Известия Уральского государственного экономического университета. 2004. Т. 9. С. 14 - 19.
19. Коростелева В. В., Слободчикова В. А., Бикмеев Г. Г. Налогообложение нефтяной отрасли: введение налогового маневра (на примере ХМАО - Югры). Экономика и социум.2015. №5 (18).
20. Костикова Е.Г. Налог на добавленный доход в России: перспективы реформирования налогообложения добывающей отрасли. Финансовое право. 2013. № 12. С.25 - 30.
21. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям “Финансы и кредит”, “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”, “Мировая экономика” / И.А. Майбуров [и др.]; под ред. И.А. Майбурова. М., 2010. С. 198 - 199.
22. Нефтегазовый сектор: первый в очереди на улучшение ситуации. UniCredit Aton. Sector Report. Нефть и газ. Россия. 28.11.2008. С. 14.
23. Понкратов В.В. Налогообложение добычи нефти в России: в ожидании налогового маневра. // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2014. №4
24. Трунин И. В. Доклад директора Департамента налоговой и таможенно - тарифной политики Министерства финансов РФ о налоге на финансовый результат: льготы вместо стимулов к развитию от 13.03.2015. URL:http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33117 (дата обращения 22.02.2016 г.).
25. Штейнберг Р.К. Совершенствование налогообложения нефтегазового комплекса России. Автореферат. Москва. 2012. с. 16.

© Е.Н. Горбунова, 2016

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ: ТРАДИЦИОННЫЕ И НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ

Аннотация

Сегодня возрастает привлекательность портфельного инвестирования как одного из самых ключевых и перспективных способов финансирования инноваций на промышленных предприятиях. По нашему мнению, российскими компаниями возможно и даже необходимо использовать мировой опыт привлечения инвестиций. Одним из таких способов является первичное публичное размещение акций компаний на фондовой бирже (IPO).

Ключевые слова: инновационный механизм, мировой финансовый рынок, IPO, финансирование предприятий, портфельное финансирование, деловая репутация, финансовая глобализация.

Функционирование промышленных предприятий во многом зависят от эффективности работы их инновационного механизма. Анализ хозяйственной практики доказывает то, что значение инновационной деятельности для промышленных предприятий в современных условиях постоянно возрастает.

Инновации постепенно становятся одним из основных способов повышения уровня конкурентоспособности компании, в ответ на изменения внешней конкурентной среды. Определяющим фактором результативности инновационного производства, является определение наиболее целесообразного варианта финансирования инвестиций.

Одним из важнейших источников финансирования инновационных проектов является банковское (ссудное) финансирование. Специализированный банк (инвестиционный или коммерческий), обладающий правом совершать все виды операций с ценными бумагами, может являться инвестором или посредником при финансировании инноваций в случае, когда для этой цели привлекаются средства путем дополнительной эмиссии акций. Этот финансово - кредитный институт участвует в выборе способов привлечения средств, обосновании инновационных проектов, оценки уровня доходов по имитируемым ценным бумагам.

Банковское кредитование - это метод финансирования потребностей предприятия на условиях платности, срочности и возвратности.

Кредитные отношения могут быть организованы в форме банковского кредита и в форме коммерческого кредитования, когда отношения между предприятиями (заемщиком и кредитором) оформляются векселем. Коммерческий кредит способен впоследствии модифицироваться в банковский, путем предоставления банком ссуды под залог векселя или посредством учета векселя.

Выделяют:

- прямое банковское кредитование, когда кредитные отношения предприятия изначально возникают как отношения с банком,
- косвенное банковское кредитование, когда первоначально возникают кредитные отношения между предприятиями, которые впоследствии обращаются в банк в поисках способа досрочного получения денег по векселю.

Кредитные операции - самая доходная статья банковского бизнеса, за счет которой создается основная часть чистой прибыли банков. Но с кредитными операциями связаны и основные риски банков, такие как риск непогашения заемщиком основного долга и процентов по кредиту.

Кредитование обычно осуществляется по укрупненным объектам. Такими укрупненными объектами, например, для предприятий промышленности, строительства, транспорта, связи, бытового обслуживания являются материальные запасы и производственные затраты, включаемые в нормированные оборотные средства: отпущенные товары, срок оплаты которых не наступил; выставляемые аккредитивы и т.д. Кредитование по укрупненным объектам значительно увеличивает спектр прав предприятия, позволяет ему с учетом собственных потребностей маневрировать заемными средствами в пределах общей суммы предоставленного кредита.

Финансовые потребности предприятия вызванные убытками, неснижаемыми запасами товарно - материальных ценностей и затратами производства, которые должны покрываться собственными оборотными средствами, произведенная сверхплановая продукция, имеющая ограниченный сбыт, сверхплановые и неиспользуемые остатки товарно - материальных ценностей не должны покрываться банковским кредитом.

Организация располагает правом на получение кредита и в том банке, где ему открыт расчетный счет, и в любом другом банке, что дает организации возможность, выбрать банк, ориентируясь на собственные интересы, где более гибкая кредитная политика, быстрее и четче выполняются операции, шире перечень предоставляемых услуг, лучше информация.

Финансирование предприятий посредством кредита осуществляется на основе кредитного договора, в котором отражены права и обязанности предприятия - заемщика и банка с учетом характера предоставленного кредита и финансового состояния предприятия, оговаривается ответственность сторон за нарушение условий договора. В кредитном договоре в качестве важных условий также определяются: цели кредитования, размер кредита; сроки и основные условия выдачи и возврата ссуды; способы обеспечения кредитного обязательства; процентные ставки за кредит; перечень расчетов и сведений, необходимых для кредитования, а также сроки их представления.

По срокам выдаваемой ссуды кредиты различают на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3 лет) и долгосрочные (свыше 3 лет) кредиты.

Прежде чем принимать решение о предоставлении кредита, банк анализирует кредитоспособность предприятия - наличие у предприятия предпосылок для получения кредита и его возврата в срок.

Кредитоспособность предприятия определяется его аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам, текущим финансовым состоянием и возможностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

Каждый банк использует свою систему оценки кредитоспособности предприятия, составляющую коммерческую тайну банка. Обычно система оценки использует три категории кредитоспособности: надёжный (кредитоспособный), неустойчивый (ограниченно кредитоспособный), ненадёжный (некредитоспособный).

Заёмщик, признанный надёжным, кредитуются на общих условиях; в этом случае может быть применен и льготный порядок кредитования. Если заёмщик оказывается неустойчивым клиентом, то при заключении кредитного договора предусматриваются дополнительные нормы контроля за его деятельностью и возвратностью кредита (например, необходимость залога, гарантии, поручительства, ежемесячная проверка обеспечения, применение повышенных процентных ставок и т.д.). Если предприятие – ссудозаявитель признано ненадёжным клиентом, то его кредитование осуществлять нецелесообразно. В этом случае банк может предоставить денежные средства только на особых условиях, специально предусмотренных в кредитном договоре.

Главными причинами необеспечения кредитоспособности предприятия являются наличие дебиторской задолженности, нарушение обязательств, накопление избыточных производственных и товарных запасов, низкая эффективность хозяйственной деятельности, замедление оборачиваемости оборотных средств и т.п.

Банк осуществляет контроль за выполнением условий кредитного договора, использованием предприятием полученного кредита, своевременным и полным его возвратом. В этих целях осуществляется анализ хозяйственной деятельности предприятия, его финансового положения, при необходимости проводится проверка денежных и расчетных документов, бухгалтерских записей, отчетных материалов,

Если предприятие нарушает условия кредитования, банк применяет к нему санкции – меры кредитного воздействия. Банк, например, вправе прекратить полностью или частично кредитование, досрочно взыскать ссуду в случаях возникновения необеспеченной задолженности, использования выданных средств не по целевому назначению или с нарушением установленных правил кредитования, продажи или израсходования заложенных ценностей без обращения полученных сумм на погашение задолженности банку, неудовлетворительного хранения товарно – материальных ценностей, являющихся обеспечением ссуд банка, уклонения от банковского контроля.

При систематическом нарушении сроков погашения ссуд предприятие теряет право на новый кредит и лишь в отдельных случаях может пользоваться им под особую гарантию (поручительство). Если у предприятия возникла просроченная задолженность, и оно не имеет свободных денежных средств, банк прекращает кредитование и вправе использовать заложенные товарно – материальные ценности (заклад) для погашения задолженности по ссудам. Если ссуда была выдана под гарантию другой организации, то при отсутствии средств для ее погашения на расчетном счете предприятия – заёмщика задолженность взыскивается в бесспорном порядке со счета гаранта.

По инициативе банка к предприятию – заёмщику, не выполняющему обязательств по своевременному возврату полученных кредитов, могут быть предприняты следующие меры:

- передача оперативного управления администрации, назначенной с участием банка – кредитора;
- реорганизация;

- возбуждение в арбитражном суде дела о признании предприятия несостоятельным (банкротом).

Однако, современным подходом к развитию промышленных предприятий считается портфельное финансирование.

Действительно, сегодня возрастает привлекательность портфельного инвестирования как одного из самых ключевых и перспективных способов финансирования инноваций на промышленных предприятиях.

Инвестиции представляют собой расходы на увеличение объема капитала. Основная цель их осуществления - получение в будущем прибылей от функционирования этого капитала. В более широком смысле, инвестиции – это финансовые вложения в любые активы (средства производства, ценные бумаги, валюту) с целью получения дохода. В этой связи наиболее важным представляется деление инвестиций на прямые и портфельные.

Прямые инвестиции предполагают установление полного контроля над предприятием (покупку контрольного пакета акций) или реализацию инвестиционного проекта в реальном секторе экономики, поэтому многие экономисты справедливо называют их производственными.

Портфельные инвестиции - это инвестиции в различные финансовые активы главным образом с целью получения дохода в виде потока денежных средств или увеличения их запаса.

Портфельное инвестирование, представляющее собой упорядоченное воздействие субъектов (портфельных инвесторов и эмитентов) на инвестиционный механизм в целях получения дохода в денежной форме, выступает одним из перспективных способов финансирования инноваций на предприятиях. При этом часть этого дохода может быть направлена на финансирование перспективных инноваций.

Основными субъектами портфельного инвестирования являются инвесторы (владельцы свободного денежного капитала) и эмитенты, осуществляющие выпуск инвестиционных инструментов. Портфельные инвестиции могут также осуществлять частные лица и государство (в процессе формирования резервных фондов), а также общественно - политические и религиозные объединения, благотворительные и иные фонды.

Объектами портфельного инвестирования являются различные финансовые активы, такие как ценные бумаги, валюта, банковские депозиты и др. Особое внимание следует уделить процессу портфельного инвестирования в различные ценные бумаги в силу его большого влияния на экономику в целом и доминирующего положения на рынке портфельных инвестиций.

Управление портфельным инвестированием в целях финансирования инноваций предполагает сознательное обеспечение прилива капитала к местам его необходимого приложения. Одновременно данный процесс ведет к оттоку капитала из тех отраслей производства, где имеет место снижение инновационной активности. Механизм подобного регулирования следующий: внедрение эффективных инноваций обеспечивает рост прибыли производства, в которое и устремляются свободные капиталы, покидая те отрасли, которые в силу своего технологического отставания не способны обеспечить соответствующую норму прибыли. Финансовые инструменты являются тем средством, при помощи которого осуществляется портфельное инвестирование. Они адсорбируют

временно свободный капитал, где бы он ни находился, и через куплю - продажу помогают «перебросить» его в нужном направлении.

В данном случае российскими компаниями возможно и даже необходимо использовать мировой опыт привлечения инвестиций. Одним из таких способов является первичное публичное размещение акций компаний на фондовой бирже (IPO).

Для IPO характерно: разработка стратегии роста компании, в том числе за счет реализации новых эффективных инвестиционных проектов; повышение прозрачности компании на основе более полного раскрытия информации; улучшение финансового состояния компании; совершенствование корпоративного управления.

Выделим основные достоинства этого нового и перспективного способа, актуальные для России. Во - первых, IPO дает возможность компании значительно расширить потенциальный круг инвесторов. Во - вторых, в ходе подготовки к IPO компания стремится соответствовать определенным требованиям по раскрытию информации и уровню корпоративного управления. Круг клиентов и контрагентов может расширяться и по причине большего доверия к компании, которая раскрывает о себе информацию. В - третьих, выпуск публичных финансовых инструментов часто способствует снижению стоимости заимствований. Кроме того, финансовые ресурсы не подлежат возврату и их можно использовать для реализации долгосрочных проектов.

По оценкам экспертов, компании могли бы увеличить уставный капитал за счет такого способа привлечения средств на 10 - 30 % . Однако сегодня многие российские компании пока не отвечают требованиям, предъявляемым к акционерным компаниям при проведении IPO. В настоящее время увеличение капитализации российских компаний происходит исключительно за счет роста цен акций, которые были существенно недооценены в предшествующие годы. Дальнейшему подъему российского фондового рынка мешает отсутствие новых эмитентов. Физический объем акций в обращении практически не увеличивается, на рынке очень мало новых эмиссий.

Одним из наиболее ощутимых положительных эффектов IPO для компании является улучшение ее финансового состояния. Происходит увеличение собственного капитала за счет увеличения уставного и добавочного капитала (эмиссионный доход). Соответственно увеличивается балансовая стоимость компании, а также финансовая устойчивость. Таким образом, расширяются возможности для повышения капитализации компании.

В настоящее время российские компании все больше осознают преимущества IPO и начинают серьезную подготовку к процессу публичного размещения акций. На практике IPO довольно сложный, трудоемкий и дорогостоящий процесс, на подготовку которого могут уйти годы.

В первую очередь, это касается корпоративного управления. В настоящее время повсеместно возрастают требования регулирующих органов и бирж по улучшению практики корпоративного управления в процессе принятия инвестиционных решений. Так, основное внимание инвестора уделяется структуре собственности компании, правам акционеров, раскрытию информации, аудиту и отчетности, составу совета директоров. Зачастую российские компании скрывают информацию относительно истинной структуры собственности компании, в том числе сведения о владельцах пакетов акций, скрывающихся за номинальными держателями, а также о бенефициарах компаний, входящих в состав акционеров. Организационно - управленческая структура компании должна

предусматривать обеспечение интересов всех заинтересованных сторон (акционеров, менеджеров, кредиторов), а также исключать конфликты интересов между отдельными органами управления.

Кстати, успехи любой деятельности зависят от складывающейся в деловой сфере репутации организации и ее представителей. Сложившаяся репутация надолго определяет деловые отношения, облегчает принятие выгодных решений.

Деловое общение сегодня проникает во все сферы общественной жизни. В коммерческие, деловые отношения вступают предприятия всех форм собственности, частные лица. Компетентность в сфере делового общения непосредственно связана с успехом или неуспехом в любом деле: науке, искусстве, производстве, торговле. Что касается менеджеров, предпринимателей, организаторов производства, людей, занятых в сфере управления, то коммуникативная компетентность для представителей этих профессий представляет важнейшую часть их профессионального облика.

Понятие этики делового общения неразрывно связано с деловой репутацией.

Под деловой репутацией принято сегодня понимать оценку предприятия, организации, фирмы со стороны контрагентов (тех, кто сотрудничает с вами или хочет сотрудничать), смежников (предпринимателей, занятых в смежном бизнесе), потребителей.

Также данное понятие включает представление существующих или потенциальных партнеров о фирме, предпринимателе, благоприятствующее экономической деятельности и обязательное учитываемое в условиях современных рыночных отношений.

И наконец, это так называемое «доброе имя» фирмы.

С недавних пор рассматривается деловая репутация и как составляющая активов (активов, платежных средств), нематериальных активов в одной категории с авторскими правами, ноу-хау, торговой маркой.

В большинстве случаев деловая репутация компании оценивается качественными показателями, но сегодня вполне применимы и количественные показатели, такие как: разность между прибылью, получаемой предприятием, и средним показателем доходности в сфере, выпускающей аналогичную продукцию.

При объединении бизнеса одним из ключевых активов выступает именно деловая репутация приобретаемой компании.

Достоверная (правильная) оценка деловой репутации при первоначальном ее признании впоследствии может повлиять на идентификацию, количественное измерение динамики денежных потоков, которые связаны с признанием деловой репутации как одной из частей объединенного бизнеса [1, стр. 30].

Рассматривая вопрос, что такое деловая репутация, не стоит забывать, что эта категория может относиться и к самому предпринимателю, бизнесмену, а не только к его фирме.

Деловая репутация относится, в соответствии с нормами российского законодательства, к нематериальным благам (ст. 150 ГК РФ). Она является оценкой профессиональных (трудовых) качеств конкретного физического лица.

Ею может обладать любой гражданин, индивидуальный (частный) предприниматель, а также каждое юридическое лицо, включая: некоммерческие организации, государственные, муниципальные учреждения, предприятия и другие.

Деловая репутация подлежит защите. В случае распространения публичных сведений, порочащих деловую репутацию лица, компании, последние имеют право требовать

публикации опровержения такой информации, если она была ложной, в том числе путем обращения в суд.

Деловая репутация зарабатывается добросовестностью, профессионализмом, положительными действиями, поступками, которые вызывают одобрение со стороны других лиц [3, с. 189 - 190].

Так, например, хорошее сервисное обслуживание, уважительное отношение к клиентам и другие меры, свидетельствующие о заботе фирмы об интересах потребителей, явно сыграют на руку компании и положат в копилку ее деловой репутации позитивную оценку.

И наоборот, пренебрежительное отношение к клиентам, необоснованно завышенные цены, низкий уровень сервиса могут сыграть с вашим бизнесом злую шутку.

Плохую репутацию легко заработать, но очень трудно потом ее отмыть от налипшей грязи и убедить разочарованных покупателей, что вы изменились.

У деловых людей всего мира существует такое понятие, как *деловая обязательность*. В США, например, известен термин “Техасское рукопожатие”, когда стороны просто договариваются, что будут вместе заниматься какой - либо деятельностью. Если одна из сторон нарушила условия договора, никто больше не будет с этой фирмой (организацией) иметь дела. Формула успеха западных предпринимателей проста: преуспевание = профессионализм + порядочность. В бизнесе есть золотое правило: заботься о своих клиентах, а рынок позаботится о тебе.

Оценивая роль деловой репутации, нужно помнить, что хорошая оценка бизнеса не появляется сама по себе из ниоткуда – её нужно заработать.

Следующий важный момент касается информационной прозрачности [2, с. 11 - 12]. Выход компании на открытый рынок капитала предполагает ее информационную прозрачность, своевременное раскрытие информации о деятельности, финансовых показателях, а также о практике корпоративного управления. Это позволяет акционерам, кредиторам и другим заинтересованным лицам осуществлять эффективное наблюдение за действиями руководства, а также за производственными и финансовыми результатами компании, прогнозировать ее развитие и собственные доходы.

Следует отметить, наметившуюся в последнее время тенденцию: все больше российских компаний стали раскрывать информацию о своих владельцах. Привлекательная аудированная финансовая отчетность - еще одна составляющая успешного выхода на фондовый рынок. Причем для отражения реальных результатов работы компании необходимо составление отчетности по группе компаний, к которой относится эмитент. Но реальность такова - в большинстве компаний консолидированная отчетность отсутствует и причин тому несколько: во - первых, юридическая структура группы просто не позволяет составить такую отчетность и, во - вторых, организация управленческого учета не обеспечивает сопоставимость реальных данных о бизнесе с данными отчетности.

Поэтому одним из шагов на пути к инвестиционной привлекательности компании является построение понятной юридической структуры холдинга, составление консолидированной финансовой отчетности в соответствии со стандартами IFRS или US GAAP и привлечение к аудиту такой отчетности независимого аудитора с безупречной репутацией [2, с. 15].

И, наконец, организация IPO. Для проведения IPO любой компании, необходимо привлечение ряда внешних консультантов во главе с *инвестиционным банком* (лид -

менеджером). От правильного выбора инвестиционного банка в значительной степени зависит успех предстоящего IPO. Самая распространенная практика выбора лид - менеджера - проведение тендера. Основными критериями выбора организатора IPO должны послужить: репутация банка в инвестиционном сообществе; наличие обширной базы инвесторов; команда банка и ее опыт проведения IPO; аналитические возможности банка; поддержка акций эмитента на вторичном рынке; срок проекта и стоимость услуг. Следует также обратить внимание еще на несколько моментов. В случае если российский эмитент планирует размещение на западных рынках, следует выбирать банк с возможностями и опытом операций на мировых рынках капитала. Однако будет намного удобнее и эффективнее, если банк имеет в России свое представительство. Поскольку немаловажным является срок осуществления проекта, то в этом случае следует учесть, что независимо от того, какой срок предложит лид - менеджер, существует минимальный срок подготовки IPO, складывающийся из ряда законодательно ограниченных по времени процедур.

Как правило, при размещении значительного объема акций и для обеспечения высокого уровня их ликвидности формируется синдикат менеджеров размещения (андеррайтеров). К работе над проектом привлекаются инвестиционные банки, исходя из качества их клиентской базы, опыта участия в IPO, возможности поддерживать акции на вторичном рынке и зарекомендовавших себя в написании качественных аналитических отчетов, а также в некоторых случаях в синдикат привлекаются и банки - кредиторы эмитента.

Однако лид - менеджер - самый значимый член синдиката, он формирует книгу заявок, координирует работу всех консультантов и членов синдиката и в случае андеррайтинга гарантирует размещение самой большей части IPO. После выбора инвестиционного банка к работе над проектом подключаются юридические консультанты, основной задачей которых является юридическое сопровождение сделки, в том числе выявление потенциальных рисков для инвесторов. По итогам работы юристы составляют заключение, которое обеспечивает правовую безупречность сделки и доверие к эмитенту со стороны инвесторов. Привлечение финансового консультанта, еще недавно необходимое по российскому законодательству, с последними изменениями правового регулирования эмиссии приобрело добровольный характер. При этом, в большинстве случаев на практике профессиональная деятельность лид - менеджера и юридических консультантов по проекту IPO является вполне достаточной и допускает проведение IPO без финансового консультанта.

К факторам, влияющим на результаты IPO, относится и выбор места проведения публичного размещения акций. Критериями, определяющими выбор места размещения акций, являются: объем размещения, финансовые показатели эмитента и его публичная история, потенциальное количество инвесторов, будущая ликвидность акций, раскрытие информации и ответственность за ее предоставление, срок проекта, размер затрат и др.

Несмотря на очевидные преимущества IPO, в России существует ряд факторов, препятствующих его проведению [4, с.72]. Во - первых, сложности оценки компаний. Традиционные методы оценки акций, основанные на дисконтировании дивидендов, а также сравнении показателей цена / прибыль, часто не действуют, поскольку компании зачастую не платят дивиденды и не показывают прибыль. А потенциальным инвесторам недоступна информация о реальном состоянии дел в компании, и они не могут произвести оценку

методами дисконтированных денежных потоков. В этих условиях весьма важна работа инвестиционного банка - менеджера размещения, который должен четко структурировать сделку, провести всестороннюю проверку компании, оценить ее акции, предоставить информацию о компании потенциальным инвесторам.

Кроме того, следует обратить внимание на законодательные ограничения, которые препятствуют развитию рынка IPO в России. Из-за законодательных ограничений IPO на отечественных биржах проводятся фактически по фиксированной цене, что лишает компанию - эмитента тех преимуществ, которые дает свободный рынок.

Еще одной серьезной проблемой для России становится развитие банковского сектора.

Успешность современного банка в значительной степени будет определяться спектром и эффективностью проводимых банком международных операций, а также способностью использовать возможности глобализирующихся финансово - банковских рынков для повышения эффективности своей деятельности и минимизации рисков.

На современном этапе развития мировых финансово - банковских систем в условиях глобализации развитие международной составляющей банковской деятельности является одним из существенных факторов развития финансово - банковского института.

Сегодня невозможно говорить об интеграции национальной экономики в глобальное экономическое пространство, если финансово - банковская система страны не соответствует требованиям мирового рынка, ее финансово - банковские институты не в состоянии производить те международные операции, которые необходимы для нормального функционирования экономики страны в глобальном масштабе.

Система мировых финансов и принципы банковской деятельности претерпели значительные качественные изменения в течение последних десятилетий под воздействием объективного и неизбежного процесса - финансовой глобализации. Вопрос о выгодах и опасностях последней, несмотря на довольно глубокое осмысление отечественными и зарубежными специалистами, остается открытым и требует значительного внимания и дальнейших разработок.

Среди основных тенденций развития международной банковской деятельности можно выделить следующие:

- усиление конкуренции;
- консолидация банковского капитала;
- сокращение традиционных банковских операций в пользу новых, так называемых околобанковских услуг;
- бум инвестиционной банковской деятельности;
- усиление роли и степени влияния международных организаций.

Ввиду обозначенных тенденций развития мирового банковского бизнеса можно говорить о наметившейся постепенной кластеризации финансово - банковских институтов в мировом масштабе. В этих условиях финансовая составляющая экономической безопасности страны, в частности международная конкурентоспособность национальных финансово - банковских институтов, приобретает особое значение.

Целесообразным представляется рассмотрение *международной конкурентоспособности банка* как элемента национальной финансово - банковской системы, обеспечивающей экономику страны финансовыми ресурсами, способствующей там самым бесперебойному и эффективному ее развитию.

В той связи научно обоснованной представляется необходимость расширить существующее теоретическое представление о международной конкурентоспособности банка как хозяйствующего субъекта за счет отражения в нем способности банка эффективно использовать возможности и противостоять опасностям глоболизирующихся рынков для обеспечения потребностей национальной экономики в финансовых ресурсах.

Говоря о ретроспективе событий, связанных с развитием глобализации, вначале с середины XX в. были глобализованы сырьевые ресурсы и труд, за ними последовали валюты, ценные бумаги и производные активы. Конец XX века характеризовался серьезными изменениями в мировых финансах, в частности в банковской сфере, введением новаторских методов организации и управления банковскими активами.

Складывавшиеся десятилетиями приемы и методы банковской деятельности под влиянием финансовой глобализации приобретают новые черты, вместе с тем возникают совершенно новые виды операций и услуг, не имевшие аналогов в прошлом. Значительно расширяется корреспондентская сеть банков в мировом масштабе на базе использования последних технологических решений, снижается длительность стадии организации кредитных банковских операций, а также заметно упрощается и стандартизируется сама процедура их проведения.

Базовой предпосылкой ускорения интеграционных процессов стало стремительное развитие информационных технологий и систем, позволяющих осуществлять платежи и торговлю активами, а также получать оперативную информацию о состоянии мировых рынков в режиме реального времени. NASDAQ, Cedel, Euroclear, SWIFT и современные Reuters и Bloomberg дали возможность технически объединить мир в один рынок в поиске наиболее выгодных возможностей приложения капитала.

Интеграционные процессы между странами привели к снятию барьеров для входа на национальные рынки капитала иностранных финансовых институтов, повышению мобильности капитала и снижению транзакционных издержек. Все это происходило на фоне дерегулирования и либерализации в области международной торговли и улучшения инвестиционного климата во многих, в том числе и развивающихся, странах.

В результате в глобальном масштабе капитал приобрел значительную мобильность, перетекая по всему миру в поисках самых привлекательных и наиболее выгодных возможностей приложения. Характер операций участников глобального рынка с диверсификацией активов и пассивов по странам и регионам, наличием широкой сети представительств, филиалов и дочерних организаций за рубежом уже не позволяет отождествлять их только со страной национальной принадлежности. Глобализация финансовых рынков означает также усиление роли международных рынков в осуществлении операций кредитования и заимствования резидентами различных стран. Это в свою очередь приводит не только к росту международной сети финансовых институтов и корпораций, к повышению доли бизнеса, приходящейся на зарубежные страны, но и к фундаментальным изменениям в их системах организации, структуре управления и философии менеджмента.

Ввиду значительного увеличения количества, объемов и масштабов банковских операций, с целью достижения наиболее эффективного их проведения происходит значительная стандартизация и унификация банковских продуктов, так сказать, массового потребления. Вместе с тем, наблюдается обратное явление - создание так называемых

«банков - бутиков», предполагающих индивидуальных подход, эксклюзивные и высококачественные услуги для крупных клиентов и проектов.

Большинство крупнейших международных банков придерживаются первой стратегии развития, второй путь характерен для менее крупных финансовых организаций, в частности региональных банков. Быть универсальными сегодня могут позволить себе только масштабные банковские организации, способные обеспечить возможность одинаково хорошо выполнять различные операции и оказывать разнообразные услуги.

Современный универсальный банк - это, как правило, крупный, высокопроизводительный, конкурентоспособный банк с широким ассортиментом не только банковских, но и других финансовых услуг, хорошо приспособленных к потребностям различных групп клиентов. В центре его стратегического внимания, как правило, находятся проблемы корпоративного управления, освоения новых и реструктуризации традиционных сфер деятельности, совершенствования систем управления рисками.

Жесткие условия конкуренции вынуждают менее крупные финансовые институты использовать более сфокусированную стратегию, ориентированную на развитие определенных направлений банковского бизнеса или обслуживание какого - либо сегмента рынка. Ключевыми факторами успеха при выборе данной стратегии развития становятся глубокое знание специфики деятельности своих клиентов и способность гибко реагировать на их изменяющиеся потребности.

Анализ современных тенденций развития банковского бизнеса приводит к выводу о том, что дальнейшее движение национальных финансово - банковских систем по пути к глобальной системе будет способствовать созданию новой мировой финансово - банковской архитектуры. Дальнейшее развитие финансово - банковских рынков будет характеризоваться значительной кластеризацией финансово - банковских организаций, а также выделением банков, имеющих свободный доступ к международным денежно - финансовым рынкам и рынками капитала, в обособленную группу. Успешность современного банка в значительной степени будет определяться спектром и эффективностью проводимых банком международных операций, а также способностью использовать возможности глобализирующихся финансово - банковских рынков для повышения эффективности своей деятельности и минимизации рисков [4. с.53 - 54].

В связи с увеличением объемов продажи товаров, услуг, технологий и интеллектуальной собственности в развитых странах в настоящее время возрастает значимость услуг по обслуживанию внешнеэкономической деятельности, увеличивается объем инвестиционных, консультационных, информационных услуг, в сфере финансового консультирования, управления активами, в сфере информационных технологий с использованием Интернета. Обостряется конкуренция не только между однотипными банковскими учреждениями, но и между банками и нефинансовыми и небанковскими кредитно - финансовыми институтами. При этом с одной стороны наблюдается тенденция к переориентации обслуживания с крупных компаний на предприятия малого и среднего бизнеса, а с другой стороны имеет место вхождение банков в отрасль с целью оказания услуг конкретным корпорациям. Базовым принципом банковского обслуживания

становится сегментный подход к продаже услуг, основанный на портфельном принципе их предоставления, в том числе при помощи информационных технологий и сети Интернет, что ведет к снижению издержек и, как следствие, их стоимости. Также возрастает потребность в консультационных услугах, при этом банковские клиенты предъявляют повышенный спрос на их качество. К перспективам развития банковских услуг следует отнести проблему услуг по хеджированию рисков, а также универсализацию банковской деятельности. При этом большое значение придается сегментированию рынка в зависимости от ориентации и размеров банковского обслуживания. Все эти тенденции следует учитывать при формировании конкурентоспособного портфеля международных банковских услуг в России.

Отметим, что достижение российскими банковскими институтами, финансовыми группами приемлемого уровня международной конкурентоспособности с точки зрения потребностей развития российской экономики не представляется возможным без усиленного развития международной составляющей деятельности отечественных банков. В свете уже состоявшегося вступления России в ВТО вопрос о международной конкурентоспособности отечественных банков становится особенно актуальным.

Очевидно, что далеко не все российские банки в состоянии вести активную международную деятельность.

В качестве основных путей повышения эффективности международной деятельности российских банков можно выделить следующие:

- принятие стратегического решения о движении российской банковской системы в международное финансово - банковское пространство на государственном уровне;
- решение структурных и функциональных проблем российской банковской системы, которое является предпосылкой оздоровления российского банковского сектора и повышения уровня его надежности и капитализации отечественных банковских институтов на фоне улучшения инвестиционного климата;
- стимулирование международной экспансии российских банков;
- углубление и развитие процесса диверсификации деятельности банковских организаций, том числе в рамках международной составляющей их деятельности.

Список использованной литературы

1. Зенкина Е.В., Курдованидзе М. К. Деловая репутация фирмы как нематериальный актив (Доклад) Материалы 63 - й Студенческой научно - технической конференции, М., (МАМИ) / Университет машиностроения, 2014.
2. Зенкина Е.В. Современный международный финансовый рынок: информационная глобализация и капитализация. В соавт. с Ивиной Н.В. - Санкт - Петербург, МБИ, 2014 г.
3. Персикова Т.Н. Корпоративная культура: учебник. – М.: Логос, 2011.
4. Шавшуков В.М. Формирование российского сегмента глобальных финансов. – СПб.: Издательство С. - Петербургского университета, 2010.

© Е. В.Зенкина, 2016

А.Ю. Истратий

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом»
Московский государственный областной университет
г. Москва, Российская Федерация

Е.Г. Козлова

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом»
Московский государственный областной университет
г. Москва, Российская Федерация

МОТИВАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА НАЧАЛЬНЫХ ЭТАПАХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Авторами выявлены условия отнесения работника к категории молодых специалистов, а также определены мотивационные особенности персонала соответствующей возрастной группы. Приводится обоснование необходимости формирования системы нематериального стимулирования молодых специалистов как одной из составляющих комплексной системы мотивации и стимулирования персонала организации. Сделан вывод об эффективности применения нематериальных стимулов для привлечения и удержания молодых специалистов, поскольку позволяет при минимальных материальных затратах удовлетворить их потребности и усилить их лояльность к организации.

Ключевые слова

Молодые специалисты, мотивация, стимулирование, нематериальное стимулирование, персонал.

В условиях, когда Россия ориентируется на развитие новой экономики, основанной на наукоемких производствах, знаниях и высокопроизводительном труде, роль человеческих ресурсов в развитии организаций и экономики в целом становится неоспоримой. Вследствие этого вопросы выбора методов управления персоналом, его трудовым поведением и мотивацией к труду представляются весьма важными. Помимо этого, в современных экономических условиях становится актуальной не только проблема, связанная с трудоустройством молодых специалистов, но и их дальнейшей мотивацией и стимулированием в процессе трудовой деятельности. После окончания высшего учебного заведения выпускник сталкивается с большим числом сложностей, например, расхождением взглядов соискателей и работодателей на качества, которые должны быть у идеального сотрудника. Данное несоответствие точек зрения может быть связано с проведением реформ в сфере образования, а также с тем, что современные стандарты, предъявляемые к молодым специалистам работодателями, не соответствуют подготовке соискателей.

Анализ законодательных актов в сфере труда, в том числе и Трудового кодекса Российской Федерации, показал, что нельзя найти точного определения понятия «молодой специалист». Несмотря на это, данное понятие встречается в нормативных правовых актах, регулирующих трудовые и непосредственно связанные с этой сферой отношения, в

которых принимают участие молодые специалисты. Изучив статью 70 Трудового кодекса РФ [9] и Постановлении Правительства Российской Федерации от 31.01.2009 г. № 83 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Социальное развитие села до 2012 года» можно сделать вывод, что к молодым специалистам необходимо относить людей, которые [5]:

- окончили образовательные учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования, имеющие государственную аккредитацию;
- поступили впервые на работу по полученной специальности в течение одного года со дня окончания образовательного учреждения.

Таким образом, речь идет о соискателях, родившихся в период с 1983 по 2002 года. Согласно исследованиям теорий поколений, проведенным Н. Хоувормом, У. Штраусом и Е. Шамисом, люди этого возраста относятся к поколению Y. Представители поколения Y не разделяют многие традиционные подходы к осуществлению трудовых функций и к жизни в целом, очень ценят свою свободу и возможность самореализации, отрицают стереотипы, отличаются творческим подходом и свободным мышлением в профессиональной сфере. Поскольку амбиции и жизненные цели подобных соискателей и работников отличаются от общепринятых, то их мотивация и стимулирование должны основываться на соответствующих потребностях и интересах.

Рассмотрим основные характеристики поколения Y [8]:

1. Жить исключительно сегодняшним днем. Отсутствие долгосрочных планов, желания осуществлять планы здесь и сейчас должны ориентировать работодателей на вознаграждение по принципу «прямо сразу».
2. Не любовь к строгой иерархии, ограничениям, бюрократическим структурам. Отсутствие бумажной волокиты, нескольких руководителей, наличие возможности принятия самостоятельных решений и желание нести за них ответственность будут значить для данных работников намного больше, чем высокая должность без возможности реализации своих способностей.
3. Потребность постоянного развития как личность, а также и профессионально. Для работников поколения Y важное значение имеет возможность самореализации, повышения профессионализма, повышение конкурентоспособности на рынке труда. Поэтому, выбирая работодателя для них большое значение имеют возможности обучения, должностного продвижения, бренд организации, интересные проекты.
4. Знают ценность себе и своего времени, дорожат балансом между работой и личной жизнью. Работники настроены на производительней труд при этом их личные интересы и увлечения не уходят на второй план, а с каждым годом только расширяются.
5. Испытывают необходимость быть членом коллектива, работать в команде, при этом стремятся сохранить ценность вклада каждого в общее дело. Необходимы возможность самовыражения как внешне (рабочее место, стиль одежды), так и профессионально, внесения изменений в трудовые процессы с целью их улучшения, учет личных жизненных установок, опыта, знаний, полученных за рамками производственной деятельности (например, благодаря увлечениям или хобби).
6. Желание быть значимым для организации как специалист, результаты работы которого отмечаются и оцениваются достойно.

Таким образом, можно сделать вывод, что для молодых специалистов, согласно теории поколений, наиболее значимыми стимулами должны стать материальные (выплаты в денежном выражении), нематериальные (возможность повышения квалификации, должностного продвижения, реализации творческого и профессионального потенциала и т.д.), материальные неденежные (дополнительное медицинское страхование, выплаты за стаж работы и т.д.).

Опрос [7], который был проведен в марте - мае 2015 года службой исследований HeadHunter среди 20 073 российских соискателей, из них 993 – молодые специалисты в возрасте до 25 лет и без опыта работы, позволил определить по каким критериям соискатели выбирают работодателя, а также подтвердить предположения, выдвинутые ранее.

Итак, для молодых специалистов возможность работы по гибкому графику (73 %) является одним из наиболее важных факторов при выборе работодателя. На первом месте же, традиционно, размер заработной платы (77 %). Не менее важными факторами для молодых специалистов являются: наличие в компании перспектив карьерного роста (значительно более важно по сравнению с другими соискателями), профессиональное обучение и развитие. Кроме того, стоит отметить, что активная корпоративная жизнь также является для молодых специалистов более значимым фактором по сравнению с другими соискателями.

Можно говорить, что интересы и потребности персонала, в том числе и молодых специалистов работодатели могут удовлетворить посредством разработанной системы мотивации и стимулирования. Основной целью подобной системы мотивации и стимулирования персонала организации должно стать достижение целей компании посредством привлечения и удерживания квалифицированных работников, используя прежде всего высокую и эффективную мотивацию, формирующуюся на базе системы стимулирования, которая выступает объектом интереса для всех категорий персонала организации. В данном случае речь идет о получении сотрудниками вознаграждения, которое соответствует их ценности для организации и определяется их вкладом (текущим и потенциальным) в результаты деятельности предприятия. С другой стороны, не маловажным остается тот факт, что каждый человек обладает собственными потребностями и целями, а успешное функционирование организации возможно лишь тогда, когда вознаграждение, основанное на стимулах, будет соответствовать социальным, профессиональным и психологическим характеристикам персонала организаций [3].

Однако очень часто отдел кадров (служба управления персоналом и т.д.) не участвует по тем или иным причинам в стратегическом управлении организацией, что приводит к отсутствию четко сформулированных целей в процессе формирования и развития систем мотивации и стимулирования персонала организации (которые должны быть также увязаны со стратегией). В итоге создаваемые схемы вознаграждения не адекватны существующему положению дел в организации и не приносят желаемого результата.

Решение этой проблемы возможно при создании в компаниях организационной структуры, которая бы отвечала за формирование и развитие систем мотивации и стимулирования персонала. Создание подобной структуры прежде всего, связано с созданием рабочей группы в структуре управления организацией и приданием ей соответствующего статуса.

Анализ ряда научных источников позволил выделить три основных момента создания организационной структуры: подбор кадров, то есть создание команды, ответственной за формирование и развитие систем мотивации и стимулирования персонала; проверка наличия соответствующего опыта и конкурентных достоинств; организация бизнеса и процесса управления таким образом, чтобы это способствовало в дальнейшем успешному внедрению данной системы.

Одной из первых задач формирования системы мотивации и стимулирования персонала организации является подбор дееспособной команды, заключающееся в том, что исполнители должны четко определить ядро управленческой команды, нужной для внедрения системы, а затем подобрать соответствующих сотрудников. Существующая управленческая команда в ряде случаев вполне подходит для этой цели, в некоторых случаях ее надо расширить, укрепить, используя сотрудников компании или привлекая их со стороны.

Многие факторы должны учитываться при подборе дееспособной управленческой команды [11]. Это и сугубо индивидуальные, например, уровень подготовки, опыт, знания, стиль руководства, ценности, убеждения, личные качества, так и связанные с умением работать в коллективе.

К наиболее существенным особенностям создания подобной команды нужно отнести:

- руководство проектом по формированию и развитию систем мотивации и стимулирования персонала организации должно быть возложено на руководителя высшего звена, обладающего полномочиями принимать подобные решения;
- понимание руководством организации существующей системы мотивации и стимулирования персонала и того, чего они хотят добиться в результате внедрения новой.

Определение оптимального количества человек в команде является одной из основных составляющих успешной реализации проекта по формированию и развитию систем мотивации и стимулирования персонала. Оптимальным должен стать такой вариант, когда, с одной стороны, в ходе подобной работы учитываются различные точки зрения, а с другой, это не создает помех достижению компромисса и выработки единого мнения в отношении развития компании при учете особенностей бизнес - процессов.

Поскольку система мотивации и стимулирования всех групп работников ориентирована на использование во всех подразделениях организации и на всех иерархических уровнях, это требует высокого статуса системы. При этом необходимо учитывать также разработанные планы развития общей организационной стратегии, а также тип стратегии, принятый в организации. [2].

Эффективная система мотивации и стимулирования молодых специалистов должна включать материальную, материальную неденежную и нематериальную составляющие.

Формирование системы материального стимулирования молодых специалистов в организациях должно быть направлено на получение определенных результатов, основными из которых стоит назвать:

- достижение конкретных производственных целей;
- повышение уровня удовлетворенности персонала организации качеством трудовой жизни;
- рост творческой активности персонала.

Но достижение данных результатов определяется рядом условий:

- эффективность материальной денежной части системы стимулирования молодых специалистов основана на четком понимании работниками механизма расчета их заработной платы;
- величина премиальной части вознаграждения персонала должна формироваться только теми показателями, на которые работники оказывают непосредственное (прямое) воздействие, т.е. могут контролировать и влиять на них на рабочем месте;
- работники должны принимать непосредственное участие в разработке системы материального денежного стимулирования.

Базовой частью формирования системы материального денежного стимулирования персонала является основная заработная плата и премиальные выплаты. При расчете базовой величины заработной платы рекомендуется учитывать конечные результаты производственной деятельности всего коллектива, а также использовать те формы организации оплаты труда, которые способствуют усилению групповой кооперации и формированию коллективной заинтересованности в повышении конкурентоспособности своего предприятия.

Интерес работников в повышении коллективных результатов трудовой деятельности можно обосновать рядом существенных причин:

- в условиях роста технико - и технологемкости организации труда и производства, повышения значимости и требований к знаниям и навыкам персонала все больше проблем возникает с выбором адекватных инструментов контроля за индивидуальными результатами труда;
- актуализируется значимость обеспечения максимально полной реализации творческого, интеллектуального, инновационного потенциала работников, что в значительной степени можно достигнуть в коллективных результатах труда, для повышения конкурентоспособности организации;
- возрастает интерес в коллективных результатах трудовой деятельности, что уменьшает отчужденность от средств производства и позволяет сформировать чувство сопричастности каждого работника к корпоративным ценностям, созданию позитивного настроения, формированию положительного социально - психологического климата;
- автоматизация производства, совершенствование методов и принципов управления организационными системами приводят к замене системы «один работник – одно рабочее место – одна операция» новой системой «группа работников – интегрированная система производства». Такой переход приводит к развитию самостоятельности, инновативности и повышению ответственности групп сотрудников за результаты своей деятельности. [6]

Материальное неденежное стимулирование направлено на приведение в соответствие целей и потребностей молодых специалистов и целей организации, сплочение коллектива, создание положительного имиджа компании как работодателя, повышение социальной защиты персонала, чем предусмотрено законодательно и т.д. В общем виде - это оплата питания работников, предоставление транспорта, дополнительных услуг (медицинских, юридических) и т.д.

По своей природе материальное денежное и неденежное стимулирование является ненасыщаемым, так как работник быстро привыкает к новому, более высокому уровню материального вознаграждения. Тот его уровень, первоначально мотивирующий работника

на высокую трудовую отдачу, очень скоро становится привычным, и как следствие происходит потеря его побудительной силы. Таким образом, только в сочетании с нематериальными видами вознаграждения материальное стимулирование может с наибольшим положительным эффектом воздействовать на персонал [3].

Однако большинство организаций не могут предложить выпускнику высокий базовый оклад, например, как в международных компаниях, особенно в условиях кризиса. В таком случае работодателям надо обратить внимание на возможность привлечения молодых специалистов благодаря нематериальному стимулированию. К преимуществам развития систем нематериального стимулирования для молодых специалистов также могут свидетельствовать следующие обстоятельства:

- эффективность материальных стимулов может быть определена под влиянием внешней и внутренней среды организации. Все это заставляет колебаться их относительную величину, что не позволяет предсказывать реакцию выпускника в конкретных условиях на предложенный материальный стимул;

- материальные стимулы должны оказывать влияние на качество работы молодого специалиста, тем не менее это будет невозможно без задействования нематериальных стимулов (например, в компании не ведется работа по планированию деловой карьеры или обучения сотрудников);

- материальные стимулы требуют определенных финансовых ресурсов, которые всегда ограничены;

- материальные стимулы как исключительный ориентир компании приведет к ослаблению связи между организацией и человеческими ресурсами, что отразится на желании работать в организации (текучесть кадров) и жесткости требований профсоюзов к работодателям.

Нематериальное стимулирование представляет собой различные виды благ, льгот и поощрений, предоставляемые работнику без выплаты наличных денежных средств.

Нематериальное стимулирование персонала, а молодых специалистов в особенности – процесс творческий. К основным элементам нематериального стимулирования можно отнести [2]:

- стимулирование моральное (предоставление дополнительной информации; образование команд; награждение и т.д.);

- стимулирование организационное (повышение качества трудовой жизни; управление деловой карьерой; привлечение сотрудников к управлению предприятием; организация соревнований и т.д.);

- стимулирование свободным временем (предоставление дополнительного нерабочего времени; работа по свободному графику; использование гибких форм занятости и т.д.).

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что необходимым для успешного функционирования организаций становится условие формирования и развития систем нематериального стимулирования персонала и в первую очередь молодых специалистов.

Для развития систем нематериального стимулирования молодых специалистов в условиях кризиса большой интерес представляет изучение опыта промышленно развитых стран мира в данном направлении. Так в 80 - е годы XX века в развитых странах мира получил развитие гуманистический подход, который являлся попыткой преодоления кризиса управления организацией и персоналом. Характеризуется он заменой

технократического мышления, которое было основано на рационализме (успех организации зависит от рациональной организации труда, снижения издержек, развития специализации) ориентацией руководителей на возможности раскрытия творческого потенциала сотрудников, пониманием гуманистической направленности их устремлений и возрастающего значения социального управления в эпоху научно - технической революции. Начинается переоценка движущих сил экономики, и на первый план выдвигается человеческий фактор.

В этот период администрации предприятий стран Западной Европы начали изучать японский менеджмент. Социально - психологические основы индивидуальной мотивации и стимулирования работника, а так же соответствующие модели управления поведением специалисты стали рассматривать в качестве наиболее важного источника повышения эффективности всей системы управления персоналом и производством в целом. Большое значение для решения производственных и коммерческих задач организаций, которые работали в наукоемких отраслях (роботостроение, электроника, производство компьютеров и т.д.) стало придаваться мобилизации творческого потенциала сотрудников. В целом, работа с персоналом, совершенствование навыков, необходимых в трудовом процессе, стиль руководства и взаимоотношений, учет индивидуальных потребностей подчиненных в таких организациях имеют, по мнению специалистов, большее значение, чем правильный выбор стратегий, структур и систем управления. Основным становится создание организационной культуры, умелое руководство персоналом, которое основано на научных теориях социально - психологической мотивации людей.

С этого момента на большинстве предприятий промышленно развитых стран мира организационная культура начинает использоваться менеджментом в качестве инструмента, с помощью которого традиционные целевые установки и ценностные ориентации сотрудников приводятся в соответствие с целями предприятия. Она начинает восприниматься как необходимая для повышения конкурентоспособности, адаптивности организации, эффективности производственной деятельности. С ее помощью задаются смысловые рамки, позволяющие персоналу одинаково воспринимать и интерпретировать события, поддерживать и разделять систему ценностей предприятия в качестве «собственной». Организационная культура становится специфическим методом мотивации и стимулирования персонала и показательной в этом направлении, несомненно, выступает система управления в японских корпорациях. Эта система основана на особенностях японского национального характера, включающего в себя преемственность, устойчивость, постоянство при высокой адаптивности к динамическим изменениям внешней среды.

Необходимо обратить внимание на социально - психологическую основу такой системы. В системе трудовой мотивации и стимулирования персонала на первое место выходят моральные факторы, базирующиеся на восприятии работником организации как семьи (человек не может плохо работать на свою семью (а значит и на самого себя), не может не выполнить своих обязательств и не оправдать ожиданий и доверия членов семьи). При преобладании таких мотиваторов труда резко снижается необходимость в жесткой регламентации и контроле. Кроме того, появляется возможность в передаче работнику функций совершенствования, рационализации и повышения эффективности выполняемых им элементов трудового процесса. Благодаря этому, возникают необходимые условия для широкого использования самоуправления на рабочем месте [4].

Примером реализации зарубежного опыта может стать введение системы наставничества, которая, во - первых, будет влиять на повышение качества трудовой жизни молодых специалистов и наставников, а, во - вторых, снижать затраты на адаптацию новичков. Система наставничества позволит молодым специалистам, которые способны работать в новой информационной и технологической среде в короткие сроки получить адекватную поддержку при адаптации на предприятии, набираться профессионализма. Данное направление нематериального стимулирования может дать такие преимущества как: существенная экономия ресурсов времени и финансов организаций; более быстрый рост качества работы молодого специалиста; возрастание качества работы наставников; продолжительный срок работы сотрудника, выращенного в организации, благодаря повышению лояльности к организации и внутренней потребности «отблагодарить» тех, кто его вырастил.

Наставничество длительный (в идеале - непрерывный процесс), поэтому результаты работы наставника проявляются не сразу [1]. Если заниматься им периодически, короткий отрезок времени или от случая к случаю, то наставничество не будет эффективно. Работа наставника с молодыми специалистами для получения положительных результатов должна иметь долгосрочное планирование. Подобные планы должны включать мероприятия, направленные на повышение профессионального мастерства, лояльности к организации и мотивации молодого специалиста.

Выбранные приемы и методы воздействия на молодого специалиста будут во многом влиять на эффективность работы наставника. Среди них обычно выделяют: создание организационных и технических условий для трудовой деятельности наставника и подопечного; изучение индивидуальных особенностей личности новичка; сравнительный анализ работы наставника и новичка, совместный поиск лучших вариантов выполнения трудового задания.

В процессе взаимодействия молодого специалиста и наставника необходимо соблюдать следующие требования: непрерывность учебного и воспитательного процесса; направленность работы наставника на поставленные цели; формирование индивидуального стиля работы у новичка; укрепление веры молодого специалиста (рабочего) в собственные силы.

Результаты программы наставничества должны оцениваться, используя две группы показателей: профессиональные (стабильность в выполнении трудовых заданий при высоком качестве работы, повышение уровня профессиональной подготовки, принятие участия в рационализаторстве, совершенствовании производства и т.д.) и социально - воспитательные (отношение молодого специалиста к труду и коллегам, дисциплина, вовлечение в общественную жизнь коллектива и т.п.) [10].

Одним из традиционных направлений нематериального стимулирования выделяют работу по планированию карьеры персонала, которая вместе с остальными элементами системы мотивации и стимулирования будет влиять на повышение лояльности молодых специалистов к организации. Карьерное стимулирование создает возможности задействовать внутренний потенциал сотрудников с помощью объединения в себе целого комплекса мер, повышающих эффективность труда и развитие их профессионального потенциала.

Управление деловой карьерой работников в свою очередь дает возможность обеспечить: во - первых, большие возможности для привлечения высококвалифицированного персонала, во - вторых, снижение текучести кадров благодаря их удовлетворенности возможностями продвижения, в - третьих, рост производительности труда в результате согласованных действий персонала и организации.

При развитии карьеры работников организации необходимо соблюдение следующих принципов [10]: научности; комплексности в процессе принятия решения по карьере; объективности; открытости, прозрачности процедур и технологий оценки и механизма должностного перемещения; информированности персонала о вакансиях, условиях их замещения и необходимых результатах для этого; индивидуальности в рамках планирования карьеры; заинтересованности организации и сотрудника в развитии карьеры (развитие производства в перспективе, нацеленность на развитие карьеры и другие факторы); обязательности при профессиональном развитии персонала; экономичности и целесообразности в развитии и продвижении сотрудников; преемственности в организационном опыте и культуре; ответственности за результаты реализации функций управления деловой карьерой персонала линейных руководителей и работников службы управления человеческими ресурсами.

Однако для того чтобы при планировании и управлении деловой карьерой молодых специалистов в организациях были достигнуты цели (повышение эффективности функционирования организации, усиление конкурентоспособности и устойчивости в изменяющейся среде) обязательным условием является создание организационной основы реализации этих функций, а также нормативно - правовой базы. Все это может осуществляться по нескольким направлениям.

Во - первых, путем создания структурного подразделения (должности специалиста) в рамках системы управления персоналом, наделенного высоким статусом. Основой его деятельности должна стать координация, консультационное обеспечение при планировании и управлении профессиональным развитием, отбор и продвижение персонала. Так же должна осуществляться работа по созданию условий для профессионального развития молодых специалистов на основе целевого обучения на курсах повышения квалификации, в вузах, стажировок, в процессе замещения вышестоящих должностей; деятельности по профессиональной ориентации не только внутри, но и вне организации; развития наставничества над молодыми специалистами и рабочими более опытных и имеющих педагогические способности работников; обучению навыкам самостоятельного управления карьерой.

В рамках этого направления должны быть созданы условия для справедливости, объективности, эффективности отбора кандидатов на занятие вышестоящих должностей при помощи разработки процедур аттестации и оценки качеств, результатов текущей деятельности работников; проведения конкурсов на замещение вакантных должностей; создания условий персоналу организации для самостоятельной презентации (проведение семинаров и конкурсов на лучший проект в рамках деятельности предприятия).

Особое внимание должно быть направлено на продвижение молодых специалистов внутри организации и создание для этого благоприятных условий при помощи совершенствования структуры должностей, проектирования квалификационной системы; формирования для замещения должностей руководителей резерва.

Организация должна оказывать работникам помощь для формирования адекватного образа карьеры, установки на дальнейшую карьеру и самостоятельной идентификации, включая помощь в проведении психологического консультирования по вопросам карьеры; обсуждении с персоналом и своевременная корректировка их индивидуальных планов карьеры, предоставления персоналу полной информации о вакансиях и критериях их замещения, предстоящих изменениях в структуре должностей.

Вторым направлением может стать включение в должностные обязанности всех линейных руководителей таких функций как планирование и управление деловой карьерой подчиненных. Оно должно включать совершенствование знаний, умений и навыков подчиненных в области управления, которые соответствуют требованиям компетенции текущей и предстоящей должности; регулярная оценка подчиненных и передача полной информации о результатах проведенной оценки в подразделение (специалисту) в рамках системы управления персоналом занимающееся управлением карьерой работников; создание условий для эффективного замещения своей должности приемником; совместное с подчиненными обсуждение и планирование промежуточных результатов их карьерных путей.

В - третьих, должны быть обеспечены на уровне каждого молодого специалиста условия для мотивации самостоятельного управления деловой карьерой с помощью совершенствования навыков выполнения трудовых функций; активизации личного, профессионального развития; стимулирования творческой и деловой активности; всесторонней поддержки их стремления к продвижению в рамках компании. [10]

Для правильного выбора инструментов нематериальной мотивации необходимо учесть особенности работников (в нашем случае молодых специалистов поколения Y), что можно сделать при помощи таких методов диагностики как: анкетирование или беседы - интервью с работником.

Довольно интересен опыт компании Citymetria Group по работе над формированием и внедрением нематериальной системы стимулирования для молодых специалистов [8]. Для разработки подобной программы в организации была создана рабочая группа, состоящая из сотрудников в возрасте от 19 до 30 лет, занимающих должности в различных подразделениях компании. На первоначальном этапе был составлен бланк вопросов и проведен опрос, нацеленный на выявлении особенностей и потребностей работников, относящихся к поколению Y, при чем опрос был анонимным, что позволило повысить объективность мнений и ответов при заполнении бланков. Следующим этапом стала разработка уникальной программы нематериального стимулирования, показавшей свою эффективность в течение нескольких лет использования на практике.

Программа нематериального стимулирования для работников возрастной категории от 19 до 30 лет Citymetria Group состоит из шести разделов. При этом осуществляется ежегодная корректировка составляющих данной программы в зависимости от изменения потребности молодых сотрудников.

Рассмотрим данную программу подробнее.

В разделе 1 собраны нематериальные стимулы, относящиеся к категории «здоровый образ жизни». Здесь речь идет о различных мероприятиях, нацеленных на поддержание уровня здоровья персонала:

- некурящие работники, а также те, кто в течение года не брал больничных, поощряются подарочными сертификатами в салоны красоты или магазины косметики. Подобное

награждение проходит на новогоднем корпоративе. При этом отмечается, что ежегодно число награждаемых увеличивается.

- предоставление полиса дополнительного медицинского страхования с возможностью вызова врача на дом и посещения крупных медицинских центров. Наряду с этим Citymetria Group предлагает персоналу не реже чем раз в год проходить профессиональный осмотр в офисе организации, ежегодно осенью делать вакцинацию от гриппа.

- возможность приобретения карт в фитнес клуб по корпоративным ценам.

- участие в футбольных (или любых других спортивных) соревнованиях на межотраслевом или корпоративном уровне.

- организация физкультурных минуток, например, для мужчин чемпионат по подтягиванию, а для женщин – прыжки через скакалку.

- угощение сотрудников сезонным фруктами и овощами, а также пропаганда здорового питания посредством размещения плакатов.

Следующий раздел – «счастливое детство». Поскольку одной из основных ценностей Citymetria Group является внимание к личности работника, его проблемам и интересам вне трудовой деятельности, у организации есть ряд традиций поддержки детей персонала.

- индивидуальные подарки детям работников на Новый год (учитываются пожелания самих детей), а так же приглашения на елку.

- предоставление дополнительного выходного для сотрудников, имеющих детей школьного возраста;

- проведение конкурса рисунка «Мама / папа на работе», приуроченного к Дню защиты детей. При этом работы могут размещаться на стенах в офисе организации, а победителей награждают сертификатами для семейного отдыха, например, в парк аттракционов или аквапарк.

- беременным сотрудницам предоставляется дополнительное медицинское обслуживание, а при рождении ребенка руководство дарит подарок (коляска, кровать).

- возможность привести на работу ребенка, в случае если не с кем его оставить дома.

Третий раздел («офис – наш второй дом») включает нематериальные стимулы по созданию комфортных и удобных условий на рабочем месте.

- создание комфортной обстановки в рабочих помещениях (температура, влажность, эргономичные стулья и т.д.).

- возможность индивидуального подхода к оформлению рабочего пространства (фотографии, рисунки, грамоты, канцтовары любимого цвета).

- формирование корпоративной библиотеки, в которой собраны не только произведения художественной литературы, но и бизнес книги, а также интересующие персонал журналы.

- возможность провести время в неформальной обстановке после окончания рабочего дня. Руководство компании предоставляет переговорные для проведения игр.

В рамках четвертого раздела («корпоративная поддержка») собраны стимулы, нацеленные на помощь сотрудникам в трудных жизненных ситуациях.

- предоставление краткосрочного дополнительного оплачиваемого отпуска, а также возможность получения материальной помощи по случаю свадьбы, рождения детей, смерти близкого родственника.

- поддержание доверительных отношений между руководителями и сотрудниками.

Пятый раздел («корпоративный досуг») включает мероприятия, которые направлены на воспитание командного духа и поддержание корпоративных традиций.

- награждение лучших сотрудников и проведение торжественных мероприятий, приуроченных к новому году, дню компании, других государственных праздников.

- поздравление персонала с днями рождения и профессиональными праздниками, включающее рассылку поздравлений по корпоративной почте, какие - либо сувениры, сладкие сюрпризы.

- организация мини - праздников и поддержание традиций в отдельных подразделениях, посредством посещения кинотеатров, боулинга, пикников и т.д.

- предоставление общестественности достижений, как отдельных сотрудников, так и коллективов и целых подразделений.

Раздел шестой является наиболее емким и важным, поскольку в нем собраны стимулы, касающиеся взаимоотношения руководителей и исполнителей («каждому по труду, каждому по способностям»).

- наличие обратной связи на всех этапах работы, например при помощи встреч сотрудников, на которых обсуждаются не только рабочие вопросы, но и также вопросы личного характера, а также достижения и успехи каждого.

- разработка индивидуального плана развития для каждого работника с учетом профессионального и личностного развития, а также карьерных перспектив в самой компании.

- проведение встреч высшего руководства с работниками подразделений в неформальной обстановке, например кафе или большой переговорной.

- отношения, построенные на уважении, внимании и индивидуальном подходе. Все предложения по созданию положительной мотивации первоначально обсуждаются с персоналом.

- отсутствие жесткой иерархии, возможность общения на «ты» на любом уровне управления, приводит к формированию команды единомышленников.

Таким образом, можно говорить о существовании большого количества нематериальных стимулов, которые будут эффективны лишь при учете особенностей, как организации, так и сотрудников, быть интегрированы в корпоративную культуру, разделяться большинством коллектива. Нематериальное стимулирование – очень эффективный инструмент управления молодыми специалистами, если делать акцент на возрастные, профессиональные и другие их качества, поскольку при сравнительно малых затратах компания получает вовлеченных и лояльных сотрудников, что несомненно является одной из основных составляющих ее экономического успеха.

Список использованной литературы:

1. Афанасьева А.Ю. Повышение мотивации молодого специалиста в процессе его адаптации на промышленных предприятиях // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2009. № 14. С. 138 - 140.

2. Афанасьева А.Ю. Формирование и развитие систем мотивации и стимулирования персонала предприятий авиационной промышленности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный областной университет. Москва, 2011.

3. Истратий А.Ю. Проблемы формирования эффективной системы мотивации и стимулирования персонала организации // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 14. С. 317 - 321.

4. Истратий А.Ю., Козлова Е.Г. Исследование зарубежного опыта развития и функционирования систем мотивации и стимулирования персонала // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2015. № 9. С. 44 - 50.

5. Истратий А.Ю., Козлова Е.Г. Особенности трудовой мотивации молодых специалистов: организационный аспект // В сборнике: Science and Practice: new Discoveries Proceedings of materials the international scientific conference. Editors: I.M. Shvec, L.A. Ismagilova, V.A. Gur'eva, E.A. Telegina, V.I. Sedenko. 2015. С. 295 - 301.

6. Истратий А.Ю., Козлова Е.Г. Особенности формирования системы материального стимулирования персонала промышленных предприятий // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 88 - 91.

7. На что обращают внимание молодые специалисты в России при выборе работодателя? - <http://career.ru/article/17081>.

8. Тихонова Г. Молодые сотрудники: способы нематериального мотивирования // Справочник по управлению персоналом. 2015. №5. С. 22 - 28.

9. Трудовой кодекс Российской Федерации – М.: Рид Групп, 2015. – 256 с.

10. Управление персоналом: современные проблемы и тенденции развития: коллективная монография. М. 2014 .218 с.

11. Чекан А.А., Жураховская И.М. Проблемы создания кейсов для управления персоналом в организациях // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2013. № 1. С. 46 - 50.

© А.Ю. Истратий, Е.Г. Козлова, 2016

УДК 346.26

М.В. Колосова

Д.м.н., профессор кафедры социальной работы, экономики и управления
Российский государственный социальный университет, филиал в г. Томске
Г. Томск, Российская Федерация

Е.В. Петров

К.т.н., доцент кафедры технологии строительного производства
Томский государственный архитектурно - строительный университет
Г. Томск, Российская Федерация

Т.И. Печенкина

преподаватель кафедры социальной работы, экономики и управления
Российский государственный социальный университет, филиал в г. Томске
Г. Томск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация

В работе рассмотрена роль малого и среднего предпринимательства в стране, даны правовые основы государственной поддержки данного вида деятельности в нашей стране, а также зарубежный опыт поддержки малого бизнеса. Даны критерии отнесения субъектов

экономической деятельности к малому и среднему бизнесу. В работе дан анализ показателей развития предпринимательства в России, представлено распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности. В работе представлены механизмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, а также основные направления совершенствования системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в нашей стране.

Ключевые слова

Предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная поддержка, субъекты экономической деятельности.

Анализ экономической ситуации в России со всей очевидностью свидетельствует о существенном повышении роли малого предпринимательства, представляющего собой важнейший стратегический ресурс, способный обеспечить экономический рост, эффективность экономических взаимодействий и повышение национального благосостояния.

Малое предпринимательство в России прошло долгий и противоречивый путь развития. На протяжении всей истории становления уровень его развития был намного ниже, чем в зарубежных странах. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируется и принято много мер, в числе которых следует отметить такие как, снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Однако, все это не привело к необходимым изменениям в экономике и значительному увеличению количества малых предприятий в ней [1].

Сложившееся неблагоприятное положение малого бизнеса в России, который является основным двигателем развития экономики в большинстве стран, ее конкурентоспособности и создателем рабочих мест, делает его поддержку для российского правительства весьма актуальной. Поэтому основной идеей представленной работы является анализ формирования системы поддержки малого и среднего предпринимательства в России. В работе будут рассмотрены следующие вопросы:

- роль малого и среднего бизнеса в экономике ;
- правовые основы государственной поддержки малого бизнеса в России;
- зарубежный опыт государственной поддержки малого бизнеса;
- анализ показателей развития и направлений государственной поддержки малого бизнеса в России;
- региональный аспект развития государственной поддержки малого предпринимательства на примере Томской области;
- основные направления совершенствования системы государственной поддержки малого бизнеса России.

1. Роль малого бизнеса в экономике.

По мере увеличения рыночного содержания экономики России возрастает в ней роль малого бизнеса и, наоборот, рост малого бизнеса в России увеличивает рыночный характер экономики. Развитие рыночной экономики, а так же усиление и увеличение малого предпринимательства актуализирует проблему взаимодействия государства с ним, и в первую очередь, проблему его поддержки [2].

На текущем этапе экономического развития основу национального хозяйства стран мира создает малый бизнес, основанный на частной собственности, поэтому изучение, анализ и использование передового опыта этих процессов являются актуальными вопросами для нашей страны. Особенно, масштаб выполненных работ, достигнутых результатов по этому направлению в экономике развитых стран являются примером для стран переходящим к ведению хозяйства по принципам рыночной экономики и нынешняя ситуация требует использовать их опыт на том или другом уровне. Этот процесс для экономики Российской Федерации также является объективной необходимостью.

Согласно п. 1 ст. 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации, предпринимательство представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке» [3].

В России деятельность субъектов малого бизнеса регулируется Федеральным законом от 24.07.2007 № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4]. Согласно этого законодательного акта, представителем данного сектора экономики может стать любой хозяйствующий субъект: юридическое лицо, внесенное в единый государственный реестр юридических лиц, кроме государственных и муниципальных предприятий; физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и действующие без образования юридического лица, а также крестьянские (фермерские) хозяйства, отвечающие установленным в законе условиям. Данные условия (или критерии) перечислены в статье 4 Федерального Закона. Во - первых, менее 25 % должна быть доля внешнего участия в уставном капитале фирмы. Во - вторых, средняя численность работников за календарный год для микропредприятия не должна быть больше 15 работников, для малых предприятий – 100 работников, для средних предприятий – 250 работников. Также с 01.01.2013 года максимальная выручка от продажи продукции (работ, услуг) без НДС для микро - предприятий составляет 60 млн. руб., для малых предприятий – 400 млн. руб., для средних предприятий – 1 млрд. руб. [5].

Сейчас малое предпринимательство в рыночной экономике является одним из ведущих секторов. В развитых странах его доля в национальном продукте составляет около 60–70 %, а в некоторых отраслях достигает 80 % [1]. Поэтому в настоящее время подавляющее количество развитых стран поддерживает деятельность малого сектора экономики.

Малое предпринимательство в России прошло долгий и противоречивый путь развития. На протяжении всей истории становления уровень его развития был намного ниже, чем в зарубежных странах. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируется и принято много мер, в числе которых следует отметить такие меры как, снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Однако, все это не привело к необходимым изменениям в экономике и значительному увеличению количества малых и средних предприятий в ней.

Значение субъектов малого предпринимательства в экономике отражается в следующих моментах:

- малый бизнес позволяет наиболее полно удовлетворить потребности населения в товарах и услугах;
- для старта дела нужны инвестиции в размере меньшем, чем для создания крупных компаний;
- развитие малого предпринимательства – одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды;

- малыми предприятиями проще управлять — для них не требуются сложные управленческие структуры;
- развитие малого бизнеса в значительной степени позволяет смягчить проблему безработицы;
- малое предпринимательство более гибкое, чем средний и крупный бизнес: быстрее реагирует на спрос потребителей [6].

В настоящее время, в условиях постиндустриального общества, с активным развитием смешанной экономики, в России на первый план выходит значимость малого предпринимательства. Это определенно сказывается на изменении не только экономической функции данной формы бизнеса, но и социальной. Сегодня практически невозможно представить процесс общественного воспроизводства без участия в нем малых форм предпринимательства, что позволяет обеспечить успешное развитие и устойчивый рост эффективности производства.

Ежегодно в России создается более 5 000 организаций, большинство из которых являются малыми формами предпринимательства. На высшем уровне постоянно анонсируются новые меры и виды поддержки, но не всегда это приводит к осязаемому результату. Так, программы по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в России значительно уступают по уровню и эффективности аналогичным европейским программам. Об этом наглядно свидетельствуют следующие данные Минэкономразвития России: доля сектора малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет около 21 % , в то время как в странах Европы на долю данного сектора приходится до 60 % ВВП (рисунок 1).

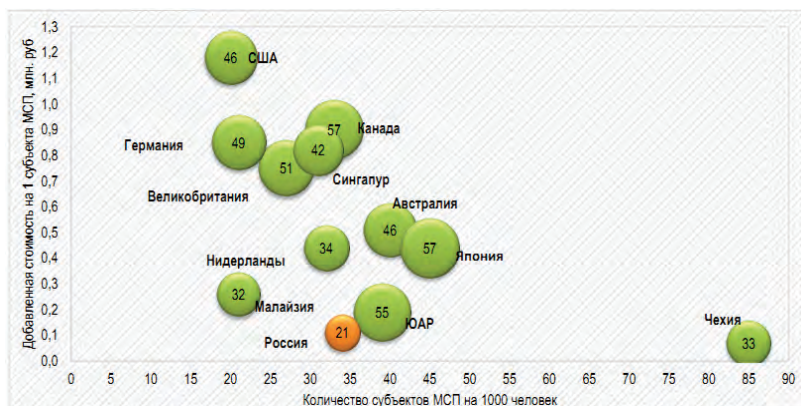


Рис. 1. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), средний размер субъектов МСП и доля МСП в ВВП различных стран [7]

Малые формы бизнеса являются движущей силой национальной экономики страны. Это обусловлено тем, что в отличие от крупных компаний, международных компаний, именно сектор малого бизнеса обеспечивает инновационное развитие экономики и государства в целом. В тоже время такой путь содержит много рисков и неожиданных поворотов. Недостаточно просто придумать инновационный продукт, его необходимо внедрить на

существующий рынок или создать новую нишу. Все составляющие инновационного цикла требуют больших, для представителей малого бизнеса, ресурсных вложений. В таком случае поддержка малого предпринимательства со стороны на различных стадиях и уровнях процессов крайне необходима.

Государство может оказать помощь, включающую в себя следующие компоненты:

- налоговые льготы;
- создание особых экономических зон;
- создание и развитие инфраструктуры;
- предоставление льгот по кредитам;
- таможенные льготы для иностранных инвестиций;
- предоставление бюджетных инвестиций;
- предоставление субсидий из областного бюджета.

В свою очередь, поддержка государства на законодательном уровне подразумевает множество мероприятий, таких как [8]:

- совершенствование нормативно - правового регулирования для малого бизнеса;
- совершенствование налоговой политики и специальных режимов;
- снижение страховой нагрузки для малых предпринимателей;
- имущественная поддержка предпринимателей;
- привлечение представителей малого бизнеса к исполнению муниципальных и государственных заказов;
- защита прав предпринимателей;
- защита интеллектуальной собственности малого бизнеса.

Следует обратить внимание, что при создании малого бизнеса, учредители ищут стартовый капитал и финансирование, основными источниками которого, как правило, являются финансовые возможности семьи и друзей. Но этих средств недостаточно для закрепления позиций на рынке. В тоже время частные инвесторы не торопятся вкладывать свои деньги в малые формы предпринимательства, так как для них это неоправданный риск. Кредитные организации, выдавая ссуды, предпочитают малому бизнесу, крупные предприятия, как более надежных клиентов. Таким образом, роль государства не должна ограничиваться только финансированием деятельности субъектов малого предпринимательства.

Государство должно обеспечить малому, среднему и крупному бизнесу равный доступ к кредитным средствам, поддерживать малое предпринимательство на законодательном уровне, создавать инфраструктуру, вводить налоговые и кредитные льготы и другие преференции.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется активная поддержка субъектов малого предпринимательства со стороны государства. Государственная политика в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально - экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Основными целями государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации являются:

- развитие субъектов малого предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике страны;
- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства;
- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства;
- оказание содействия субъектам малого предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ и услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок страны и рынки иностранных государств;
- увеличение количества субъектов малого предпринимательства;
- обеспечение занятости населения и развитие самозанятости населения;
- увеличение доли производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ и услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- увеличение доли уплаченных субъектами малого предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

2. Правовые основы государственной поддержки малого бизнеса в России.

Основным документом, регулирующим деятельность предприятий малого бизнеса в России с 01.01.2008 года, является Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Данный Федеральный закон регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Также данный закон определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки.

В соответствии с этим законом основными формами поддержки являются:

- финансовая, имущественная и информационная поддержка;
- защита прав и интересов малого предпринимательства при осуществлении государственного контроля за их деятельностью;
- разработка системы участия малых предпринимателей в муниципальных заказах;
- подготовка и переподготовка кадров.

К сожалению, этот закон не решает такие насущные проблемы, как административные барьеры, участие предпринимателей в муниципальном заказе, трудности в создании производственной инфраструктуры. Зачастую малому предпринимателю достаточно трудно «удержаться на плаву» за счет многочисленных проверок и предписаний. Представители малого предпринимательства заинтересованы в получении дешевых заемных средств и не хотят рассматривать еще какие - либо аспекты поддержки.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» Правительство Российской Федерации приняло Постановление Правительства РФ от 06.05.2008 года № 358 «Об утверждении Положения о ведении реестров субъектов малого и среднего предпринимательства –

получателей поддержки и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными реестрами» [9]. Федеральный закон от 26.12.2008 года № 294 - ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [10], вступивший в силу с 01.07.2009 года, содержит специальные положения, касающиеся уведомительного порядка начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности субъектами малого и среднего бизнеса, а также некоторые льготы при проведении проверок деятельности таких субъектов. Нельзя не отметить позитивное влияние на налогообложение малых предприятий Федерального закона от 25.06.2012 года № 94 - ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [11]. Основной целью принятия указанного закона является стремление стимулировать развитие малого предпринимательства с налоговой точки зрения. Нормы данного закона направлены действительно на совершенствование упрощенной системы налогообложения (УСН) на основе патента, системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог), УСН и системы налогообложения в виде единый налог на вмененный доход (ЕНВД), а также устранение внутренних противоречий в указанных налоговых режимах исходя из практики их применения.

Утвержденный Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2012 года № 2579 - р План мероприятий («Дорожная карта») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» [12] предусматривает комплекс мер, которые в равной мере распространяются на все предприятия, независимо от масштабов их деятельности. Вместе с тем, в отдельных случаях предусмотрен дифференцированный подход для малого бизнеса (например, специальные санитарные правила для «семейных групп» в системе дошкольного воспитания).

Государственные меры по укреплению конкурентоспособности малого и среднего бизнеса наиболее детально раскрыты в «Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013–2024 годы» [13]. Этим документом предусматриваются следующие меры:

- создание равных условий конкуренции для юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица;
- разработка мер, направленных на развитие конкуренции и сокращение избыточного вмешательства государственных органов в деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках деятельности Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства;
- передача на аутсорсинг большинства обеспечивающих функций в центральном аппарате ФАС России;
- повышение вовлеченности предприятий малого и среднего бизнеса в кооперационные процессы деятельности субъектов естественных монополий;
- стимулирование вовлеченности предприятий малого и среднего бизнеса в выполнение государственного заказа.

Эти меры должны повысить конкурентоспособность малого бизнеса в значительной мере за счет качественного сдвига в структуре деятельности – расширения участия в высокотехнологичных процессах, кооперации с крупным бизнесом, соучастия в государственных проектах.

Реализация этих мер находится в компетенции ряда органов власти федерального, регионального и муниципального уровня. На уровне федеральной законодательной власти таким органом является «Экспертный совет по вопросам предпринимательства, инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса и институтов развития», действующий в составе Комитета по экономической политике Государственной Думы.

В структуре органов исполнительной власти решающее значение в деле регулирования деятельности малого бизнеса имеет Минэкономразвития России, которое с 2004 года обладает всеми полномочиями и несет ответственность за выработку государственной политики по организации и поддержке малого и среднего предпринимательства на федеральном уровне. Основными механизмами поддержки малого бизнеса являются развитие системы его кредитования, создание бизнес - инкубаторов, приоритетная поддержка субъектов ориентированных на создание инновационных продуктов и производящих товары и услуги на экспорт.

Согласно Приказу Минэкономразвития России № 220 от 24.04.2013 года «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» [14] поддержка малого предпринимательства по линии Минэкономразвития в 2014 году подразумевала поддержку муниципальных программ развития малого предпринимательства. Данного рода поддержку получали муниципальные власти, реализующие муниципальные программы, которые были направлены на реализацию следующих мероприятий:

- создание центра поддержки предпринимательства;
- создание бизнес - инкубатора;
- предоставление грантов начинающим предпринимателям на создание собственного дела;
- предоставление грантов на погашение первого взноса по уплате лизинговых платежей;
- проведение программ по обучению начинающих предпринимателей;
- субсидирование части затрат, связанных с уплатой субъектами малого и среднего предпринимательства процентов по лизинговым договорам;
- субсидирование части затрат, связанных с подключением к объектам электросетевого хозяйства;
- маркетинговые исследования.

Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 19.11.2014 года №746 «Об утверждении перечня мероприятий, отобранных для софинансирования за счет средств субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ развития пилотных инновационных территориальных кластеров» [15] (ред. от 22.12.2014 года) регулирует вопросы поддержки программ развития пилотных инновационных территориальных кластеров начиная с 2015 года.

Институциональная основа поддержки малого предпринимательства являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих процессы и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса в России. К основным институтам поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации относятся следующие (рисунок 2):

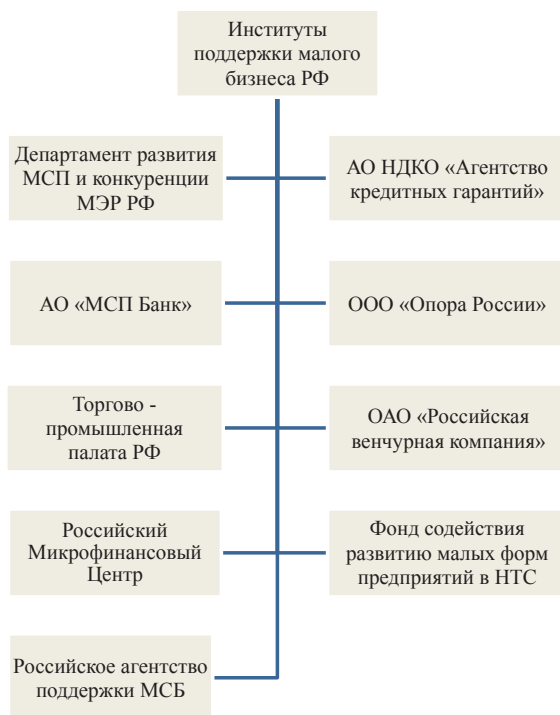


Рис. 2. Институты поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации

1. Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития Российской Федерации [16].

Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции является структурным подразделением центрального аппарата Министерства экономического развития Российской Федерации, осуществляющим функции по обеспечению выработки государственной политики и нормативно - правовому регулированию в сфере развития малого предпринимательства.

Департамент осуществляет подготовку предложений по выработке государственной политики и нормативно - правовому регулированию в сфере развития малого предпринимательства. Также он обеспечивает разработку, согласование и внесение в установленном порядке проектов федеральных законов, актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации и иных документов по вопросам

развития малого предпринимательства, по которым требуется решение Правительства Российской Федерации. Обеспечивает проведение мероприятий по распределению и предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.

С 2005 года Министерство экономического развития Российской Федерации реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне. В настоящий момент (с 01.01.2015 года) программа реализуется в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [17], ранее действовало Постановление Правительства Российской Федерации от 27.02.2009 года № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [18] и ежегодно издаваемыми приказами Министерства экономического развития Российской Федерации.

В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать регионы к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

В реализации программы задействованы все регионы страны.

В рамках программы предусмотрены как прямые, так и косвенные меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

- поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства;
- поддержка и развитие молодежного предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры информационно - консультационной поддержки субъектов малого предпринимательства;
- поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ и услуг);
- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции;
- поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно - художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку (бизнес - инкубаторы, промышленные парки, технопарки);

- создание и развитие инфраструктуры поддержки экспортно - ориентированных субъектов малого предпринимательства;
- создание гарантийных фондов в целях предоставления поручительств по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга и другие);
- содействие развитию микрофинансовых организаций, позволяющих представителям малого бизнеса получить доступ к заемным средствам;
- поддержка социального предпринимательства.

При этом реализацию мероприятий, предусмотренных программой, осуществляет соответствующий уполномоченный орган в субъекте Российской Федерации.

2. АО Небанковская депозитно - кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» [19].

АО Небанковская депозитно - кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» учреждено решением Правительства Российской Федерации № 740 - р от 05.05.2014 года. Агентство является центром компетенций и ядром национальной системы гарантийных организаций с правом осуществления установленного перечня банковских операций.

Единственным учредителем АО Небанковская депозитно - кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» является Росимущество с возложением полномочий акционера на Минэкономразвития. Сформированный за счет средств федерального бюджета уставной капитал Агентства составляет 50 млрд. рублей.

Текущая деятельность Агентства сконцентрирована на заключении соглашений о сотрудничестве с банками России и региональными гарантийными организациями и предоставлении в рамках соглашений государственных гарантийных продуктов по обязательствам субъектов малого и среднего бизнеса, вытекающим из кредитных договоров и обязательствам региональных гарантийных организаций по договорам поручительств перед банками по кредитным обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ключевые цели и направления деятельности Агентства следующие:

- предоставление субъектам малого предпринимательства банковских гарантий по кредитным и другим долговым обязательствам;
- выполнение задач Федерального гарантийного фонда;
- повышение уровня доступности для субъектов малого предпринимательства инвестиционных и других бизнес - кредитов;
- минимизация гарантийных и кредитных рисков посредством их разделения с гарантийными организациями регионов, банками и иными кредитными организациями;
- стимулирование банковских организаций для улучшения условий кредитования;
- создание системы комплексной гарантийной поддержки малого предпринимательства.

Стратегическими целями Агентства и формируемой национальной гарантийной системы являются содействие развитию сферы малого предпринимательства, увеличение доли субъектов малого предпринимательства в объеме инвестиций и структуре экономики России, повышение количества высокопроизводительных рабочих мест, а также содействие в реализации приоритетных направлений экономической политики государства и регионов.

Ввиду слабого инвестиционного финансирования сферы малого предпринимательства, в том числе за счет привлечения кредитных ресурсов, деятельность Агентства призвана

существенным образом изменить сложившуюся диспропорцию между условиями, объемами кредитования и реальными потребностями малого предпринимательства. В перспективе ближайших пяти лет объем гарантийных операций в рамках национальной гарантийной системы должен увеличиться до 580 млрд. руб.

3. АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» [20].

АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк», ранее ОАО «МСП Банк», ранее ОАО «РосБР») учреждено в 1999 году.

АО «МСП Банк» реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства с 2004 года и является проводником государственных ресурсов для малого и среднего бизнеса на территории всей страны.

Стратегическая цель Банка – оказание поддержки российским предпринимателям в целях:

- диверсификации структуры российской экономики, ее модернизации с упором на развитие инновационной составляющей, повышения ее конкурентоспособности;
- развития самозанятости населения, создания качественно новых рабочих мест;
- увеличения валового внутреннего продукта и налоговых поступлений в федеральный и местные бюджеты за счет результатов деятельности малого и среднего предпринимательства;
- формирования уверенного среднего класса общества с сознательной позицией в отношении социально - экономического развития своего региона и страны в целом.

Основными задачами Банка в области поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) являются:

- обеспечение равных возможностей доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к доступным и долгосрочным финансовым ресурсам на всей территории Российской Федерации, в том числе в регионах со сложной социально - экономической ситуацией и моногородах;
- предоставление максимально широкого спектра форм и методов поддержки малого и среднего предпринимательства через банки - партнеры и различные виды организаций инфраструктуры;
- обеспечение доступности кредитных ресурсов для приоритетных сегментов малого и среднего предпринимательства, особо нуждающихся в поддержке: производственный сектор малого и среднего предпринимательства, модернизационные, инновационные и ресурсосберегающие, социально и регионально значимые проекты малого и среднего предпринимательства, тем самым, способствуя изменению отраслевой структуры кредитования.

Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется по двухуровневой системе, через широкую сеть партнеров:

- через банки - партнеры;
- через организации инфраструктуры (лизинговые компании, факторинговые компании и микрофинансовые организации).

4. Общероссийская общественная организация «Опора России» [21].

ООО «Опора России» создана представителями малого и среднего бизнеса России в сентябре 2002 года. Организация содействует консолидации предпринимателей и иных граждан для участия в формировании благоприятных политических, экономических,

правовых и иных условий развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации, обеспечивающих эффективное развитие экономики.

5. Торгово - промышленная палата Российской Федерации [22].

Торгово - промышленная палата России является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей.

Торгово - промышленная палата России оказывает помощь российским предприятиям и предпринимателям, представляет и защищает их интересы по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности, в том числе и за границей; содействует развитию всех видов предпринимательской деятельности с учетом экономических интересов субъектов Российской Федерации, отраслей народного хозяйства и предприятий; организует взаимодействие между субъектами предпринимательской деятельности, их взаимодействие с государством в лице его органов, а также с социальными партнерами; оказывает предпринимателям, их объединениям, союзам, ассоциациям информационные услуги, содействуют в организации инфраструктуры информационного обслуживания предпринимательства.

6. АО «Российская венчурная компания» [23].

АО «Российская венчурная компания» – государственный фонд венчурных фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

АО «Российская венчурная компания» была создана в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 07.06.2006 года № 838 - р.

Основные цели деятельности АО «Российская венчурная компания» – стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации.

Миссия АО «Российская венчурная компания» – осуществить с учетом приоритетов государства увеличение объема, ускорение темпов роста и коррекцию направлений развития венчурного рынка Российской Федерации с целью повышения конкурентоспособности инновационного сектора экономики страны в международном масштабе.

7. Российский Микрофинансовый Центр [24].

Российский Микрофинансовый Центр (РМЦ) был создан в июле 2002 года, как ответ на сформировавшуюся потребность сектора в появлении организации, которая представляла бы интересы всего микрофинансового сообщества.

Расширяя экономические возможности малообеспеченного и социально незащищенного населения России по выходу из бедности за счет развития частного бизнеса и предпринимательских инициатив, РМЦ принимает активное участие в благотворительной деятельности, связанной с повышением уровня жизни в нашей стране. В рамках своей благотворительной деятельности РМЦ активно взаимодействует с институтом советников ООН по развитию микрофинансирования, что в значительной степени способствует

интеграции российской индустрии микрофинансирования и микро - предпринимательства в формальный сектор экономики.

Миссия РМЦ – способствовать построению всеохватывающей и общедоступной финансовой системы в Российской Федерации через развитие микрофинансирования, чтобы содействовать развитию частного предпринимательства, улучшать доступ малого бизнеса и малообеспеченных слоев населения к финансовым услугам, повышать уровень жизни людей с невысоким уровнем доходов.

Российский Микрофинансовый Центр служит ресурсным центром микрофинансового сектора и общенациональным форумом для взаимодействия с правительством, обществом и инвесторами, способствует формированию благоприятной правовой среды, оказывает микрофинансовым организациям профессиональные услуги обучения и консалтинга, а также содействует внедрению национальных стандартов микрофинансовой деятельности.

Российский Микрофинансовый Центр видит свою роль в том, чтобы содействовать развитию микрофинансового рынка в целом, и как следствие, всех типов организаций, оказывающих микрофинансовые услуги. Для этого Центр работает по пяти основным направлениям:

- совершенствование правовой среды с учетом интересов всех легальных форм микрофинансирования;
- развитие инфраструктуры поддержки сектора – подготовка кадров, внедрение эффективных технологий, вовлечение все большего числа организаций в сферу микрофинансирования;
- формирование национальных стандартов микрофинансирования, повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности рынка;
- информационный обмен для создания единого информационного пространства микрофинансирования в России. Проведение Национальных и международных конференций по микрофинансированию;
- социально - экономическое развитие регионов через комплексное внедрение микрофинансовых программ.

8. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере [25].

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере – государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения, образованная в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 03.02.1994 года № 65.

Основными задачами Фонда являются:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно - технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства;

- содействие созданию новых рабочих мест для эффективного использования имеющегося в Российской Федерации научно - технического потенциала;
- привлечение внебюджетных инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства;
- подготовка кадров, в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность.

В настоящее время Фонд реализует программы инновационного развития, которые направлены на создание новых и развитие действующих высокотехнологических компаний, коммерциализацию результатов научно - технической деятельности, привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства, создание новых рабочих мест.

9. Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса [26].

Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса создано Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.12.1994 года № 1434 при содействии Фонда «Ню - хау» Правительства Великобритании.

В числе учредителей Торгово - промышленная палата Российской Федерации и ряд крупных промышленных компаний.

Агентство успешно работает на рынке консалтинговых услуг для малого и среднего предпринимательства, являясь ведущей компанией в этой области. Основная деятельность Агентства заключается в консалтинговой поддержке малых и средних предприятий в Российской Федерации, содействии в установлении деловых связей с российскими и зарубежными партнерами. Агентство ведет большую работу по развитию информационной инфраструктуры малого и среднего предпринимательства, налаживанию межрегионального и международного делового информационного обмена между предприятиями малого и среднего бизнеса. Эксперты Агентства также активно помогают малому предпринимательству на территории Российской Федерации и за рубежом в решении экономических, финансовых, правовых, организационных и управленческих вопросов.

3. *Зарубежный опыт государственной поддержки малого бизнеса.*

В развитых странах количество субъектов малого бизнеса с середины 70 годов XX века существенно увеличилось. На сегодняшний момент удельный вес микрофирм и малых предприятий в составе хозяйствующих субъектов достигло 70–90 % . Они играют ведущую роль по объемам производимой продукции, оказываемых услуг и по численности занятых в национальной экономике множества стран. Малый бизнес и частное предпринимательство является очень значимой по трудоемкости, по обширности отрасли при организации общественного производства.

Мировая практика доказала состоятельность полного проявления преимуществ малого бизнеса в условиях конкуренции рыночной экономики. Чем выше уровень развития малого бизнеса, тем выше его значение в развитии национальной экономики и место в жизни общества. Потенциал малого бизнеса может быть эффективно использован совместно с крупным бизнесом.

По данным Росстата показатель развития малого предпринимательства в России от валового внутреннего продукта (ВВП) составляет всего лишь 21 % , в то время

как в странах Евросоюза, США и Китая он превышает 50 % . Развивающиеся страны, в отличие от России, малый бизнес воспринимают как неотъемлемую часть экономики, благодаря чему у него есть шанс стать полноправным участником экономической деятельности.

Зарубежные страны всеми возможными действиями способствуют развитию и поддержанию малого бизнеса, в то время как в России происходит только лишь регламентация правил его ведения. В связи с этим предприятия нашей страны подвержены кризисам в деятельности малого и среднего предпринимательства, которые возникают, как правило, в связи с нехваткой финансовых ресурсов.

Одним из ключевых факторов для развития кризиса малого предприятия может послужить инфляция, под воздействием которой происходит обесценение оборотных средств компании. Однако, у кризиса есть и положительные стороны, благодаря ему компания может получить шанс на расширение бизнеса, происходит поиск новых решений и возможна даже модификация профиля деятельности.

Согласно исследованию, подготовленному Центром предпринимательства, отмечается, что в среднем российские предприятия малого бизнеса продолжают свою деятельность на рынке не более трех лет, и только 3,0 % способны преодолеть этот рубеж. Как видно, процент выживания предприятий на рынке больше трех лет в нашей стране минимален. Для сравнения, за рубежом ситуация складывается немного лучше. Так, например, в Норвегии этот показатель составляет 6,15 % , в Финляндии 6,65 % , в Испании 8,39 % , в Греции 12,6 % . Большинство экспертов полагает, что основной причиной сворачивания бизнеса является недостаточная рентабельность. По результатам исследования, многие респонденты отметили, что им было отказано в дополнительном финансировании для решения проблем существующего бизнеса. Также следует отметить, что данная ситуация связана с тем, что все программы поддержки бизнеса настроены на малый формат, и как только предприятие начинает перерастать в более развитую структуру, сразу возникает ряд проблем связанных с отменой льгот. На данном этапе небольшой, едва окрепшей компании приходится конкурировать наравне с крупными предприятиями. Кроме того, в развитых странах малый бизнес является не только источником извлечения прибыли, но также и помогает решить многие социально - экономические проблемы государства, такие как безработица, проблемы в области техники и технологий, уровень среднего класса в экономике и другие.

За рубежом активную поддержку малому бизнесу оказывают микрофинансовые организации. По сравнению с банками, они имеют более гибкую структуру, поэтому клиенты могут рассчитывать не только на качественный сервис, но также и индивидуальный подход. К тому же микрофинансовая индустрия уже сегодня обслуживает около 16 миллионов человек в развивающихся странах и странах третьего мира, что активно поддерживается ООН и иными некоммерческими организациями.



Рис. 3. Наиболее проблемные факторы для ведения бизнеса

На рисунке 3 представлены основные наиболее проблемные факторы для ведения бизнеса в 2013–2014 годах. Согласно рисунку наиболее благоприятный климат для ведения бизнеса имеют Канада и США. Согласно отчету World Competitiveness Report 2013–2014 США занимали 5 место, а Канада 14 место из 148 стран в рейтинге конкурентоспособности. Для сравнения Бразилия занимала 56 место, а Аргентина 104 место.

Авторы отчета подчеркивают, что страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан. К специфическим особенностям функционирования малого предпринимательства относится локальный характер, ориентация на местных потребителей и использование необходимых трудовых ресурсов в непосредственной близости от ареала своей деятельности.

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность. К таким показателям относятся следующие: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Предполагается, что Индекс конкурентоспособности должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и конкурентоспособности, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и разработки стратегий по достижению устойчивого экономического прогресса.

Рассмотрим более детально каждую из представленных экономик.

Аргентина. Для этой страны малый и средний бизнес является одним из основных источников роста ВВП страны, поскольку на него приходится 37,5 % . Малый бизнес поддерживается государством не при помощи льготного налогообложения, как это делается повсеместно. В этой стране ставки налога устанавливаются в зависимости от вида деятельности, которую ведет предприятие, хотя для мелких налогоплательщиков устанавливается особый режим уплаты налогов.

Как ни странно, в Аргентине предпочтение отдают малому бизнесу, который, прежде всего, ориентирован на экспорт. Для его поддержки была создана программа «ПроАргентина», которая направлена не на финансирование, а содействие в продвижении на рынки иностранных государств. Поддержка со стороны государства наиболее явно отображена в создании инфраструктуры развития малого бизнеса, льготных условиях получения ресурсов, технологий и разработок, а также в подготовке и повышении квалификации предпринимателей. Еще одной особенностью в законах Аргентины стал факт того, что банки обязаны предоставить доступ малому бизнесу к рынкам капитала и ценных бумаг.

Сегодня в стране действует Национальный Фонд развития малых и средних предприятий, при помощи которого у них появляется доступ к финансированию деятельности, как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе. Государственный гарантийный фонд дает возможность малому бизнесу без дополнительных проблем получить кредит, причем, если он берется в коммерческих банках, то часть затрат по выплатам может быть компенсирована.

С 2010 года снижается политическая нестабильность в стране. После 2011 года наблюдается резкое снижение показателя инфляции. Однако, несмотря на все усилия государства по проведению политики, способствующей развитию малого бизнеса в стране, количество малых предприятий постепенно сокращается. Налоговые ставки растут, развита неэффективная правительственная бюрократия.

Канада. В 2012 году правительством Канады была выстроена политика по созданию благоприятных условий для привлечения частных и иностранных инвестиций, поддержки инноваций, а также обеспечения полноценной занятости населения страны.

В 2008 году Правительством Канады была проведена политика, направленная на развитие инноваций в области науки об охране окружающей среды, природных ресурсов и энергетики, здравоохранения и информационных технологий. Центральной функцией стало налаживание взаимодействия всех участников процесса. Эта политика в основном была направлена на развитие малого бизнеса, поскольку функция выполнения данной стратегии легла на их плечи. Более того, благодаря такой стратегии малым предприятиям Канады оказывается значительная поддержка федерального бюджета.

Инновации активно поддерживаются правительством Канады путем формирования на федеральном уровне программ, центров, комиссий и советов.

Стоит отметить, что показатель коррупции за рассматриваемый период равен или немногим больше нуля. Преступность и воровство также находятся на низком уровне. Налоговые ставки, в целом, имеют тенденцию к снижению, а доступ к финансированию увеличивается.

Бразилия. Малый бизнес для этой страны является одной из основных причин процветания, поскольку именно в этом секторе работает 52 % всего занятого населения страны, которые формируют около 20 % от ВВП страны.

Одним из наиболее используемых инструментов создания благоприятных условий для малого бизнеса является система налогообложения. Особенностью системы налогообложения в Бразилии является установление единой ставки налога для малого предпринимательства. К тому же, с 1 января 2012 года был принят закон, по которому на 120 тыс. бразильских реалов была повышена планка возможного валового дохода предприятий занимающегося в секторе малого бизнеса (на данный момент она составляет 360 тыс. бразильских реалов).

В стране можно наблюдать снижение показателей налоговых ставок и налогового регулирования, в общем. Однако при этом можно наблюдать увеличение показателя бюрократии и усложнение получения финансирования. Однако за период с 2008 по 2013 годы можем наблюдать улучшение инфраструктуры страны.

Помимо всего прочего, поддержкой малого предпринимательства занимается ряд подразделений и ведомств, одной из функций которых является создание благоприятных условий для ведения бизнеса посредством вовлечения предприятий в бразильский экспорт товаров и услуг; повышение их конкурентоспособности на национальном рынке; содействие выходу товаров и услуг на международный рынок. За рассматриваемый период резко вырос доступ к финансированию, однако, такой же резкий рост показателя неэффективной правительственной демократии.

В США большая часть малых и средних предприятий сосредоточена в сфере услуг, что свидетельствует о структурных изменениях в разделении общественного труда. Еще одной особенностью, которая сыграла немаловажную роль в развитии предпринимательства, стало укрепление позиции женщин, которые с 1980 - х годов активно начали открывать свой бизнес, прежде всего, в сфере услуг. Подобная деятельность очень актуальна, поскольку по данным 2005 года, безработных женщин было 7 млн. чел., что гораздо выше показателя 2009 года. В феврале 2009 года безработных женщин в США было зафиксировано примерно 5,25 млн. человек.

К малому бизнесу США относятся малые и средние предприятия с численностью рабочего штаба до 500 человек. За последние 30 лет количество малых предприятий возросло с 13 млн. до 26 млн., что еще раз подтверждает актуальность развития бизнеса. Поскольку, как уже отмечалось ранее, и в этой стране также малый бизнес дает возможность трудоустроить огромное количество не только коренного населения, но также и мигрантов. Таким образом, США рассматривает поддержку малого бизнеса гораздо глобальнее, чем другие страны, здесь устойчивый и активно развивающийся малый бизнес поддерживает конкурентоспособность экономики страны в целом.

За последние 5 лет увеличился доступ к финансированию для предприятий, а, как известно, одной из причин низких темпов экономического развития малых предприятий является недостаток финансирования.

Активное развитие предпринимательства можно сравнить с медалью, которая, как известно, имеет две стороны. С одной стороны, активный рост новых предприятий способствует появлению дополнительных рабочих мест, падению уровня инфляции и другие, а, с другой стороны, возникает абсолютно противоположная ситуация,

образующаяся жесткая конкуренция приводит к разорению части компаний и потере рабочих мест. Поэтому государству просто необходимо создать такие условия для развития малого предпринимательства, при которых сохранялась бы не только здоровая конкуренция на рынке, но также и стабильный рост уровня занятости.

В России на высоком уровне находится показатель коррупции (рисунок 4). После 2010 года снизился доступ к финансированию, налоговые ставки растут. С 2011 года снижается уровень преступности и воровства. Страна политически стабильна.

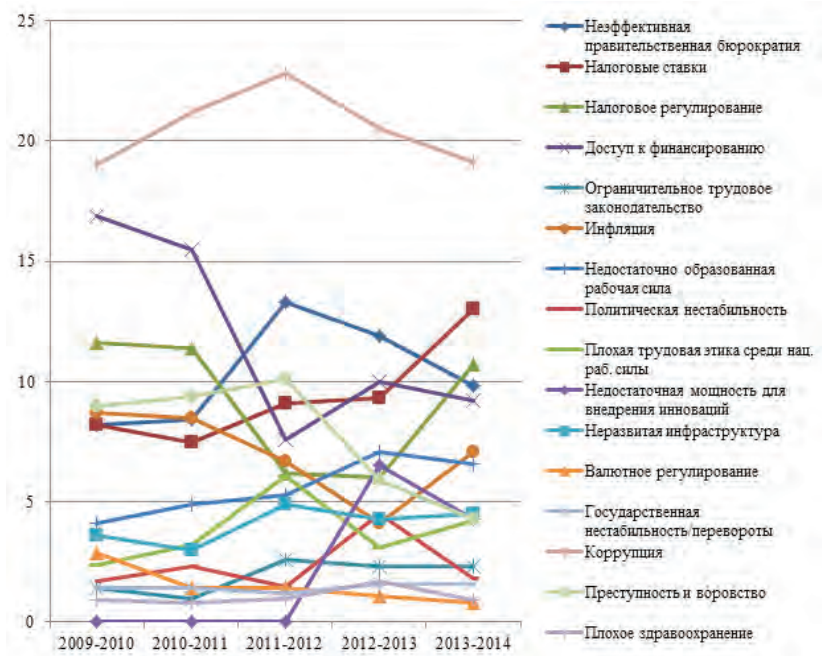


Рис. 4. Динамика изменения показателей наиболее проблемных факторов для ведения бизнеса в России [27]

Рассматривая структуру малого бизнеса России, можно заметить, что основная часть предприятий занята торговлей и работой в сфере услуг. В наше время очень сложно малому бизнесу развиваться в сфере производства, поскольку нет поддержки со стороны государства. Ежедневно малые предприятия сталкиваются с высокой арендой, нехваткой денежных средств, высоким уровнем бюрократии, невыгодными условиями кредитования, нестабильностью рынка сбыта для малых предприятий, сложностью при составлении отчетной документации, неопределенностью экономической обстановки, высокой конкуренцией и многим другим. Поэтому крайне необходимо, опираясь на опыт зарубежных стран, привнести в экономику нашей страны дополнительный доход за счет малого предпринимательства, но для этого необходимо провести ряд реформ.

По примеру Аргентины, страны, которая считается также как и Российская Федерация развивающейся, можно установить ставки налога в зависимости от вида деятельности предприятия, тем самым государство может поддерживать ту или иную отрасль малого предпринимательства. Помимо этого в России необходима инфраструктура развития малого бизнеса, установление льготных условий для получения ресурсов, технологий и разработок, а также подготовка и повышение квалификации предпринимателей. Все это поможет стране повысить свой экономический потенциал и в тоже время развить малое предпринимательство.

По примеру Канады необходимо провести политику, направленную на развитие инноваций, которая была бы направлена на развитие малого бизнеса, а функция выполнения данной стратегии легла бы на плечи малого предпринимательства, тем самым государство смогло бы выделять значительную финансовую поддержку предприятиям.

Бразилия является страной, с которой можно взять пример в умении создания подразделений и ведомств, целью которых является создание благоприятных условий для ведения бизнеса. Здесь необходимо повышение конкурентоспособности предприятий на национальном рынке, способствование выходу товаров и услуг на международный рынок.

По международной практике поддержки малого бизнеса в развитых странах прослеживаются следующие тенденции:

- правительства большинства стран мира рассматривают содействие развитию малого и среднего бизнеса как основу государственной экономической политики, ежегодно иницируя многочисленные государственные программы стоимостью в десятки миллиардов долларов;
- основными инструментами поддержки являются финансовая и инфраструктурная, а также консалтинг, информационная поддержка, содействие экспорту;
- основными целями программ поддержки малого и среднего бизнеса являются создание новых предприятий, поддержка инноваций и использование новых технологий, повышение конкурентоспособности продукции, особенно на мировых рынках, создание новых рабочих мест, развитие отдельных регионов и отраслей;
- законодательство во многих странах направлено на снижение административных барьеров, правовое регулирование осуществляется преимущественно через нормы прямого действия, установленные в законах, а не подзаконных актах, проводится активная антимонопольная политика, принимаются меры по пресечению недобросовестной конкуренции по отношению к малым предприятиям;
- в странах культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, причем они взаимно дополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках.

Ведение активной политики по направлению занятости населения со стороны государства путем развития малого бизнеса надо учитывать как одну из функции государства. Конкуренция в этом секторе экономики приведет к стабильности цен товаров и услуг, к улучшению качества выпускаемых видов продукции и внедрению новых технологий. Огромный потенциал малого бизнеса дает возможность учитывать его как одним из основных факторов производства наряду с материальными, финансовыми и человеческими ресурсами.

На сегодняшний день в России задекларирован широкий спектр мероприятий по финансовой поддержке малого и среднего бизнеса. Среди всего прочего, в нем есть такие важные для предпринимателей виды поддержки, как субсидирование лизинговых платежей и уплата первоначального взноса до 10 млн. руб., субсидии на покупку оборудования из расчета 10 млн. руб. на одного предпринимателя. Также достаточно перспективным выглядит создание организаций микрофинансирования, предоставляющих кредиты до 1 млн. руб. сроком до 1 года под 10 % годовых.

Для действующих инновационных компаний предусмотрены компенсации затрат до 15 млн. руб., а начинающим инноваторам – до 500 тыс. руб. на одного предпринимателя.

Распределение бюджетного финансирования по основным направлениям проводится по следующей структуре: 55 % от общего объема выделенных средств приходится на «прямые» меры финансовой поддержки, а 45 % на «непрямые» меры поддержки малого и среднего предпринимательства в виде создания и развития инфраструктуры.

Интересен опыт Франции, направленный на поддержку малых и средних предприятий со стороны государства. Отличительной особенностью политики поддержки развития малого и среднего предпринимательства является освобождение вновь созданных бизнесов от уплаты всех видов налогов в течение двух лет, в том числе и налога с инвестируемой части прибыли. Банки готовы предоставлять кредиты и субсидии на льготных условиях, чем стимулируют рост малого и среднего предпринимательства на территории страны. Также нельзя не отметить заинтересованность частных и муниципальных фондов в стимулировании развития малых и средних форм бизнеса. В свою очередь, данным фондам предоставляются различные налоговые преференции от государства. Особое отношение государство проявляет к предприятиям, открывающимся в так называемых «экономически депрессивных зонах», путем предоставления скидок и, возможно, отмены отчислений в социальные фонды. В современной Франции сильно распространена практика предоставления бесплатных консультаций различных специалистов в области юриспруденции, учета и аудита, менеджмента, маркетинга и т.д.

В вопросах поддержки и помощи субъектам малого и среднего предпринимательства французское правительство взяло курс на обеспечение оптимальных условий ведения бизнеса на территории страны. В рамках следования взятому курсу, государство реализует целый ряд программ, включающих в себя помощь в финансовом планировании, предоставление государственных гарантий «молодым» компаниям и различные меры по предотвращению банкротства предприятий.

Существенное отличие от России наблюдается в области поддержки и развития инновационных товаров и услуг. Инновационные предприятия ориентированы на поиск ниш на рынке инноваций, с последующим созданием в них новой продукции.

Стоит также отметить, что в последние десятилетия экономика Франции подверглась модернизации и глобализации. В связи с этим, многим крупным организациям стало невыгодно производить различного рода запасные части и комплектующие для своей основной продукции. В свою очередь, крупные промышленные фирмы на взаимовыгодных условиях помогают развитию малого бизнеса, будь то оборудование, технологии и прочее.

Еще одной главной задачей для стимулирования роста и развития малого и среднего предпринимательства французское правительство поставило развитие международных торговых отношений и рост экспортного потенциала малого бизнеса. Государство помогает

компаниям в поиске и налаживании доверительных торговых отношений с иностранными партнерами.

В Германии также ведется постоянная деятельность по совершенствованию законодательства в целях создания благоприятных условий для ведения бизнеса. Например, грантовая поддержка также имеет место в системе поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в Германии. Так, исследовательский центр «Юлих» предоставляет стипендии и субсидии студентам, выпускникам, научным сотрудникам, которые занимаются разработкой проектов в различных сферах производства. Размеры субсидий, выделяемых исследовательским центром на покупку оборудования, материалов, заработную плату, проведение различных работ могут достигать 150 тыс. евро.

Отдельное внимание стоит обратить на финансовую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, которую оказывает германский банк развития KfW. Любые организации могут претендовать на получение субсидий, если они занимаются развитием и облагораживанием социальной структуры, будь то строительство и содержание детских садов, школ, больниц и так далее.

Как и во Франции, в Германии распространены различные программы по повышению квалификации и переподготовки кадров для малого бизнеса. Средства, необходимые для проведения различных тренингов, семинаров, конференций и мастер - классов выделяются из государственного бюджета. Подобные мероприятия проводятся для различных групп граждан, таких как: женщины - руководители, руководители - иммигранты или молодые предприниматели - инноваторы. Начинающие бизнесмены могут воспользоваться бесплатными услугами по консультированию специалистами в различных направлениях их будущей деятельности и затронуть такие вопросы, как охрана труда, мотивация сотрудников, построение команды («team - building») и эффективное распределение времени («time - management»).

В России картина кардинально отличается от ситуации в развитых странах Европы. Правительство в программе поддержки малого и среднего предпринимательства занимается созданием Центров инноваций социальной сферы, созданием новых и развитием существующих технопарков и бизнес - инкубаторов, созданием промышленных парков. В больших масштабах усилия государства направлены на поддержку строительства и развития монопрофильных муниципальных образований, в числе которых моногорода «Сколково», «Иннополис» и другие. В отличие от Франции к проблеме модернизации производства было решено подойти с финансовой точки зрения, вместо того, чтобы наладить деловые контакты между представителями крупного, среднего и малого бизнесов.

Касательно развития экспорта на уровне малого и среднего предпринимательства, государство так же, как и во Франции, берет на себя поддержку экспортно - ориентированных малых компаний, но за счет покрытия расходов по процентным ставкам и сертификации. К сожалению, установление и поддержка стратегических партнерских отношений на уровне малых форм бизнеса не входит в сферу помощи государства.

На сегодняшний день в России активно развиваются системы по повышению квалификации и переподготовки кадров для малого предпринимательства. Создаются бесплатные и платные курсы, тренинги, семинары по вопросам организации бизнеса, производства, управления персоналом, формированию эффективной команды и многое другое.

Государственную поддержку малых и средних форм предпринимательства можно разделить на две составляющие: прямые финансовые вложения и субсидии, и косвенная поддержка в виде создания объектов инфраструктуры, льготной налоговой политики и подобных преференций.

Россия, Франция и Германия сходятся по основным направлениям поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, но ощутимо разнятся в способах и методах ее оказания. Эффективность многих проводимых программ в нашей стране ставится под вопрос по нескольким причинам, среди которых: невозможность оценить эффект и эффективность от программы (например, создание Центров инноваций социальной сферы), неправильное освоение бюджетных средств, чрезмерная грантовая поддержка начинающих бизнесменов, которая порождает «грантоедов».

В тоже время, стоило бы обратить внимание на опыт европейцев в данном деле. Весьма эффективным выглядит модернизация производства за счет установления деловых контактов между субъектами малого предпринимательства и представителями крупного бизнеса, в результате которого, малое предпринимательство стало бы своего рода «поднощиком снарядов» для больших компаний. Это позволило бы одновременно решить проблему поиска финансирования малого бизнеса.

С точки зрения прямого финансирования следует изучить систему кредитования с низкой процентной ставкой, с опциями заморозки кредита на первый год или освобождения от выплат суммы кредита в течение первых лет, как в Германии.

При развитии системы подготовки кадров и повышения квалификации сотрудников для малого бизнеса стоит перенять опыт и наработки Германии и Франции, так как у них система уже отлажена и учебные программы адаптированы под бизнес. Наши же программы пока находятся на стадии доработки.

Адаптация эффективного зарубежного опыта поддержки субъектов малого предпринимательства под российские реалии и их внедрение в российскую бизнес - среду, позволит нашей стране придать мощный импульс в развитии малого предпринимательства и экономики страны в целом.

4. Анализ показателей развития малого предпринимательства в России.

Согласно официальным данным Росстата, по состоянию на 1 января 2014 года в Российской Федерации зарегистрировано 5,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства (рисунок 5), на которых занято 25 % от общей численности занятых в экономике. На малый и средний бизнес приходится около 25 % от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране.

Около 62,8 % от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства являются индивидуальными предпринимателями, 32,7 % – относятся к категории микро - предприятий юридических лиц, 4,2 % – к малым предприятиям юридическим лицам и 0,3 % – к средним предприятиям юридическим лицам (рисунок 6).

По сравнению с 2012 годом в 2013 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства сократилось на 7,5 % . Основное сокращение в 2013 году отмечено среди индивидуальных предпринимателей (на 12,7 % относительно уровня 2012 года) и малых предприятий юридических лиц (на 3,5 % относительно уровня 2012 года). Количество микро - предприятий и средних предприятий юридических лиц в 2013 году, напротив, выросло на 3,9 % и 15,4 % соответственно по сравнению с уровнем 2012 года. Отрицательная тенденция по индивидуальным предпринимателям обусловлена, главным образом, существенным повышением размера страховых взносов в Пенсионный фонд России с 1 января 2013 года.

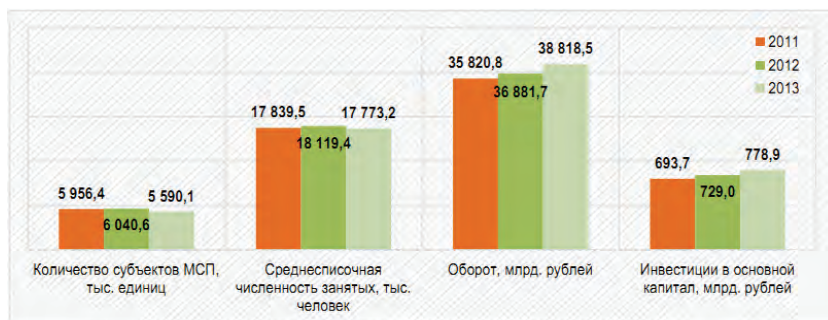


Рис. 5. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах [7]

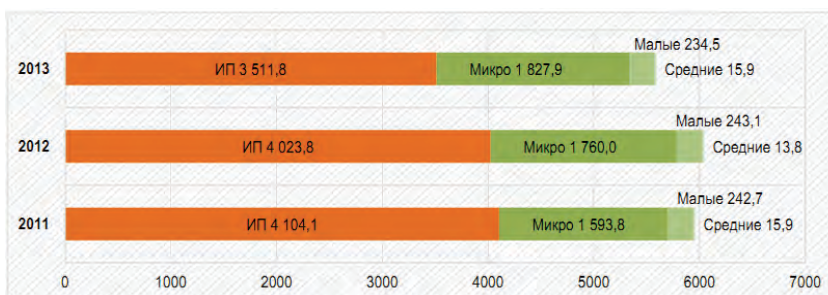


Рис. 6. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах, тыс. единиц [7]

Распределение количества субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности в нашей стране на протяжении 2011–2013 годов остается практически неизменным (рисунок 7).

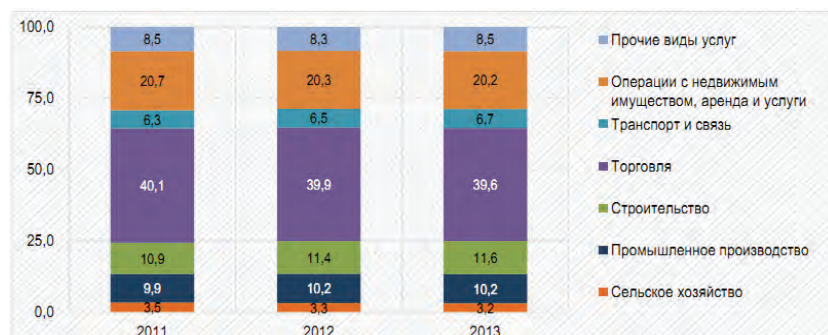


Рис. 7. Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах по видам экономической деятельности, % [7]

Из заметных тенденций можно отметить рост доли строительного сектора (на 0,7 п.п.), сектора транспорта и связи (на 0,4 п.п.) и небольшой рост доли промышленного сектора (на 0,3 п.п.). Сократилась доля торгового сектора (на 0,5 п.п.), сектора операций с недвижимым имуществом, аренды и услуг (на 0,5 п.п.) и сельскохозяйственного сектора (на 0,3 п.п.).

Совокупная среднесписочная численность занятых у субъектов малого и среднего предпринимательства составила в 2013 году 17,8 млн. человек (рисунок 8), из которых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности занято 5,4 млн. человек (30,6 %), на предприятиях юридических лицах занято 12,4 млн. человек (69,4 %).

В целом среднесписочная численность занятых граждан в секторе показывает отрицательную динамику: в 2013 году показатель сократился на 1,9 % по сравнению с уровнем 2012 года и на 0,4 % относительно уровня 2011 года. Основное сокращение занятости происходит в сфере деятельности средних компаний. Численность занятых на средних предприятиях юридических лиц в 2013 году относительно 2012 года сократилась на 17,0 %.

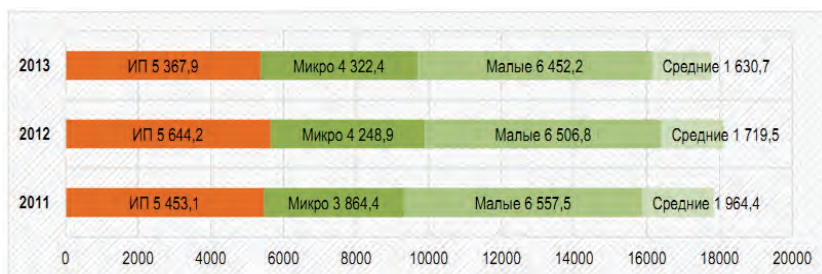


Рис. 8. Среднесписочная численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах, тыс. человек [7]

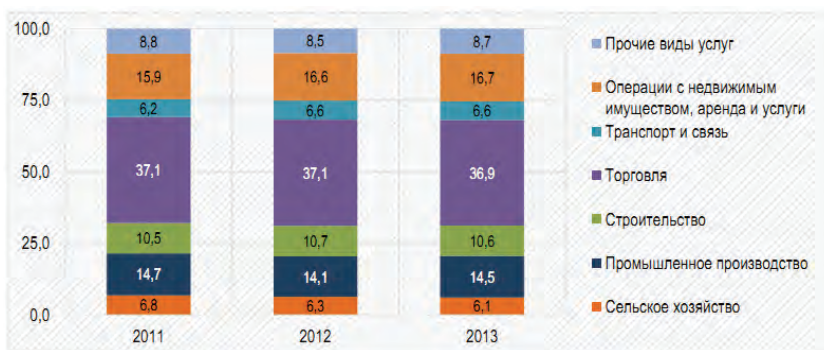


Рис. 9. Среднесписочная численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах по видам экономической деятельности, % [7]

Распределение общей среднесписочной численности занятых в секторе малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности примерно соответствует распределению самих субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности и на протяжении 2011–2013 годов также остается практически неизменным (рисунок 9).

Из заметных тенденций можно отметить рост доли занятых у субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере транспорта и связи (на 0,4 п.п.) и деятельность в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (на 0,8 п.п.), а также сокращение доли занятых у субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих промышленное производство (на 0,2 п.п.) и сельскохозяйственную деятельность (на 0,7 п.п.).

Среднее число работников на малом предприятии юридического лице в 2013 году составило 27,5 человека, на микро - предприятия юридического лице – 2,4 человека, на среднем предприятии юридического лице – 102,6 человека. В сфере индивидуального предпринимательства в среднем занято 1,5 человека (таблица 1).

Таблица 1

Среднее число работников у субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах, человек [7]

№ п / п	Категория субъектов МСП	2011 год	2012 год	2013 год
1.	Индивидуальные предприниматели	1,3	1,4	1,5
2.	Микро - предприятия	2,4	2,4	2,4
3.	Малые предприятия	27,0	26,8	27,5
4.	Средние предприятия	123,2	124,9	102,6
	Всего	3,0	3,0	3,2

Необходимо отметить, что в рассматриваемый временной период заметно сократилось среднее число занятых на средних предприятиях юридических лицах: с 123,2 человека на одно среднее предприятие в 2011 году до 102,6 человека в 2013 году (на 16,7 %).

Номинальный оборот субъектов малого и среднего предпринимательства рос в период 2011–2013 годов, и в 2013 году составил 38,8 трлн. руб. (рисунок 10), что на 5,3 % выше уровня 2012 года и на 8,4 % выше уровня 2011 года. Однако с учетом инфляции оборот субъектов малого и среднего предпринимательства, напротив, сократился. В номинальном выражении оборот растет среди всех категорий субъектов малого и среднего предпринимательства, кроме средних предприятий юридических лиц, где годовой номинальный оборот сократился с 5,2 трлн. руб. в 2011 году до 4,3 трлн. руб. в 2013 году (на 16,6 %).

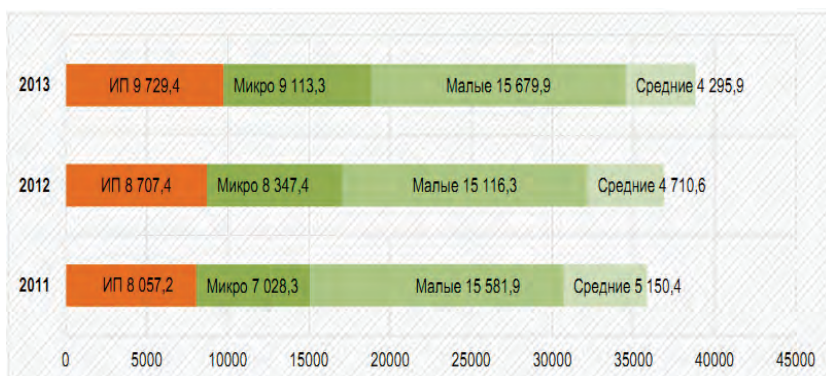


Рис. 10. Объем оборота субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах, млрд. руб. [7]

Основной оборот субъектов малого и среднего предпринимательства приходится на торговый сектор (63,1 % в 2013 году), доля которого за рассматриваемый период несколько сократилась на 2,1 п.п. (рисунок 11). При этом выросла доля оборота субъектов малого и среднего предпринимательства в остальных видах экономической деятельности.

Наиболее заметный рост доли оборота субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в строительном секторе (на 0,8 п.п.), доля остальных секторов выросла незначительно.

Объем инвестиций в основной капитал у субъектов малого и среднего предпринимательства в номинальном выражении вырос в 2013 году до уровня 778,9 млрд. руб., что на 6,8 % выше уровня 2012 года и на 12,3 % выше уровня 2011 года, что сопоставимо с уровнем инфляции (рисунок 12).

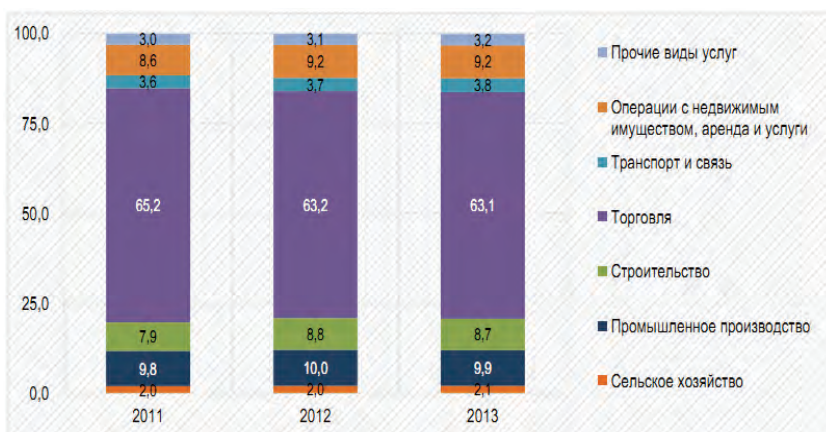


Рис. 11. Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах по видам экономической деятельности, % [7]

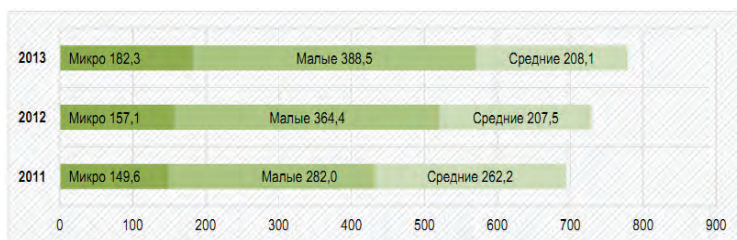


Рис. 12. Объем инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах, млрд. руб. [7]

В номинальном выражении объем инвестиций растет среди всех категорий субъектов малого и среднего предпринимательства, кроме средних предприятий юридических лиц, где годовой номинальный объем инвестиций в основной капитал сократился с 262,2 млрд. руб. в 2011 году до 208,1 млрд. руб. в 2013 году, или на 20,6 %.

Распределение инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности более однородно (рисунок 13).

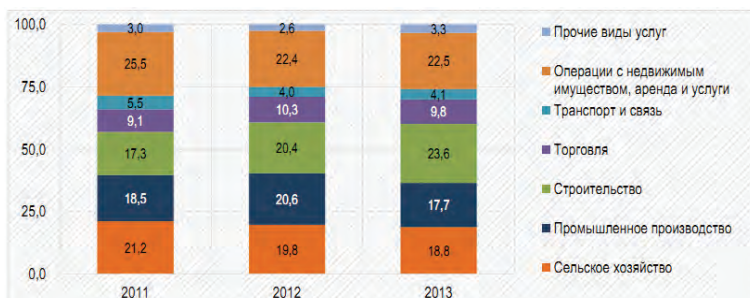


Рис. 13. Объем инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах по видам экономической деятельности, % [7]

В рассматриваемый период заметно выросла доля инвестиций в основной капитал в строительном секторе (на 6,3 п.п.) и в торговле (на 0,7 п.п.). В тоже время доля других секторов сократилась.

Наибольшее сокращение в секторе операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (на 3,0 п.п.), сельском хозяйстве (на 2,4 п.п.), секторе транспорта и связи (на 1,4 п.п.) и промышленном секторе (на 0,8 п.п.).

5. Анализ направлений государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

На федеральном уровне реализуется ряд мер государственной экономической политики, прямо или косвенно влияющих на развитие малого и среднего предпринимательства.

К основным направлениям данных мер следует отнести:

- финансовую и налоговую политику;
- реализацию Национальной предпринимательской инициативы;
- земельно - имущественную политику;

- развитие системы государственных закупок;
- внедрение системы оценки регулирующего воздействия;
- формирование института уполномоченного по защите прав предпринимателей.

Данные меры предусмотрены «Дорожными картами» Национальной предпринимательской инициативы, поручениями Президента Российской Федерации по результатам ежегодных посланий Федеральному Собранию Российской Федерации, а также отдельными поручениями Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

Рассмотрим некоторые меры более подробно.

В целях развития малого предпринимательства в России сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства, основным элементом которой является программа поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая Минэкономразвития России совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации (Федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства).

Федеральная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, основной целью которой является увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике Российской Федерации, реализуется Минэкономразвития России с 2005 года.

В рамках программы Минэкономразвития России распределяет средства федерального бюджета между субъектами Российской Федерации на конкурсной основе в целях реализации мероприятий региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства на условиях софинансирования.

Необходимость софинансирования расходных обязательств из средств региональных бюджетов позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать региональные власти к повышению эффективности программ поддержки малого и среднего предпринимательства. При этом уровень софинансирования зависит от индекса бюджетной обеспеченности региона, ежегодно рассчитываемого Минфином России, и в среднем составляет около 70 %.

Начиная с 2009 года расходы федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства значительно увеличились, что обусловлено реализацией антикризисного пакета мер и общим увеличением количества субъектов Российской Федерации, участвующих в реализации программы (рисунок 14).

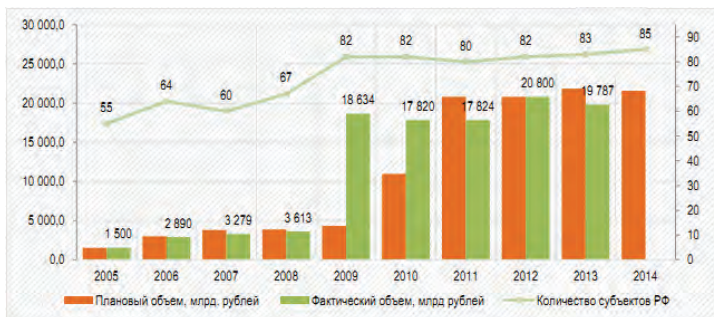


Рис. 14. Объем бюджетных ассигнований на реализацию федеральной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства [7]

Реализация программы осуществлялась до 2015 года в соответствии Правилами, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 27.02.2009 года № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [18], а с 2015 года в соответствии Правилами, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [17].

В целом реализация программы направлена на удовлетворение потребностей различных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства в финансовых, имущественных, информационных и иных видах ресурсов. Начиная с 2010 года, приоритеты программы заметно изменились. Основными мероприятиями поддержки стали содействие развитию малого инновационного предпринимательства, лизинговая поддержка, поддержка экспортно - ориентированных компаний. При этом сохранены наиболее востребованные направления, такие как грантовая поддержка, развитие микрофинансирования, предоставление гарантий, создание специализированной инфраструктуры имущественной поддержки.

Минэкономразвития России в рамках программы сформирован широкий спектр мероприятий поддержки для различных групп предприятий, таких как:

- содействие малым инновационным компаниям (компенсация затрат действующим инновационным компаниям до 15 млн. руб., предоставление грантов начинающим инноваторам до 500 тыс. руб., создание центров инжиниринга, центров кластерного развития, центров прототипирования, центров коллективного пользования);
- поддержка лизинга малых компаний (субсидирование лизинговых платежей и уплаты первого взноса до 10 млн. руб., предоставление лизинг - гранта начинающим предпринимателям до 1 млн. руб. на одного получателя поддержки);
- поддержка экспортно - ориентированных малых компаний (создание центров поддержки экспорта);
- модернизация производства (субсидирование расходов по уплате процентной ставки, приобретение оборудования до 10 млн. руб. на одного получателя поддержки);
- создание микрофинансовых организаций, предоставляющих микрозаймы по ставке, не превышающей 10 % ;
- грантовая поддержка начинающих предпринимателей (предоставление безвозмездной субсидии начинающему предпринимателю в размере до 300 тыс. руб.);
- создание гарантийных фондов, предоставляющих поручительства предпринимателям по кредитам в случае нехватки собственного залогового обеспечения до 70 % от суммы кредита;
- развитие молодежного предпринимательства, в том числе создание центров молодежного инновационного творчества (предоставление субсидий на создание центров в размере до 7 млн. руб. на одного получателя поддержки);
- поддержка муниципальных программ, в том числе поддержка монопрофильных муниципальных образований (моногорода) (предоставление грантов, развитие лизинга, создание микрофинансовых организаций, программы обучения);
- развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства (предоставление сертификатов на обучение,

компенсация затрат по подготовке, переподготовке персонала и организация обучающих мероприятий по различным вопросам ведения бизнеса);

- развитие социального предпринимательства (субсидирование расходов на создание центров инноваций социальной сферы в размере до 5 млн. руб.; создание частных дошкольных учреждений в размере до 10 млн. руб.; субсидии на организацию групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста и иных подобных им видов деятельности до 1 млн. руб.);

- создание и развитие инфраструктуры имущественной поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес - инкубаторы, промышленные парки и технопарки).

Распределение средств федерального бюджета на реализацию мероприятий федеральной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах представлено в таблице 2.

Таблица 2

Распределение средств федерального бюджета на реализацию мероприятий федеральной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в 2011–2013 годах

№	Направление мероприятия	Объем средств, млрд. руб.			Объем средств, процентов от общего объема средств			Количество субъектов Российской Федерации, получающих финансирование		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1	Создание малых инновационных компаний (компенсация затрат действующим инновационным компаниям, предоставление грантов начинающим инноваторам – до 500 тыс. руб. на одного получателя поддержки, в том числе создание центров кластерного развития, прототипирования и др.) Поддержка жизни малых компаний (субсидирование лизинговых платежей и уплаты первого взноса, предоставление лизинга-аренды начинающим предпринимателям – до 1 млн. руб.)	2,00	1,98	1,90	11,2	9,5	10	53	58	59
2	Модернизация производства (субсидирование расходов по уплате процентной ставки, приобретение оборудования до 10 млн. руб. на одного получателя поддержки)	1,90	4,84	5,00	10,7	22,3	25,2	67	75	75
3	Поддержка экспортно ориентированных малых компаний (создание центров поддержки экспорта)	0,20	0,38	0,28	1,1	1,8	1,5	21	40	43
4	Грантовая поддержка начинающих (предоставление безвозмездной субсидии начинающему предпринимателю в размере до 300 тыс. руб.)	2,04	2,12	1,12	11,4	10,2	5,6	68	56	44
5	Создание микрофинансовых организаций, предоставляющих микрозаймы по ставке, не превышающей 10% годовых	2,06	2,09	2,26	11,8	10	11,4	43	37	35
6	Создание гарантийных фондов, предоставляющих поручительства предпринимателям по кредитам в случае нехватки собственного залогового обеспечения – до 70% от суммы кредита	3,42	3,19	2,08	19,2	15,3	10,5	38	40	35
7	Развитие молодежного предпринимательства, в том числе создание центров молодежного инновационного творчества (предоставление субсидий на создание центров в размере до 7 млн. руб. на одного получателя)	0,41	0,68	0,37	2,3	3,1	1,9	47	47	39
8	Поддержка муниципальных программ, в том числе поддержка монопрофильных муниципальных образований (моногородов) (основные меры – гранты, лизинг, микрофинансирование и обучение)	2,26	2,36	2,24	12,7	11,4	12,2	40	48	47
9	Развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства (предоставление сертификатов на обучение, компенсация затрат по подготовке, переподготовке персонала и организация обучающих мероприятий по различным вопросам ведения бизнеса)	0,29	0,45	0,27	1,6	2,2	1,4	29	39	33
10	Иные мероприятия по микрокредитованию, микрофинансированию, просветительской, консультационной, народно-хозяйственной помощи, поддержке социального предпринимательства, создание частных детских садов	1,38	1,13	2,42	7,7	5,4	14	-	-	-
11	Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства: бизнес-инкубаторы – от 900 кв. м, лавочная аренда; промышленные парки – от 20 тыс. кв. м технопарки – от 5 тыс. кв. м	1,85	1,80	1,79	10,4	8,7	9,0	22	19	20
	Итого	17,8	20,8	19,8	100	100	100	80	82	83

Распределение средств федерального бюджета на реализацию программы в последние годы показывает следующую ситуацию:

- на реализацию «прямых» мер финансовой поддержки в виде предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на различные цели направляется около 55 % от общего объема выделяемых средств;
- на реализацию «непрямых» мер поддержки в виде создания специализированной инфраструктуры поддержки, в том числе финансовой, направляется около 45 % от общего объема выделяемых средств.

В рамках реализации мероприятий «прямой» финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются гранты и субсидии на различные цели, в числе которых:

- начало собственного дела;
- получение кредитов и займов (в части возмещения расходов на уплату процентов);
- приобретение оборудования по договору финансовой аренды (лизинга);
- технологическое присоединение к электрическим сетям;
- повышение энергоэффективности производства;
- модернизация предприятия;
- сертификация производимой продукции;
- реализация проектов по локализации;
- создание производства на территории промышленных парков;
- создание частных дошкольных учреждений дневного пребывания;
- деятельность в сфере народно - художественных промыслов;
- участие в конгрессно - выставочной деятельности;
- обучение сотрудников;
- реализация социальных проектов.

В рамках реализации мероприятий «непрямой» финансовой поддержки субъектам Российской Федерации предоставляются средства на создание специализированной инфраструктуры поддержки, в том числе:

- региональные гарантийные фонды. Основным видом деятельности фондов является предоставление поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства (кредитные договоры, договоры финансовой аренды (лизинга), договоры банковской гарантии) в размере, не превышающем 70 % от общего объема обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства. На начало 2014 года гарантийные фонды созданы в 80 субъектах Российской Федерации. Сумма кредитов, выданных под поручительства фондов, составила 65 млрд. руб. (нарастающим итогом);

- микрофинансовые организации. Основная задача микрофинансовых организаций – предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства займов в размере до 1 млн. руб. на срок не более 1 года (с 2014 года максимальный срок предоставления займов увеличен до 3 лет) по ставке, не превышающей 10 % годовых. На начало 2014 года деятельность ведут 70 региональных и более 60 муниципальных организаций, осуществляющих микрофинансирование субъектов малого и среднего предпринимательства. Действующий портфель микрозаймов составил 10,5 млрд. руб.;

- бизнес - инкубаторы. Функция бизнес - инкубаторов – предоставление начинающим субъектам малого предпринимательства (не более 3 лет с даты

государственной регистрации) офисных или производственных помещений на льготных условиях (не более 60 % в первый год размещения), а также комплекса информационных, консультационных, маркетинговых и иных видов услуг, необходимых для успешного развития предприятия и его выхода на рынок. На начало 2014 года создано 133 бизнес - инкубатора в 58 субъектах Российской Федерации. Общая площадь бизнес - инкубаторов составила 280,9 тыс. кв. м., на которых размещаются более 2 тыс. малых предприятий, обеспечивающих занятость 10,7 тыс. человек;

- технопарки. Технопарк представляет собой комплекс объектов недвижимости, включая офисные, технические, производственные, административные, складские и иные помещения и сооружения, расположенные на обособленной территории, обеспеченные энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой, управляемые специализированным оператором. Задача технопарка – развитие предпринимательства в сфере высоких технологий. На начало 2014 года осуществляют деятельность 2 технопарка, еще 2 технопарка находятся в стадии создания;

- промышленные парки. Промышленный парк представляет собой земельный участок или их совокупность, обеспеченный инженерной инфраструктурой, управляемый специализированным оператором и предназначенный для размещения новых или модернизации существующих промышленных производств. На начало 2014 года осуществляют деятельность 5 государственных промышленных парков (274 резидента, годовой оборот которых составил 5,7 млрд. руб.) и 3 частных промышленных парка (поддержка оказывается с 2013 года) (84 резидента, годовой оборот 4,7 млрд. руб., 1,8 тыс. занятых);

- центры координации поддержки экспортно - ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (центры поддержки экспорта) и Евро Инфо Консультационные (Корреспондентские) Центры (ЕИКЦ). Указанные организации осуществляют информационно - аналитическое, консультационное и организационное сопровождение экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. На начало 2014 года центры поддержки экспорта созданы в 36 субъектах Российской Федерации, в 42 субъектах Российской Федерации действуют ЕИКЦ. Поддержку получили около 10 тыс. экспортно - ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

- центры инноваций социальной сферы. Основная задача центров – поддержка социального предпринимательства и деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций (поддержка оказывается с 2013 года);

- инфраструктура поддержки в области инноваций и промышленного производства. В рамках данного направления в 2010–2014 годах создано 87 объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства, таких как региональные центры инжиниринга, центры кластерного развития, центры прототипирования, центры коллективного пользования, центры субконтракции;

- центры поддержки предпринимательства. Центры ведут работу по популяризации предпринимательства и его поддержке, в том числе предоставляют субъектам малого и среднего предпринимательства комплекс консалтинговых услуг и услуг юридического, бухгалтерского, маркетингового, инвестиционного, информационного и иного характера.

К наиболее важным мерам налоговой политики государства в контексте развития малого и среднего предпринимательства следует отнести:

- совершенствование специальных налоговых режимов;
- изменение системы страховых платежей для отдельных категорий налогоплательщиков;
- изменение системы ведения кассовых операций для индивидуальных предпринимателей.

С 1 января 2013 года введен новый специальный налоговый режим – патентная система налогообложения. Патент распространяется на 47 видов деятельности. Субъект Российской Федерации самостоятельно устанавливает для каждого вида деятельности размер потенциально возможного дохода, являющегося налоговой базой, в пределах минимального (100 тыс. руб.) и максимального их размеров (1 млн. руб.).

При этом по некоторым видам деятельности субъекты Российской Федерации могут увеличивать максимальный размер потенциального дохода:

- во всех субъектах Российской Федерации – не более чем в 3 раза;
- в городах с населением более 1 млн. человек – не более чем в 5 раз;
- по отдельным видам деятельности – до 10 раз.

Стоимость патента варьируется в основном от 6 тыс. руб. до 60 тыс. руб. в год. Общее количество выданных патентов по состоянию на 1 января 2014 года составило 88 688 единиц.

Согласно статьи 5 Федерального закона от 24 июля 2009 года № 212 - ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [31] индивидуальные предприниматели, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, осуществляют уплату страховых взносов в фиксированном размере.

Размер стоимости страхового взноса (страхового взноса в фиксированном размере) в разные годы приведен в таблице 3.

Таблица 3

Расчет стоимости страхового взноса на 2010–2012 годы и размер страховых взносов в фиксированном размере на 2013–2014 годы на обязательное пенсионное страхование, руб.

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	
					Доход до 300 тыс. руб. в год	Доход свыше 300 тыс. руб. в год
					1 МРОТ × 26 % × 12	1 МРОТ × 26 % × 12 + 1,0 % от суммы свыше 300 тыс. руб.

						(Максимум: 8 МРОТ × 26 % × 12)
Размер МРОТ	4330	4330	4611	5205	5554	5554
Размер стоимости страхового взноса (страхового взноса в фиксированн ом размере)	10392,0	13509,6	14386,32	32479,2	17328,48	Максимум: 138627,84

До 1 января 2013 года фиксированный размер страхового взноса на обязательное пенсионное страхование рассчитывался исходя из одного минимального размера оплаты труда (МРОТ), с 1 января 2013 года фиксированный размер страхового взноса на обязательное пенсионное страхование был увеличен в два раза до 32 479,2 рубля (расчет исходя из двух МРОТ). С 1 января 2014 года для индивидуальных предпринимателей с годовым доходом до 300 тыс. руб. был возвращен фиксированный взнос, рассчитанный исходя из одного МРОТ. При этом, индивидуальные предприниматели с доходом, превышающим 300 тыс. руб., дополнительно к страховому платежу, рассчитанному исходя из одного МРОТ, должны уплачивать 1 % от суммы дохода, превышающей пороговую величину в 300 тыс. руб. Кроме того, с 1 июня 2014 года обязанность по ведению кассовых операций для индивидуальных предпринимателей отменена.

Минэкономразвития России совместно с АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» и предпринимательским сообществом сформулирована Национальная предпринимательская инициатива. Данная инициатива состоит из «Дорожных карт» – планов первоочередных мероприятий, направленных на улучшение условий ведения предпринимательской деятельности по наиболее важным и проблемным сферам государственного регулирования.

В настоящее время утверждены 12 «Дорожных карт»:

- 1) Повышение качества регуляторной среды для бизнеса;
- 2) Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- 3) Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики;
- 4) Повышение качества услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества, регистрации прав на него и сделок с ним;
- 5) Совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности и улучшение предпринимательского климата в сфере строительства;
- 6) Повышение доступности энергетической инфраструктуры;
- 7) Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта;
- 8) Совершенствование таможенного администрирования;

- 9) Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием;
- 10) Совершенствование оценочной деятельности;
- 11) Совершенствование налогового администрирования;
- 12) Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства).

В таблице 4 представлены описание планов мероприятий («Дорожных карт»), подготовленных в рамках Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации, а также основные результаты реализации 12 «дорожных карт», которые оказывают влияние на развитие сектора малого и среднего предпринимательства.

Таблица 4

Описание планов мероприятий («Дорожных карт»),
подготовленных в рамках Национальной предпринимательской инициативы
по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации

№	ПЛАНЫ МЕРОПРИЯТИЙ (ОТВ. ВЕДОМСТВА)	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ	ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К СУБЪЕКТАМ МСП (НА 01 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА)
1	План мероприятий «Повышение качества регуляторной среды для бизнеса» Утвержден распоряжением от 11 июня 2013 г. №953-р (Отв. – Минэкономразвития России)	- Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: - расширение использования информационных технологий при взаимодействии государства с предпринимателями; - снижение издержек на ведение предпринимательской деятельности, связанных с избыточной отчетностью, систематической формируемой и предоставляемой субъектами хозяйственной деятельности федеральным органам власти, и внесением информации в государственные реестры и регистры; - реализацию отраслевых мер по оптимизации контрольно-надзорных и разрешительных функций; - замену в отдельных отраслях экономики избыточных и (или) неэффективных административных механизмов государственного регулирования альтернативными рыночными механизмами; - внедрение модели управления издержками предпринимательской деятельности, который связан с исполнением требований регулирования.	- Подготовлены предложения по регламентации процедуры и срока утверждения предельно допустимых выбросов и выдачи разрешений на выбросы вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух в целях сокращения общего срока сбора и рассмотрения документации в федеральных органах исполнительной власти, осуществляющих контрольно-надзорные функции, исключения повторного (дублирующего) визора - Подготовлен перечень нормативно-правовых актов, регулирующих область промышленной безопасности, с целью устаревших и дублирующего регулирования, а также административных барьеров для строительства, ввода в эксплуатацию промышленных предприятий. - Отменены ограничения на использование электронных документов при взаимодействии предпринимателей с органами государственной власти, которые являются наиболее значимыми в сферах экономики, здравоохранения, социального обеспечения, безопасности, а также валютного контроля. - Введена в действие горячая линия и специальный сайт Минфина России, позволяющие оперативно реагировать на вопросы малого и среднего предпринимательства по вопросу введения бухгалтерского учета.
2	План мероприятий «Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» Утвержден распоряжением от 30 июля 2014 г. №1429-р (Отв. – Минэкономразвития России; ФНС России)	- Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: - совершенствование процедур взаимодействия регистрирующего органа с заявителями; - переход к государственной регистрации с использованием преимущественно электронного документооборота; - оптимизацию межведомственного взаимодействия; - повышение информирования предпринимателей о процедуре государственной регистрации.	- Исключено требование о предварительной оплате уставного капитала обществом с ограниченной ответственностью на менее чем полностью до подачи документов на государственную регистрацию юридического лица. - Исключена необходимость свидетельствования в нотариальном порядке подписи подписи заявителя на заявлении о государственной регистрации в случае представления документов в регистрирующий орган лично заявителем. - Отменена обязанность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по уведомлению налоговых органов и государственных внебюджетных фондов по месту нахождения юридического лица и месту жительства индивидуального предпринимателя об открытии или закрытии банковского счета. - Сокращен срок взаимодействия ФНС России и государственных внебюджетных фондов при обмене информацией о регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. - Отменена обязанность получения на бумажных носителях свидетельств о государственной регистрации и регистрации в государственных внебюджетных фондах. - Сокращен срок регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в государственных внебюджетных фондах. - Созданы условия для досудебного урегулирования споров связанных с принятием регистрирующим органом решения об отказе в государственной регистрации, в течение 15 рабочих дней со дня получения жалобы. - Рассматривается законопроект об отмене обязательности использования печатей юридических лицом.
3	План мероприятий «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» Утвержден распоряжением от 19 декабря 2013 г. №2417-р (Отв. – Минэкономразвития)	- Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: - снижение доли государственного сектора в экономике; - включение в приоритет деятельности органов исполнительной власти функций по развитию конкуренции; - развитие конкуренции в отдельных отраслях	Установлена административная ответственность должностных лиц органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и территориальных фондов обязательного медицинского страхования за несвоевременное размещение в открытом доступе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет информации об условиях участия медицинских организаций в системе обязательного медицинского страхования.

Продолжение табл. 4

№	ПЛАНЫ МЕРОПРИЯТИЙ (ОТВ. ВЕДОМСТВА)	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ	ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К СУБЪЕКТАМ МСП (НА 01 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА)
	России: ФАС России)	экономики (на рынках медицинских услуг, нефтепродуктов, связи, авиатранспорта, лекарственных препаратов, дошкольного образования);	- Подготовлены рекомендации по применению механизма муниципального заказа на услуги дошкольного образования у некоммерческих поставщиков, в том числе в частных дошкольных организациях. - Разработан Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации.
4	План мероприятий по повышению качества услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества, регистрации прав на него и сделок с ним Утвержден распоряжением от 7 декабря 2012 г. №2236-р (Отв. – Минэкономразвития России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: - формирование достоверного (качественного и полного) Единого государственного реестра недвижимости; - сокращение сроков кадастрового учета и государственной регистрации прав до 5 и 7 дней соответственно; - создание технологий, препятствующих увеличению затрат потребителей государственных услуг; - минимизацию бумажного документооборота и перевод услуг преимущественно в электронный вид при условии сохранения комфортных условий оказания услуг заявителям; - повышение эффективности деятельности государственного регистратора и его ответственности за совершенные действия; - создание механизмов возмещения ущерба в полном объеме в случае утраты собственности и (или) возникновения иных рисков у заявителей; - повышение информированности клиентов системы в способах и формах получения услуг.	- С 20 до 18 дней сокращены сроки государственной регистрации прав на недвижимость и кадастрового учета недвижимости (применяется с 1 октября 2013 г.). - Законодательно установлена возможность обращения в электронном виде с заявлением о государственной регистрации прав на недвижимость, о внесении изменений в Кадастр недвижимости. - Реализован доступ онлайн (с возможностью копирования) через Интернет к информационным ресурсам ЕФРП без необходимости формирования электронного документа. - Реализованы доступ к сведениям ЕФРП в режиме прав на объекты недвижимости, ранее отмененный с сведениям ограниченного доступа, в такое возможность получения в виде электронного документа сведений из ЕФРП. - Организована возможность платного выкачивания приема документов, платной курьерской доставки на дом документов по результатам учетно-регистрационных процедур.
5	План мероприятий «Совершенствование правового регулирования градостроительной деятельности и улучшения предпринимательского климата в сфере строительства» Утвержден распоряжением от 29 июля 2013 г. №1336-р (Отв. – Минэкономразвития России; Минрегион России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: - упрощение градостроительной подготовки земельных участков; - совершенствование регуляторной среды; - сокращение количества процедур, совокупного времени и расходов на их проведение, связанных с реализацией инвестиционно-строительных проектов; - упрощение процесса осуществления строительства от стадии подготовки градостроительной документации до ввода объектов в эксплуатацию.	- Разработаны и утверждены правила землепользования и застройки для всех городских округов и городских поселений. - Утвержден перечень мероприятий по формированию рынка доступного арендного жилья. - Разработана форма сводных планов-графиков проведения аукционов по продаже и (или) предоставлению в аренду земельных участков для жилищного строительства (для органов местного самоуправления и для субъектов Российской Федерации). - Утвержден перечень процедур в сфере жилищного строительства. - Принят федеральный закон, направленный на формирование информационной базы по региональным и местным нормативам градостроительного проектирования. - Установлена обязанность органов государственной власти и органов местного самоуправления проводить аукционы по предоставлению свободных земельных участков по заявкам граждан и юридических лиц, установление обязанности по передаче земельных участков, находящихся в государственной собственности, в собственность муниципальных образований, на территории которых приняты правила землепользования и застройки.
6	План мероприятий «Повышение доступности энергетической инфраструктуры» Утвержден распоряжением от 9 августа 2013 г. №1400-р (Отв. – Минэкономразвития России; Минэнерго России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: - совершенствование правил технологического присоединения к энергосистем и создание условий для сокращения сроков, количества необходимых процедур и снижения затрат на технологическое присоединение к электрическим сетям; - совершенствование механизма перераспределения свободной мощности; - снижение тарифов на технологическое присоединение; - совершенствование деятельности сетевых организаций; - внедрение единых стандартов раскрытия информации по технологическому присоединению; - повышение эффективности использования существующих ресурсов сетевых организаций.	- Предоставление потребителю (мощность от 15 кВт до 150 кВт) возможности использования бесперебойной расщепки на 3 года при оплате услуг по подключению к электросети. - Введение уведомительного порядка доступа в эксплуатацию объектов для потребителей (мощность до 670 кВт, напряжение до 10 кВ). - Исключение необходимости согласования с сетевой компанией схемы внешнего и внутреннего электроснабжения для потребителей (мощность до 150 кВт). - Исключение процедуры согласования технических условий с системным оператором и, как следствие, сокращение срока направления сетевой организацией договора на технологическое присоединение для потребителей (макс. мощность до 15 кВт). - Сокращение с 30 до 15 дней для потребителей (макс. мощность до 670 кВт) срока получения технических условий и договора на технологическое присоединение со дня подачи заявителем в сетевую организацию заявки на осуществление технологического присоединения. - Сокращение с 30 до 5 дней срока получения договора по индивидуальному проекту со дня утверждения размера платы за технологическое присоединение. - Двукратное сокращение сроков технологического присоединения в случае, когда не требуется сооружение сетевой инфраструктуры (до 120 дней – для потребителей с мощностью от 150 до 670 кВт и до 1 года – для потребителей с присоединительной мощностью свыше 670 кВт напряжением до 20 кВ). - Обеспечение возможности технологического подключения по временной схеме электроснабжения в короткие сроки и без необходимости ожидания завершения мероприятий по технологическому присоединению по постоянной схеме. - Уточнение правил технологического присоединения отдельных объектов недвижимого имущества, находящихся в жилых и нежилых помещениях, расположенных, в том числе, в многоквартирных домах, что позволяет исключить злоупотребления при льготном технологическом присоединении предпринимателей до 15 кВт. - Определение условий многократного использования одним физическим (юридическим) лицом технологического

Продолжение табл. 4

№	ПЛАНЫ МЕРОПРИЯТИЙ (ОТВ. ВЕДОМСТВА)	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ	ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К СУБЪЕКТАМ МСП (НА 01 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА)
7	План мероприятий «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» Утвержден распоряжением от 25 февраля 2014 г. №269-р (Отв. – Минэкономразвития России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: • продвижение российского несырьевого экспорта на рынки зарубежных стран; • формирование широкого слоя конкурентоспособных, активных предпринимателей-экспортеров, в том числе из среды малых и средних предприятий; • формирование стимулирующей экспорт институциональной среды, обеспечивающей конкурентоспособные условия деятельности российских компаний на мировом рынке.	• присоединения по льготной ставке для потребителей с максимальной мощностью до 15 кВт; • Утверждение единых стандартов обслуживания потребителей оптовых организаций при технологическом присоединении; • Установление регламента процедуры отсоединения в случае окончания срока действия временного технологического присоединения (отсоединение осуществляется в течение 10 дней, либо по заявлению потребителя, либо по уведомлению сетевой организации); • Введение процедуры приема заявок на технологическое присоединение к электрической сети класса напряжения 10 кВт включительно от лиц, мощность энергопринимающих устройств которых составляет до 150 кВт, через официальный сайт сетевой организации или иной официальный сайт в сети Интернет, определенный Правительством Российской Федерации; • Введение процедуры параллельного заключения договора энергоснабжения до завершения мероприятий по технологическому присоединению; • Установление стоимости технологического присоединения посредством перераспределения максимальной мощности любого обратившегося к сетевой организации, которая не может превышать 550 руб. • Усовершенствование порядка перераспределения мощности между потребителями электрической энергии, а также определения порядка отказа потребителем от части максимальной мощности в пользу сетевой организации; • Исключение с 1 октября 2015 года из состава платы за технологическое присоединение энергопринимающих устройств максимальной мощностью не более 150 кВт 50% затрат на строительство объектов электросетевого хозяйства (линии электропередачи). • С 1 октября 2017 года такие затраты из состава платы исключаются полностью.
8	План мероприятий «Совершенствование таможенного администрирования» Утвержден распоряжением от 26 сентября 2013 г. №1721-р (Отв. – Минэкономразвития России, ФТС России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: • упорядочение порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза при их ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из Российской Федерации; • совершенствование таможенных операций и таможенных процедур, их упорядочение, ускорение, повышение прозрачности; • снижение затрат участников внешнеэкономической деятельности; • повышение эффективности таможенного контроля за счет применения современных информационных технологий и смещения акцентов таможенного контроля на этапе после выпуска товаров.	• Снижение требований к численности основного производственного персонала до количества не менее 20 человек, что позволило малым производственным предприятиям, осуществляющим экспорт собственной продукции, войти в перечень лиц, в отношении которых принимается решение об определении степени выборочности применения мер по минимизации рисков. • Запуск механизма возмещения части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции (начало использования субсидий). • Разработанная Концепция формирования Центра кредитно-страховой поддержки экспорта, создаваемого на базе ОАО «ЭКСАР». • Сокращение времени прохождения товаров в автомобильных пунктах пропуска за счет введения предварительного информирования (за исключением товаров, требующих прохождения ветеринарного и фитосанитарного контроля). • Сокращение сроков доведения информации о поступлении денежных средств на счета таможенных органов до 3 часов. • Обеспечение права декларанта подать таможенную декларацию в виде электронного документа в уполномоченный таможенный орган вне зависимости от местонахождения товаров. • Сокращение до 2 часов (с момента представления таможенному органу необходимых документов) или предоставления товаров и транспортных средств (в зависимости от того, какое событие наступит позднее) срока выпуска товаров в рамках реализации пилотного проекта.
9	План мероприятий «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием» Утвержден распоряжением от 29 мая 2013 г. №867-р (Отв. – Минэкономразвития России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: • увеличение доли закупок инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием у субъектов малого и среднего предпринимательства; • увеличение доли закупочной продукции и результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме закупок заказчиков; • обеспечение прямого доступа отечественных производителей к закупкам.	• Выявление изменений в форму федерального статистического наблюдения №1 – закупки с целью формирования официальной статистической информации об участии субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках заказчиков. • Утверждение методических рекомендаций по реализации программы партнерства между заказчиками и субъектами малого и среднего предпринимательства. • Утверждение директива Правительства Российской Федерации, направленных на сокращение сроков оплаты выполненных работ после подписания завершающих документов для договоров, по которым исполнителем выступает субъект МСП, на сокращение сроков от даты подписания итогов закупок до подписания договоров с субъектами МСП – не более 20 рабочих дней. • Утверждение программы партнерства ОАО «Росстат», ПУ «Алгоритм», ОАО «РЖД», которые описывают комплекс мероприятий, направленных на формирование сети квалифицированных и ответственных партнеров из числа субъектов МСП.
№	ПЛАНЫ МЕРОПРИЯТИЙ (ОТВ. ВЕДОМСТВА)	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ	ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К СУБЪЕКТАМ МСП (НА 01 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА)
10	План мероприятий «Совершенствование налогового администрирования» Утвержден распоряжением от 10 февраля 2014 г. №162-р (Отв. – Минэкономразвития России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: • сокращение временных и материальных затрат предпринимателей на подготовку и представление налоговой отчетности, уплату налогов; • улучшение взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов; • соблюдение правил налогового и бухгалтерского учета; • повышение эффективности механизмов администрирования НДС; • стимулирование перехода налогоплательщиков и налоговых органов на электронный	• Новые стандарты бухгалтерского учета публикуются в открытых источниках не менее чем за 6 месяцев до начала отчетного периода, что гарантирует неизменность правил ведения бухгалтерского учета внутри отчетного периода.

Окончание табл. 4

11 План мероприятий «Совершенствование оценочной деятельности» Утвержден распоряжением от 26 сентября 2013 г. №1744-р (Отв. – Минэкономразвития России)	документооборот; • совершенствование администрирования специальных налоговых режимов, применяемых отдельными категориями налогоплательщиков. Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: • разработку и внесение изменений в федеральные стандарты оценки с учетом международных стандартов оценки; • развитие баз данных, содержащих сведения о характеристиках объектов оценки; • уточнение порядка применения имущественной ответственности юридических лиц, заключающих договор о проведении оценки, дисциплинарной ответственности оценщиков, а также установления дисциплинарной ответственности в отношении экспертов саморегулируемых организаций оценщиков; • повышение требований к качеству в саморегулируемых организациях оценщиков, в том числе в части квалификации и опыта работы в области оценочной деятельности; • совершенствование процедур проведения государственной кадастровой оценки и порядка оспаривания результатов определения кадастровой стоимости, установления дополнительных требований к исполнителям работ по определению кадастровой стоимости; • уточнение полномочий органов государственного и негосударственного регулирования оценочной деятельности.	• Уточнен порядок работы комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости. • Установлен порядок формирования и представления перечня объектов недвижимости, подлежащих государственной кадастровой оценке.
12 План мероприятий «Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства)» Утвержден распоряжением от 24 июля 2014 г. №1385-р (Отв. – Минэкономразвития России)	Планом предусмотрены мероприятия, направленные на: • сокращение сроков и издержек на проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве, повышение их эффективности и увеличение размера погашения требований кредиторов; • обеспечение сбалансированного подхода при применении к должникам реабилитационных и ликвидационных процедур в рамках дела о банкротстве; • сохранение имущественной массы и максимизацию стоимости активов должника; • повышение эффективности защиты прав социальных категорий кредиторов; • совершенствование правового регулирования деятельности системы саморегулируемых организаций арбитражных управленцев.	

С 1 января 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [32]. В соответствии со статьей 30 данного закона устанавливается обязанность заказчика осуществлять закупки товаров, работ, услуг у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем 15 % от плана - графика закупок. Таким образом, продолжается формирование системы, направленной на обеспечение спроса на товары и услуги субъектов малого и среднего предпринимательства со стороны государства.

В 2010 году Минэкономразвития России приступило к внедрению нового инструмента в систему принятия решений, направленного на снижение административного давления на бизнес, создание прозрачных механизмов принятия регулятивных решений, улучшение инвестиционного и предпринимательского климата – системы оценки регулирующего воздействия (ОРВ).

Целями оценки регулирующего воздействия являются:

- определение и оценка возможных положительных и отрицательных последствий принятия проекта нормативного правового акта на основе анализа проблемы, цели ее регулирования и возможных способов решения;
- выявление положений, вводящих избыточные обязанности, запреты и ограничения для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности или способствующих их введению;
- выявление положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

За четыре года механизм оценки регулирующего воздействия претерпел существенные изменения и приобрел статус института. Трансформация института оценки регулирующего воздействия осуществлялась путем расширения сфер; изменения модели и механизма ее проведения; повышения уровня нормативного закрепления оценки регулирующего воздействия; изменения организации проведения публичных консультаций, придания им правового статуса и обязательности учета их результатов; повышения роли и значения заключения об оценке регулирующего воздействия.

Всего же за период действия оценки регулирующего воздействия с 2010 года по 2014 год проведена оценка более 2,5 тыс. проектов нормативных правовых актов. По данным на май 2014 года в 76 субъектах Российской Федерации определен уполномоченный орган по проведению оценки регулирующего воздействия, 75 регионов приняли нормативные правовые акты, устанавливающие порядок проведения оценки регулирующего воздействия проектов актов и экспертизы действующих нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации. Вместе с тем заключения об оценке регулирующего воздействия подготавливаются только в 50 субъектах Российской Федерации.

С целью обеспечения эффективной защиты прав и интересов предпринимателей в 2012–2013 годах заработал институт уполномоченного по защите прав предпринимателей, в рамках формирования которого был принят Федеральный закон от 7 мая 2013 года № 78 - ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» [33].

В соответствии с данным законом к полномочиям бизнес - омбудсмана относятся, в том числе, следующие полномочия:

- обращаться в суд с целью признания недействительными ненормативных правовых актов, приостановки (отзыв, аннулирование) лицензий, признания незаконными решений и действий (бездействия) государственных и муниципальных органов;
- без специального разрешения посещать обвиняемых и осужденных по «предпринимательским статьям» в местах содержания под стражей и учреждениях, исполняющих уголовные наказания;
- участвовать в выездных проверках организаций, проводимых в рамках государственного контроля (надзора) и муниципального контроля;
- инициировать проведение внеплановых проверок антимонопольным органом;
- получать (при соответствующей обязанности контролирующих органов) сведения итогов общественного контроля обеспечения прав человека в местах принудительного содержания.

Кроме того, в субъектах Российской Федерации начал развиваться институт региональных бизнес - омбудсменов. Региональный бизнес - омбудсмен является государственной должностью, которую вправе учреждать каждый субъект Российской Федерации.

По состоянию на 1 июля 2014 года институт регионального бизнес - омбудсмана создан в 83 субъектах Российской Федерации. При этом:

- законом субъекта Российской Федерации должность уполномоченного учреждена в 75 регионах;
- в 6 регионах положение об уполномоченном утверждено актами глав регионов;

■ в 2 регионах имеется информация о действующих региональных уполномоченных, однако информация о правоустанавливающих нормативных правовых актах отсутствует.

6. Региональный аспект развития государственной поддержки малого предпринимательства.

Томская область традиционно входит в число регионов - лидеров Российской Федерации и Сибирского федерального округа по основным показателям развития малого и среднего предпринимательства. Регион десять раз (в 2004, 2005, 2007–2014 годах) признавался одним из победителей конкурса «Лучший регион (субъект) Российской Федерации в области развития малого предпринимательства», проводимого Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации совместно с Торгово - промышленной палатой (ТПП) Российской Федерации и Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП).

Основными документами, регулирующими деятельность предприятий малого бизнеса в Томской области, являются Закон Томской области от 05.12.2008 года № 249 - ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Томской области» [34] и Постановление Администрации Томской области № 232а от 25.11.2010 «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011–2014 годов»[35]. Государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011–2014 годы» предусматривает следующие направления государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП):

- формирование и обеспечение деятельности инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- информационная и консультационная поддержка в сфере организации и ведения предпринимательской деятельности;
- мероприятия, направленные на подготовку кадров для сферы предпринимательства;
- финансовая поддержка деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- содействие развитию межрегионального и международного сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства; поддержка сотрудничества с международными организациями и административно - территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития малого и среднего предпринимательства;
- пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности;
- развитие молодежного предпринимательства.

В Томской области создана уникальная система государственной поддержки малого и среднего бизнеса и выработана «Дорожная карта» развития предпринимательства. Областными властями, начиная с 2003 года, создана разветвленная сеть организаций для имущественной, консультационной, информационной, образовательной поддержки малого и среднего бизнеса. Эта сеть постоянно развивается. Если в 2003 году в регионе было лишь четыре центра поддержки предпринимательства, то сегодня они есть в каждом муниципалитете. Их главная задача: консультирование, сопровождение предприятий малого и среднего бизнеса, как стартовых, так и уверенно стоящих на ногах. В рамках

развития этой инфраструктуры в 2011 году был открыт областной Центр поддержки предпринимательства, функции которого выполняет Фонд развития малого и среднего бизнеса Томской области.

В регионе постоянно растет число бизнес - инкубаторов, задача которых – имущественная поддержка начинающих предпринимателей благодаря льготам по аренде помещений, предоставлению оргтехники и оборудования, консалтинговым услугам. В Томской области действуют муниципальные бизнес - инкубаторы: в Асиновском, Коженинском, Колпашевском и Кривошеинском районах, селе Моряковка Томского района, в Северске. На территории Приборного завода ведет деятельность Конструкторско - технологический бизнес - инкубатор, уже десятилетие действует Межвузовский студенческий бизнес - инкубатор «Дружба». Кроме этого, в каждом томском вузе есть собственные бизнес - инкубаторы.

В Томской области развита инфраструктура поддержки не только стартовых, но и действующих компаний малого и среднего бизнеса. Оказывается помощь инновационным предприятиям; компаниям, ориентированным на внешнеэкономическую деятельность. В Томской торгово - промышленной палате действует Центр субконтракции, основная цель которого – наладить взаимодействие между крупным, малым и средним бизнесом. Для развития международного и межрегионального сотрудничества предприятий малого и среднего бизнеса, поиска новых партнеров, продвижения томской продукции за пределы страны и региона, организации деловых миссий в Томской торгово - промышленной палате успешно работает Европейский информационно - консультационный центр, а также Центр поддержки внешнеэкономической деятельности.

С 2011 года в Томске действует Центр кластерного развития, имеющий восемь ключевых направлений: информационные технологии, новые материалы, лесная промышленность и другие. Сейчас в Минэкономразвития подана заявка на создание в Томске фармакологического кластера. Идет активное привлечение резидентов Томской особой экономической зоны (ОЭЗ) в различные программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Важный элемент инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса – Гарантийный фонд Томской области, который может предоставить предпринимателям гарантии на кредит до 28 млн. руб. Все услуги, которые оказывают вышеперечисленные организации, либо бесплатны, либо идут по минимальному тарифу.

Для информационного сопровождения бизнеса создан портал www.mmb.tomsk.ru [36], где размещено много полезной информации, аналитических и обзорных материалов. С 2012 года действует портал «Поддержкабизнеса.РФ» [37], на котором размещены подробные инструкции для получения субсидий по программам государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В центрах поддержки предпринимательства действуют информационные киоски. Департамент промышленности и развития предпринимательства Томской области публикует материалы в средствах массовой информации (СМИ), где информирует бизнес - сообщество о различных конкурсах, государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса.

На территории Томской области для стартовых предприятий действуют конкурсы муниципальных центров поддержки предпринимательства, областные гранты для начинающих инновационных компаний. Для активно действующих предприятий предусмотрено субсидирование процентной ставки по кредитам, договорам лизинга,

франчайзинга и так далее. Компенсируются затраты, связанные с энергосберегающими мероприятиями. Субсидируются программы по продвижению товаров и услуг за пределы Томской области и России, начиная с патентования и заканчивая компенсацией расходов на участие в выставках - ярмарках, на создание сайтов, на проведение рекламных кампаний.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить, что малое и среднее предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие экономики региона, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. Бизнес способствует увеличению налоговых поступлений в бюджет, расширяет ассортимент товаров и услуг, а в соответствии с запросами потребителей, формирует конкурентную среду и поддерживает активность населения. Такое сотрудничество бизнеса и государства и комплексная система поддержки предпринимательства делают Томскую область территорией устойчивого развития для малого и среднего бизнеса.

7. Совершенствование системы государственной поддержки малого бизнеса в России.

Тенденции современной экономики говорят, что эффективна экономика той страны, в которой малому предпринимательству отведена существенная роль в социально - экономическом развитии. Рыночная экономика не может полноценно функционировать без большого числа малых предприятий, являющихся двигателями конкуренции. Работа малого предприятия, может быть, порой эффективней работы крупного бизнеса, но конечно это относится не ко всем отраслям экономики. Если даже крупный бизнес работает эффективнее, что очень хорошо для акционеров той или иной организации, то для социально - экономического развития региона, страны это может быть как бесполезным (неэффективным) так и губительным вовсе.

Инновационный подход развития может быть реализован только через развитие малого и среднего бизнеса, так как эффективным может быть только то малое предприятие, которое за счет организации, новых технологий и многофункциональности своих работников достигает успеха в бизнесе. Крупный бизнес в нашей стране достигает успехов за счет административного ресурса, использования капитала и инвестиций и функционировании на грани монополистических ухищрений, что не ведет к эффективному развитию экономики и общества. Конечно, это относится не ко всем крупным компаниям современной российской экономики.

Эффективный менеджмент и инновации это составляющие успеха малых предприятий, тогда как остальные общеэкономические ресурсы не имеют большого значения в деятельности малого бизнеса. Изучение процессов малых организаций, проблем, стоящих перед ними, и путей их решения, действительно отвечает веянию времени.

Инновационный путь развития нашей экономики требует глубокого развития малого бизнеса. Улучшение рыночной конкуренции поможет увеличить эффективность экономики в целом. Сегодня малый бизнес развивается низкими темпами. В первую очередь, данному факту мешают государственные барьеры, а также множественные трудности по ведению отчетов и сдаче отчетности в налоговые органы и внебюджетные фонды. Высокие страховые взносы для организаций, работающих на упрощенной системе налогообложения и едином налоге на вмененный доход, также не стимулируют развитие малого бизнеса. Данный факт еще больше уменьшил возможности малого бизнеса привлекать квалифицированную рабочую силу.

Малый бизнес имеет преимущество перед крупными фирмами не во всех сферах. Но основным преимуществом его является минимизация накладных расходов или полное их отсутствие. Данный факт помогает уменьшить маржинальную прибыль на единицу товара, услуги, выполненной работы, что в конечном итоге может отразиться на их конечной цене. Наличие большого количества мелких фирм в той или иной отрасли заставит их эффективно конкурировать, заниматься поиском новых инновационных методов управления, оперативного учета, повседневного функционирования. Выжившие в этой конкурентной борьбе фирмы будут эффективно работать в своих интересах и в интересах общества.

Крупные организации посредством эффекта масштаба и принципов развития нашей экономики имеют в современных условиях больше шансов на выживание, и они не дают малому бизнесу отвоевать свою нишу. Государство должно уравнивать возможности малого бизнеса посредством предоставления ему льгот и преференций. Следует разработать специальные льготные правила взаимодействия государственных органов и малого бизнеса. Это сократит или вовсе исключит издержки, возникающие на входе в бизнес, а также при взаимодействии с государственными органами. Снижение барьеров даст возможность и желание молодым и активным людям с легкостью вести бизнес, что усилит конкурентную среду на благо общества и населения.

Развитие малого бизнеса – это актуальная тема в современной экономике. Мировые экономические лидеры такие, как США, ЕС, Япония в структуре своей экономики имеют большую долю малых предприятий. Китай и Индия тоже движутся по пути развития малого бизнеса.

Малые предприятия – это локомотивы инновационного пути развития экономики. Эти предприятия более подвержены новым идеям и преобразованиям. Локомотивами же российской экономики являются крупные компании, работающие в секторе добычи природных ресурсов. Такое положение дел не является перспективным. И это ухудшается тем фактом, что сверхдоходы от продажи ресурсов идут не на развитие новшеств и внедрение их, а на потребление и просто уходят за границу.

Количество малых предприятий, например, в Америке в несколько раз превышает количество аналогичных предприятий в нашей стране. Немаловажным аспектом является то, что довольно весомая часть российских малых предприятий были созданы с целью применения схем по оптимизации налогообложения и фактически не осуществляют хозяйственную деятельность.

В мире существует два подхода к деятельности малых организаций (один из них все чаще обозначаются немецким термином *Mittelstand*):

1. Немецкий подход основан на том, что малое предприятие в своей стратегии делает упор на определенных сегментах определенного рынка товаров. И такие компании начинают делать какой-либо товар лучше остальных компаний, и даже крупные компании не могут сделать лучше. Такая узкая специализация дает конкурентное преимущество.
2. Японский подход основан на том, что малые предприятия тесно сотрудничают с более крупными организациями и производят комплектующие для их основной продукции, такой как машины, бытовая техника и компьютеры.

В первом случае потребителем товара компании является население, во втором крупные организации. При отсутствии в регионах России крупных организаций, нуждающихся в

поставщиках каких - либо комплектующих, можно сделать вывод, что нам больше подходит немецкий путь.

Развитию малых предприятий в России мешает отсутствие должных условий, которые должно создавать государство, а также не всегда высокая покупательская способность потребителей.

Можно выделить следующие барьеры для развития малого бизнеса:

- высокие налоги и взносы;
- непосильные барьеры для создания какого - либо производства;
- невысокая степень свобод в государстве;
- коррупция;
- высокие ставки по кредитам;
- низкая предпринимательская активность населения.

Решение этих и других проблем позволит малому бизнесу выйти на новый уровень развития.

В условиях экономического кризиса и санкций, самозанятость населения приобретает высокое значение. Снижение курса рубля, снижение цены на нефть – эти факторы будут снижать возможности государства и компаний по содержанию и поддержанию того штата сотрудников, который существует на сегодняшний день. Неминуемы сокращения и повышение уровня безработицы. Трудные времена таят перед нашей экономикой не только угрозы, но и возможности нового скачка развития, нового НЭПа. Государству следует воспользоваться текущей ситуацией и предпринять верные шаги по развитию экономики в сторону малого бизнеса и инноваций. Иначе нашей экономике грозит клеймо вечно догоняющей.

Развитию малого бизнеса в России следует уделять больше усилий. Сегодня основную часть валового внутреннего продукта формируют крупные организации. Эти организации в основном работают в таких сферах, как добыча природных ресурсов, в частности, нефть, газ, руды и другие полезные ископаемые. Многие экономические сферы, так или иначе, являются рынками олигополии или вовсе являются сферой влияния монопольных организаций – сотовая связь, доступ в Интернет, крупные торговые сети. Довольно часты сговоры между отдельными участниками рынка. Стратегия снятия сливок посредством сговора очень обычна. Конкурентная среда российской экономики оставляет желать лучшего. Отсутствие конкуренции делает неэффективными экономические процессы для общества в целом, тогда как для крупных организаций это сулит значительные прибыли. В последние годы развитие малого бизнеса затормозилось, а отраслевая структура малых предприятий остается практически неизменной по целому ряду причин.

1. Потенциал роста малого бизнеса, обусловленный развитием торговли, практически исчерпан. Это вызвано тем, что на начало 2014 года 39,6 % субъектов малого и среднего предпринимательства уже сосредоточено в торговле и общественном питании.

2. Объективной экономической основой развития малого бизнеса могли бы послужить крупные и средние предприятия, вокруг которых смогли бы сгруппироваться их контрагенты, малые предприятия - спутники, как это происходит во многих развитых странах. Однако, в современной России такая основа отсутствует.

3. В связи с мировым экономическим кризисом, в 2014 году резко сократились инвестиции в малый бизнес, и по настоящее время ситуация почти не меняется.

4. Развитие собственного бизнеса осложняется рядом недостатков и негативных тенденций, в первую очередь, недостатки и упущения в области налоговой политики государства. Несмотря на то, что в 2014 году подход к расчету фиксированного размера страхового взноса на обязательное пенсионное страхование для индивидуальных предпринимателей был изменен, этот пример характеризует проблему отсутствия стабильности законодательства в сфере обязательных платежей. Многие предприниматели отмечают, что бизнес - планирование значительно осложняется с учетом невозможности прогнозирования изменения мер государственной фискальной политики даже в краткосрочной перспективе. В конечном счете данная ситуация приводит к увеличению занятости в неформальном секторе экономики. Меры государственной политики для снижения негативного влияния данного фактора должны концентрироваться на проведении объективной оценки регулирующего воздействия при принятии актов в данной сфере, корректировке нормативных правовых актов, вводящих дополнительную финансовую нагрузку на субъекты малого и среднего предпринимательства, а также введении механизмов, гарантирующих стабильные условия развития сектора (мораторий на изменения, введение налоговых каникул и другие).

5. К сдерживающим факторам развития малого бизнеса в России можно отнести нестабильность и несовершенство законодательства, в том числе налогового, и проблему коррумпированности представителей государственных структур. Хотя следует отметить, что за период с 2006 по 2012 годы произошло значительное улучшение в этом направлении. В отчете Doing Business 2014, в котором дается оценка условий ведения предпринимательской деятельности, по итогам 2012 года Россия поднялась за год в списке со 112 до 92 позиции, позиция же России в общем рейтинге в 2006 году была 106. Нельзя не отметить произошедшие перемены по позиции «Налогообложение». Здесь Россия со 130 места поднялась на 56 место. Показатель «Налогообложение» раскрывает данные о налогах, которые должна уплатить в определенном году компания среднего размера, а также сопоставляет административную нагрузку, связанную с уплатой налогов. В качестве мер, повлиявших на повышение позиции России в рейтинге Doing Business, можно выделить следующие:

- отмена с 2013 года налога на имущество организаций в отношении вновь вводимого движимого имущества, которое по экспертным оценкам составляет около половины балансовой стоимости основных средств;
- снижение в 2012 году тарифов страховых взносов до 30 % с 34 % в 2011 году.

6. На создании и развитии малых предприятий негативно отражается и отсутствие целенаправленной и эффективной политики государства, особенно в виде инвестиционной поддержки.

В силу перечисленных причин можно утверждать, что потенциал роста малого бизнеса в России далеко не исчерпан.

Понимая это, авторы проекта «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [38] предлагают стимулировать малый бизнес путем совершенствования введенной в 2013 году патентной системы налогообложения.

Патентную систему налогообложения планировалось распространить не только на индивидуальных предпринимателей, как сейчас, но и на самозанятых граждан, не

имеющих наемных работников. Получение такими гражданами патента на один из видов деятельности автоматически повлек бы постановку их на учет в качестве индивидуальных предпринимателей, а истечение срока действия патента – снятие с учета. Эта мера позволила бы вывести на законное поле часть теневого бизнеса, что увеличило бы доходы бюджета, собираемость страховых взносов, а также помогло бы сократить уровень безработицы, что непременно благополучно отразилось бы на размере государственного бюджета. Однако, во втором чтении законопроекта 12 декабря 2014 года в Госдуме данные предложения, неожиданно для общественности, были исключены из его текста. В итоговом варианте законопроект был принят 29.12.2014 года под № 477 - ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [39]. Он закрепил право на региональном уровне для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей вводить налоговые льготы в виде «каникул», в виде налоговой ставки в размере ноль процентов на период 2015–2020 годов. Данная норма распространяется на строго определенные виды деятельности, такие как: научная, социальная, производственная. Налогоплательщики, желающие воспользоваться данной льготой, обязаны применять либо упрощенную систему налогообложения, либо патентную систему. Субъекты федерации смогут также устанавливать предельные значения годового дохода предпринимателя, количества наемных работников и других показателей, при превышении которых право на «налоговые каникулы» утрачивается.

Серьезным недостатком данной нормы является тот факт, что правом на «налоговые каникулы» наделяются только индивидуальные предприниматели. Представители малого бизнеса с иными формами собственности рассчитывать на подобные послабления пока не могут.

В настоящее время политика государства в отношении малого и среднего бизнеса носит не системный характер. Зачастую принимаемые решения противоречат друг другу и сводят все усилия к нулю, если не к минусу, как в случае со страховыми взносами для индивидуальных предпринимателей в 2013 году.

Одновременно с этим нельзя не отметить, что за последние несколько лет практически все наиболее глобальные инициативы бизнес - сообщества, все - таки были государством поддержаны и реализованы, хотя и не в полном объеме. Это позволяет говорить о некотором прогрессе в отношениях власти с бизнес - сообществом, который в ближайшей перспективе, возможно, позволит переломить тенденцию «вымирания» малых и средних предприятий, что, несомненно, приведет к экономическому подъему страны в будущем.

В заключение необходимо отметить, что развитие малого предпринимательства, как одно из условий стабильности экономики и полноценных рыночных отношений, стало первым шагом, с которого начался путь России в цивилизованную рыночную экономику. Оно сыграло немалую роль в накоплении первоначального частного капитала в нашей стране [40].

Для того, чтобы созданное предприятие смогло выйти на рынок, закрепить на нем свои позиции и стать успешным, необходима помощь со стороны государства. Государственное стимулирование развития малого бизнеса заключается не только в финансировании, но также в поддержке на законодательном уровне, создании инфраструктуры, введении налоговых и кредитных льгот и других преференциях.

Как показало проведенное исследование, вклад малого бизнеса в экономику России недостаточно велик по сравнению с зарубежными странами. Между тем эти предприятия, как наиболее неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий этой сферы. На федеральном уровне реализуется ряд мер государственной экономической политики, прямо или косвенно влияющих на развитие малого и среднего предпринимательства.

К основным направлениям данных мер следует отнести:

- финансовую и налоговую политику;
- реализацию Национальной предпринимательской инициативы;
- земельно - имущественную политику;
- развитие системы государственных закупок;
- внедрение системы оценки регулирующего воздействия;
- формирование института уполномоченного по защите прав предпринимателей.

При этом особое внимание заслуживает финансово - кредитная поддержка малого бизнеса со стороны государства [41].

Как показало проведенное исследование, Томская область традиционно входит в число регионов - лидеров Российской Федерации и Сибирского федерального округа по основным показателям развития малого и среднего предпринимательства. Государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011–2014 годы» предусматривает следующие направления государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП):

- формирование и обеспечение деятельности инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- информационная и консультационная поддержка в сфере организации и ведения предпринимательской деятельности;
- мероприятия, направленные на подготовку кадров для сферы предпринимательства;
- финансовая поддержка деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- содействие развитию межрегионального и международного сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства; поддержка сотрудничества с международными организациями и административно - территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития малого и среднего предпринимательства;
- пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности;
- развитие молодежного предпринимательства.

При этом, как показало проведенное исследование, в последние годы развитие малого бизнеса затормозилось, а отраслевая структура малых предприятий остается практически неизменной по целому ряду причин:

- потенциал роста малого бизнеса, обусловленный развитием торговли, практически исчерпан;

- объективной экономической основой развития малого бизнеса могли бы послужить крупные и средние предприятия, вокруг которых смогли бы сгруппироваться их контрагенты, малые предприятия - спутники, как это происходит во многих развитых странах. Однако в современной России такая основа отсутствует;

- в связи с мировым экономическим кризисом, в 2014 году резко сократились инвестиции в малый бизнес, и по настоящее время ситуация почти не меняется;

- развитие собственного бизнеса осложняется рядом недостатков и негативных тенденций, в первую очередь, недостатки и упущения в области налоговой политики государства;

- к сдерживающим факторам развития малого бизнеса в России можно отнести нестабильность и несовершенство законодательства, в том числе налогового, и проблему коррумпированности представителей государственных структур;

- на создании и развитии малых предприятий негативно отражается и отсутствие целенаправленной и эффективной политики государства, особенно в виде инвестиционной поддержки.

Для совершенствования поддержки малого предпринимательства «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» предлагают стимулировать малый бизнес путем совершенствования введенной ранее патентной системы налогообложения.

Список использованной литературы:

1. Девятаева Н.В., Базарнова Т.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 503 – 505.

2. Рудыкина В.П. Государственная поддержка малого бизнеса (на примере Волгоградской области) // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II Международной научной конференции (г. Москва, октябрь 2013 г.). – М.: Буки - Веди, 2013. – С. 40 – 42.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (ред. от 30.12.2015).

4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

5. Постановление Правительства РФ от 09.02.2013 № 101 (ред. от 13.07.2015) «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

6. Кечеджиян М.А. Государственная поддержка субъектов малого бизнеса Ростовской области как метод стимулирования их развития // Экономическая наука и практика: материалы Международной научной конференции (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. – С. 166.

7. Доклад о ходе реализации мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2010–2013 годах и основных направлениях развития малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу. – М.: МЭР РФ, 2014. – 259 с.

8. Красникова А.С., Галкин Д.П., Элязян А.А. Поддержка малого и среднего предпринимательства в России и Европе (на примере Франции и Германии) // Молодой ученый. – 2014. – №20. – С. 310 – 313.

9. Постановление Правительства РФ от 06.05.2008 № 358 «Об утверждении Положения о ведении реестров субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными реестрами».

10. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294 - ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

11. Федеральный закон от 25.06.2012 № 94 - ФЗ (ред. от 02.12.2013) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

12. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2579 - р (ред. от 28.10.2015) «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики».

13. Приказ ФАС России от 26.12.2013 № 879 / 13 «Об утверждении плана мероприятий по реализации Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013–2024 годов».

14. Приказ Минэкономразвития России от 01.07.2014 № 411 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации».

15. Приказ Минэкономразвития России от 19.11.2014 № 746 (ред. 22.12.2014) «Об утверждении перечня мероприятий, отобранных для софинансирования за счет средств субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ развития пилотных инновационных территориальных кластеров».

16. Официальный сайт Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depMB/>.

17. Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 № 1605 (ред. 26.12.2015) «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году».

18. Постановление Правительства РФ от 27.02.2009 № 178 (ред. от 26.05.2014) «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

19. Официальный сайт АО «Небанковская депозитно - кредитная организация «Агентство кредитных гарантий». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acgrf.ru/>.

20. Официальный сайт АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mspsbank.ru/>.

21. Официальный сайт Общероссийской общественной организации «Опора России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://opora.ru/about>.
22. Официальный сайт Торгово - промышленной палаты Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tpprf.ru/ru/>.
23. Официальный сайт АО «Российская венчурная компания». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/>.
24. Официальный сайт Российского Микрофинансового Центра. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rmcenter.ru/>.
25. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru>.
26. Официальный сайт Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.siora.ru>.
27. Позднякова Т.С., Ямова И.И. Зарубежный опыт поддержки малого бизнеса // Студенческие научные исследования. – 2015. – № 2.
28. Карманова Н.Е. Малый бизнес – немалая проблема // ЭКО. – 2014. – №1. – С. 179 – 189.
29. Малый бизнес долго не живет // Коммерсантъ Деньги. – 2014. – № 3. – С. 6.
30. Развитие молодежного предпринимательства в Томской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sibacc.ru/news/new/38/40763/?sphrase_id=1355.
31. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
32. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
33. Федеральный закон от 07.05.2013 № 78 - ФЗ (ред. от 28.11.2015) «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации».
34. Закон Томской области от 05.12.2008 № 249 - ОЗ (ред. от 08.10.2012) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Томской области».
35. Постановление Администрации Томской области № 232а от 25.11.2010 «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011 – 2014 годов».
36. Малый и средний бизнес Томской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mb.tomsk.ru>.
37. Поддержкабизнеса.РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://поддержкабизнеса.рф>.
38. «Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» (одобренны Правительством РФ 01.07.2014).
39. Федеральный закон от 29.12.2014 № 477 - ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации».
40. Мукосеев Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – №5.

41. Литовченко И.С. Анализ результативности использования финансово - кредитных ресурсов государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Ставропольском крае // Молодой ученый. – 2012. – №11. – С. 169 – 172.

42. Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/>

43. Девятаева Н.В., Грызунова Е.В. Способы организации малого бизнеса // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 306 – 310.

44. Измайлова М.А. Экономическое стимулирование малого бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XLVI Международной научно - практической конференции. – Новосибирск: Изд. - во «СибАК», 2015. – С. 78 – 84.

45. Спатарь А.В. Развитие малого бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XLVI Международной научно - практической конференции. – Новосибирск: Изд. - во «СибАК», 2015. – С. 57 – 61.

46. Петров Е.В., Сафронова И.А. Технологии, способы и методы управления занятостью молодежи путем развития малого бизнеса и предпринимательства // Социальная работа, реклама и связи с общественностью в новом социо - коммуникативном пространстве: Сборник научных работ IX Всероссийской научно - практической конференции. – Томск: Изд. - во STAR. – 2013. – С. 150 – 158.

47. Кобзарь О.С., Петров Е.В. Технология работы службы занятости населения и пути их совершенствования // Социальная работа, реклама и связи с общественностью в новом социо - коммуникативном пространстве: Сборник научных работ IX Всероссийской научно - практической конференции. – Томск: Изд. - во STAR. – 2013. – С. 38 – 48.

48. Стефанив В.П., Петров Е.В. Инновационные формы и методы социальной работы в социальной службе на опыте Алтайского «Краевого кризисного центра для мужчин» // Социально - коммуникативные технологии: проблемы, современные подходы, перспективы: Материалы трудов студенческих и магистерских работ / Под редакцией профессора Колосовой М.В., канд. техн. наук Морозова А.И. – Томск: Изд. - во STAR. – 2013. – С. 122 – 137.

49. Сафронова И.А., Петров Е.В. Развитие малого бизнеса и предпринимательства как основа обеспечения занятости молодежи // Социально - коммуникативные технологии: проблемы, современные подходы, перспективы: Материалы трудов студенческих и магистерских работ / Под редакцией профессора Колосовой М.В., канд. техн. наук Морозова А.И. – Томск: Изд. - во STAR. – 2013. – С. 138 – 146.

50. Матвеева Е.А., Петров Е.В. Проблемы занятости и безработицы в России на современном этапе // Социальная работа, реклама и связи с общественностью в современном коммуникативном пространстве: Сборник научных работ. Выпуск 10 / Под общ. ред. канд. тех. наук А.И. Морозова, д.м.н. профессора М.В. Колосовой. – Томск: Изд. - во STAR. – 2014. – С. 146 – 152.

51. Kolosova M., Morozov A., Petrov E., Pechenkina T., Voltaire T. The demographic potential of the regions of Siberia: contribution to the development of territory // French Journal of Scientific and Educational Research, 2014, No. 2. (12), (July - December). Volume I: «Paris University Press». – Paris, 2014. – p. 807 – 813.

52. Петров Е.В., Качаева С.Г. Стимулирование развития малого бизнеса и предпринимательства как основа обеспечения занятости молодежи // Наука и современность. – 2014. – № 1 (1). – С. 101 – 107.
53. Колосова М.В., Петров Е.В. Демографический ресурс Томской области как существенный потенциал развития территорий Сибири // Наука и современность. – 2014. – № 2 (2). – С. 180 – 187.
54. Печенкина Т.И., Колосова М.В., Морозов А.И., Петров Е.В. Особенности подготовки социальных работников в системе высшего профессионального образования Сибирского региона // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2014. – Т. 2. – № 4 (127). – С. 61 – 69.
55. Петров Е.В., Качаева С.Г. Современные технологии социальной работы в социальной службе (на примере Алтайского «Краевого кризисного центра») // Научный альманах. – 2015. – № 8 (10). – С. 1450 – 1459.
56. Петров Е.В., Морозов А.И., Колосова М.В., Печенкина Т.И. Современные социальные технологии в управлении занятостью населения (на примере Томской области) // Социальная политика и социология. – 2015. – Т. 14. – № 1 (107). – С. 41 – 53.
57. Петров Е.В., Морозов А.И., Колосова М.В., Печенкина Т.И. Регулирование занятости населения на современном этапе: региональный аспект // Социально - экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография [под ред. И.В. Тропченко]. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 89 – 103.
58. Петров Е.В., Качаева С.Г. Современное состояние и перспективы развития внутреннего туризма в стране на примере Томской области // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития: Материалы Второй Всероссийской научно - практической онлайн - конференции с международным участием и элементами научной школы для молодежи [Электронные текстовые данные]. – Томск: Изд - во Томского государственного архитектурно - строительного университета, 2015. – С. 275 – 282.
59. Печенкина Т.И., Колосова М.В., Морозов А.И., Петров Е.В. Проблемы подготовки социальных работников в системе высшего профессионального образования (на примере Томской области) // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2015. – Т. 14. – № 3 (130). – С. 136 – 145.
60. Петров Е.В., Колосова М.В., Качаева С.Г., Печенкина Т.И. Содействие занятости и трудоустройству молодежи в современных экономических условиях // Наука, образование, общество. – 2015. – № 4 (6). – С. 161 – 173.
61. Печенкина Т.И., Колосова М.В., Петров Е.В., Сорока А.В. Опыт социальной защиты ветеранов боевых действий, проживающих на территории Томской области // Наука, образование, общество. – 2015. – № 4 (6). – С. 174 – 181.
62. Качаева С.Г., Петров Е.В. Экономическая и социальная роль малого и среднего предпринимательства в России // Перспективы развития фундаментальных наук [Электронный ресурс]: Сборник трудов XIII Международной конференции студентов и молодых ученых (Томск, 26 – 29 апреля 2016 г.) / Томский политехнический университет. – Томск: Изд - во Национального Исследовательского Томского политехнического университета. – 2016.

63. Печенкина Т.И., Колосова М.В., Петров Е.В., Орехова В.Т. Технологии социально - профессиональной адаптации детей - сирот в условиях среднего профессионального образования // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2016. – № 2.

64. Петров Е.В., Качаева С.Г. Современное состояние и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России // Инновационные технологии в машиностроении: сборник трудов VII Международной научно - практической конференции / Юргинский технологический институт. – Томск: Изд - во Национального Исследовательского Томского политехнического университета, 2016.

© М.В. Колосова, Е.В. Петров, Т.И. Печенкина, 2016

УДК 33

Н.Н. Муслимова

к.пед.н., доцент кафедры фармации ФПК и ППС
Казанский государственный медицинский университет
г. Казань, Российская Федерация

Г.И.Хусаинова

к.фарм.н., доцент кафедры управления и экономики фармации
Казанский государственный медицинский университет
г. Казань, Российская Федерация

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Аннотация

Данная работа посвящена вопросам преодоления экономического кризиса на фармацевтическом рынке, в частности, путем импортозамещения лекарственных средств. Представлено мнение провизоров - практиков по данному вопросу, полученное путем интервьюирования.

Ключевые слова

Экономический кризис, фармацевтический рынок, импортозамещение.

Современный этап рыночных преобразований отечественной экономики настоятельно требует поиска новых методов управления фармацевтическими организациями. На начальных этапах формирования рынка руководители фармацевтических организаций ни профессионально, ни психологически не были готовы к проявлению инструментов рыночной экономики. В настоящее время происходят процессы разделения, объединения, укрупнения и ликвидации фармпредприятий. Постоянно претерпевает изменения законодательная и нормативная база, касающаяся организации и экономики фармации, а также налогообложения. Динамичные изменения, происходящие на фармацевтическом рынке, сформировали у специалистов фармацевтической отрасли побудительный мотив

для изучения этого явления и разработки мероприятий, способствующих выживанию организаций при обострении конкуренции. В условиях быстрого развития рыночных механизмов и обостряющейся конкуренции руководители фармацевтических организаций испытывают недостаточное теоретическое, методическое и практическое обеспечение управленческой деятельности. Большинство руководителей аптечной системы оказались неподготовленными к хозяйствованию в кризисный период, несмотря на то, что кризис - циклически повторяющееся явление в экономической жизни любой страны[3, с. 25].

Кризисные условия хозяйствования - это деловая фаза, повторяющаяся с закономерной цикличностью. Длительность цикла бывает разная: короткий цикл - 3 - 5 лет (редко), средний - 7 - 11 лет и сверхцикл - до 45 - 60 лет. Докризисные и посткризисные показатели платежеспособности, финансовой устойчивости остаются неудовлетворительными и изменяются незначительно.

Всего существует до 150 теорий кризиса экономики, отличающихся причинами возникновения. Например, монетарная теория связана с диспропорциями денежного обращения, в результате чего возникают финансовый, биржевой, валютный кризисы. В теории распределения причина кризисов кроется в слишком быстром росте затрат на производство и удорожании товаров в сравнении с ростом реальных доходов населения.

Общий мировой кризис с его последствиями в 2015 году имеет совершенно другие корни, нежели кризис 2008 - 2009 гг. Тогда мы видели кризис финансовый, сейчас же он возник по экономическим причинам.

На состояние фармацевтического рынка повлияли многие факторы. Это последствия санкций, рост курса валют, изменения емкости рынка, а также изменения в поведенческих трендах потребителей и ценовая политика в отдельных сегментах.

Никто не мог предположить, что санкции Евросоюза будут столь продолжительны, разнообразны и обернутся тяжелыми экономическими последствиями, затронувшими все отрасли, в т.ч. и фармацевтический рынок[5].

Еще одним значимым событием, которое отразилось на фармрынке, было подписание документов по вступлению России в ВТО. Для фармацевтической отрасли это событие значимо по двум причинам. Во - первых, фармрынок является импортозависимым, зарубежные лекарства занимают более 70 % отечественного рынка. Во - вторых, фармацевтическая отрасль является одной из первых, на которой отразятся новые условия. Эксперты ожидают, что после вступления России в ВТО значительно сократятся таможенные пошлины на лекарственные средства (с 15 % до 5 - 6,5 %). При этом для большинства категорий срок сокращения, предусмотренный в договоре, составит 2 - 3 года. В целом, полный переход намечен на 2016 год. Однако, вопреки ожиданиям потребителей, сокращение таможенных тарифов не сильно повлияет на розничную стоимость лекарственных препаратов и резкого понижения стоимости на фармацевтические препараты не произойдет. Нестабильность рубля и кризис в России продолжают беспокоить умы граждан, неуверенность в мировой экономике и обеспокоенность кризисом возрастают и приближаются к критической отметке. Опрос, проведенный в 2015 г. показал, что 79 % опрошенных обеспокоены кризисом. Среди волнующих факторов респонденты отметили: повышение цен – 96 % , падение рубля – 72 % , проблемы с зарплатами – 56 % . Это не может не сказаться на потребительской способности населения. Часть людей переходят с дорогих препаратов на их дешевые аналоги. К сожалению, у нас

не принято считать продолжительность и стоимость лечения, а дешевый препарат – это не всегда быстро и эффективно. Безусловно, лекарственные средства не являются предметами роскоши, на которых в кризис принято экономить в первую очередь. Лекарство – это товар вынужденного спроса. И от него откажутся в последнюю очередь. Лекарства покупали, покупают и будут покупать. Иначе обстоит дело с парафармацевтической продукцией (БАД, лечебная косметика и прочий сопутствующий ассортимент), доля продаж которого в аптечном сегменте занимает 23 - 25 % . А поддержание спроса в кризисные времена на перечисленные ассортиментные группы гарантировать не может никто.

По данным «Росздравнадзора» к концу 2015 года в стране зарегистрировано 3 384 аптечных организации, которые имеют 36 897 точек. Это на 175 % больше, чем в 2013 году, - 1 930 (22 612 точек). Российский рынок фармацевтики теперь состоит из 1 985 дистрибьюторов лекарств и 25 631 организации в розничном сегменте. В России насчитывается наибольшее количество аптечных пунктов: одна точка в среднем обслуживает 1700 человек. По транспортной доступности аптек Россия занимает первое место в мире.

Доля импортных лекарственных средств на российском рынке представлено на Рисунке 1.

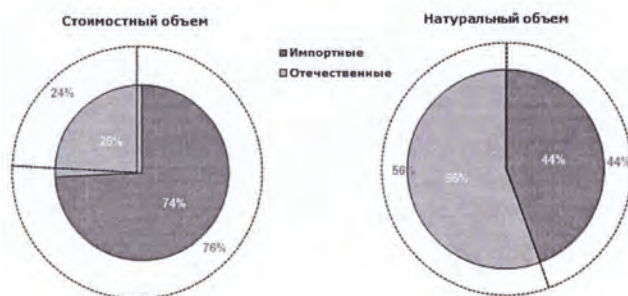


Рисунок 1. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ЛП на коммерческом аптечном рынке России в 2015 г., %

Доля ЛП российского производства от общего объема коммерческого рынка 2015 г. составила 26 % в стоимостном выражении и 56 % в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка - 74 % по итогам месяца, и составляли 44 % в натуральном объеме рынка[1].

Для увеличения доли отечественных лекарственных препаратов на рынке одновременно с повышением их качества и сдерживанием цен на них, необходима локализация производства полного цикла на территории России, а также усовершенствование практики государственных торгов. При этом очевидно, что сегодня российский рынок продолжает делать ставку на иностранных производителей.

Причин для этого немало: несовершенство и непрозрачность законодательного регулирования и ценообразования, отсутствие должного количества предприятий, работающих по европейскому стандарту GMP, спорность формирования перечня ЖНВЛП, коррупция, а также слабая консолидация российских производителей.

Производители намерены выводить на рынок новые высокорентабельные ЛС для увеличения прибыли, многие задумываются о расширении существующих производственных площадей или запуске новых производств, кроме того, наметилась тенденция создания кластеров, в рамках которых группируются зарубежные производители и строят заводы отечественные компании[4, с. 38].

Главным трендом российской фармацевтики в период кризиса становится импортозамещение: большинство компаний собирается выводить на рынок новые лекарства, вытесняя зарубежные; при этом половина компаний будет расширять свое производство. Большая часть опрошенных компаний (72 %) в ближайшее время собирается выводить на российский рынок новые лекарственные средства. Также 56 % опрошенных компаний планируют строительство нового производства на территории РФ. Они отмечают, что фармацевтический рынок меньше других отраслей подвержен влиянию кризиса благодаря своей социальной значимости и жизненной необходимости многих лекарств. Тем не менее, масштабные фармацевтические проекты трудновыполнимы без помощи государства.

По прогнозам ожидается увеличение доли российских лекарств на рынке в следующем году. При этом общее потребление лекарств в стране снизится из-за роста цен, что также окажется на руку отечественным производителям.

Развитие отечественной фармацевтической промышленности является приоритетной социально - экономической задачей государства, так как, во - первых, лекарственные средства влияют на здоровье населения и качество трудовых ресурсов, во - вторых, фармацевтическая промышленность влияет на состояние здравоохранения, образования и прочих сфер деятельности.

В связи с этим государственные отраслевые органы определяют приоритетные направления развития российской фармацевтической промышленности. В частности, Государственная программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013 - 2020 годы» отмечает необходимость выпуска инновационных отечественных лекарственных средств (ЛС), особенно из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП).

Стратегия развития фармацевтической промышленности на период до 2020 г. акцентирует внимание на локализации инновационных лекарственных средств и фармацевтических субстанций на территории России, государственном софинансировании разработок лекарственных средств и технологического перевооружения производства для перехода на стандарты GMP, устранении избыточных административных барьеров в деятельности российских фармацевтических предприятий.

Все указанные документы конечной целью ставят преодоление зависимости от импорта лекарственных средств. К 2020 г. доля российских лекарственных средств на рынке должна составить 50 % , а по перечню ЖНВЛП - 90 % . Однако в настоящее время на фармацевтическом рынке доминируют иностранные производители.

Интерес импортеров к российскому рынку обусловлен, во - первых, его высокими темпами роста, а во - вторых, значительным потенциалом по увеличению потребления лекарственных средств на душу населения в год. Благодаря этому российский рынок находится в лидерах по темпам прироста (3 - е место) и постепенно приближается (7 - е место) к лидерам: США (239,2 млрд долл.) и Японии (84,3 млрд долл.). Уровень

потребления лекарств на душу населения в России (154 долл. в год) в 2013 г. в 3 раза ниже средневропейского уровня (462 долл. в год) и в 5 раз ниже уровня США (779 долл. в год), имеет значительный потенциал роста.

Следствием данного интереса является высокая доля импортных лекарственных средства на российском фармацевтическом рынке, как в коммерческом, так и в государственном сегментах, представленная закупками лекарственных средств для дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО) льготных категорий граждан и пациентов лечебно - профилактических учреждений (ЛПУ).

В натуральном выражении примерное равенство: 44 % против 56 % . При этом за последние 9 лет наблюдаются крайне негативные тенденции: по крупнейшему коммерческому сегменту снижается доля отечественных лекарств в натуральном и стоимостном выражении. Доминирование импортных лекарственных средств в стоимостном выражении вызвано несоответствием средних цен российских лекарств по сравнению с импортными аналогами. В крупнейшем коммерческом сегменте рынка на современном этапе средняя цена отечественных лекарств в 3,6 раза ниже импортных: 60 руб. против 218 руб. По номенклатуре отечественные производители также не выдерживают конкуренции с иностранными, что не позволяет занимать доминирующее положение на рынке в натуральном выражении. Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) в 2015 г. составлял 608 позиций международных непатентованных наименований (МНН). Из них около 200 позиций (33 %) производятся исключительно зарубежными производителями. Однако средняя цена российских ЖНВЛП (46 руб.) в 3,5 раза ниже импортных (161 руб.). Поэтому доля российских лекарственных средств хотя и составляет 50,3 % в натуральном выражении, в стоимостном выражении она равна всего 22,5 % .

Среди 20 крупнейших брендов ЛС по объему продаж в стоимостном выражении наибольшее представительство российских производителей наблюдается по коммерческому сектору и сектору ЛПУ - по 5 наименований. В итоге в коммерческом секторе доля продаж российских брендов не превышает 3 % , в сегменте ЛПУ - 6,1 % . Наиболее серьезная ситуация у ДЛО, по которому 20 крупнейших брендов занимают более половины продаж сегмента, однако среди них только два российских бренда, занимающих менее 5 % продаж.

Импортозамещение лекарственных препаратов в РФ в полном объеме невозможно ни по объемам, ни по номенклатуре. Это вызвано отставанием российских лекарственных средств по их главной потребительской характеристике - качеству. Аптеки и дистрибьюторы ориентированы на реализацию дорогих импортных аналогов для получения большей прибыли.

В натуральном выражении преобладание российских лекарств обусловлено позициями, качество которых практически не различается у разных производителей. Низкое качество российских лекарственных средств обусловлено несколькими причинами:

1. Технологическая оснащенность отечественных фармацевтических предприятий демонстрирует негативные тенденции.

Однако из более чем 450 предприятий, имеющих лицензию на производство лекарственных средств, проверку на соответствие GMP сможет пройти только половина. Это обусловлено рядом экономических и организационных причин:

Отсутствием у предприятий необходимых инвестиционных ресурсов для перехода на данные стандарты, так как переоборудование технологических линий и помещений требует исключительно высоких финансовых затрат.

Отсутствием преимуществ при государственных закупках по программам ДЛЮ и ЛПУ. На государственных тендерах выигрывают те производители, у которых цены на лекарственные средства ниже, но инвестиции в GMP резко повысят отгрузочные цены предприятий. - Институциональные механизмы исполнения данного закона не созданы. Например, проверку должны проводить специально аттестованные лица, однако порядок прохождения ими необходимой аттестации не был создан в срок. Поэтому предприятия поставлены в условия, когда регуляторные требования противоречат реальной практике, переход на новые стандарты в срок в принципе невозможен.

2. Отечественные предприятия не в состоянии тратить на исследования и разработки более 1 - 2 % выручки. В результате доля дженериков на российском рынке превосходит 80 % против 25 - 40 % на развитых рынках. В этой ситуации производство качественных лекарственных средств требует значительных финансовых вложений как со стороны государства, так и со стороны самих предприятий. Для этого в рамках Государственной программы развития фармацевтической и медицинской промышленности на 2013 - 2020 гг. выделено 99,4 млрд руб. Выделение значительных сумм на НИОКР не по силам даже ведущим игрокам российского фармацевтического рынка, поэтому другим направлением развития отечественной фармацевтической промышленности должна стать локализация производств зарубежных фармацевтических компаний на территории России. В настоящее время на российском фармацевтическом рынке лидируют зарубежные производители, которые стремятся инвестировать в локализацию производства в России. Так, из 20 крупнейших производителей по объему продаж на российском рынке в 2013 г. 19 - иностранные, из которых 7 имеют производственные площадки в России, 2 планируют открытие заводов, а 5 развивают сотрудничество с российскими предприятиями по выпуску лекарственных средств по зарубежным технологиям. Поэтому объемы инвестиций в локализацию производства в России постоянно растут. Однако в сентябре 2014 г. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации объявило о внесении в Правительство проекта постановления «Об установлении ограничений на допуск лекарственных средств, происходящих из иностранных государств, при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Несмотря на то что полностью отказываться от импорта Россия не намерена, а преследует цели постепенного импортозамещения, данная мера может стать причиной сворачивания стратегических инвестиционных программ зарубежными предприятиями.

3. Российские лекарства на рынке производятся практически полностью из импортных азиатских субстанций. Однако их качество значительно уступает европейским аналогам: Китай и Индия являются мировыми лидерами в производстве контрафактной фармацевтической продукции. В Россию ввозится около 11 тыс. т субстанций ежегодно, 70,5 % которых в натуральном выражении китайского, а 10,3 % - индийского производства. Ориентация в импорте субстанций исключительно на азиатских производителей создает угрозу для выпуска качественных российских лекарственных средств.

4. Фальсификация лекарственных средств все еще остается серьезной проблемой для российского фармацевтического рынка. Министерство здравоохранения рассматривает

ежегодно около 10 % лекарственных средств, поступающих на рынок. В 2013 г. было выявлено 1103 серии лекарственных препаратов - 3,8 % от всех проанализированных за год, причем 60 % составляли препараты отечественного производства, как правило, тех старых производств, которые не провели модернизацию производства. Точные данные об обороте некачественных лекарственных средств на рынке отсутствуют. Поэтому необходимо принимать меры по противодействию обороту уфальсифицированных и недоброкачественных лекарственных препаратов для медицинского применения. Так, в конце 2014 г. был принят Федеральный закон от 31.12.2014 № 532 - ФЭ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия обороту фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств, медицинских изделий и фальсифицированных биологически активных добавок».

Согласно данному закону вводится уголовная ответственность за распространение лекарств, которые не зарегистрированы на территории РФ.

Таким образом, российские лекарственные средства не выдерживают конкуренции с импортными аналогами ни по объему, ни по номенклатуре, ни по качеству. Это обусловлено во многом внутрипроизводственными технико - экономическими причинами: износом основных производственных фондов, несоответствием производственных процессов международным стандартам, зависимостью от поставок импортных субстанций азиатского производства, отсутствием инвестиционных ресурсов для модернизации производства. Однако ряд внешних организационных проблем также затрудняет импортозамещение: неразвитость механизмов государственных закупок лекарственных средств, несоответствие регуляторных требований перехода фармацевтической промышленности на стандарты GMP практике деятельности отечественных фармацевтических предприятий, ограничения локализации зарубежных предприятий на территории России. Все эти причины не только затрудняют импортозамещение, но и способствуют росту доли некачественной продукции на российском фармацевтическом рынке[2, с. 25].

Первостепенным источником финансирования проектов по замещению импортных лекарств на отечественные будет Федеральная целевая программа (ФЦП) развития фармацевтической и медицинской промышленности до 2020 года. В рамках этой программы на отрасль фармации планируется потратить свыше 185 миллиардов рублей в срок за 10 лет. Из этой суммы средства бюджета составляют 120 миллиардов рублей, и порядка 65 миллиардов рублей - внебюджетные источники. Внебюджетные источники - это личные средства фармацевтического бизнеса и привлеченные кредиты. Каковы будут в целом и Сложно сказать о том, какие иностранные, и российские инвестиции будут вовлечены в фармацевтическую отрасль. Но если инновационный вариант формирования все же реализуется, то отечественный рынок фармации к 2020 году планируется оценить более чем в 60 миллиардов долларов.

Замещение импорта не должно совершаться скачкообразно. Полный производственный процесс в государстве создать с нуля просто неосуществимо. Для достижения результата необходимо подобрать подходящую инфраструктуру, скоординировать шаги государства с работой учебных заведений и научно - исследовательских институтов. Также необходима связь с крупнейшими представителями мировой фармацевтической промышленности - для

того, чтобы приобрести инновационный опыт и ознакомиться с современными технологиями.

Вопрос импортозамещения коснется только лекарственных форм, но ни в коем случае импортозамещение не отразится на лекарственных субстанциях

Несмотря на то, что лекарство будет производиться в России, лекарственные субстанции могут остаться импортными.

Все же импортная зависимость России - это истинно серьезная проблема. Так, например, в перечне ЖНВЛП на период 2011 года находится 522 лекарственных препаратов, из этого числа всего 16 процентов производятся только российскими предприятиями, 53 же процента производятся как российскими, так и зарубежными, все остальное относят к импорту без российских аналогов.

Если рассматривать стоимостное отношение, то почти 1/4 российского рынка лекарственных средств занимают препараты отечественного производства, но сюда же включены и те препараты, которые только упаковываются в России. Производство лекарственных медикаментов из отечественных субстанций, меньше 10 процентов. И в течение 20 лет наблюдается спад производства отечественных субстанций почти в 20 раз

В сложившейся ситуации у фармпроизводителей есть несколько вариантов действий. Один из таковых - развитие собственного производства не только готовых лекарственных форм, но и сырья, однако для реализации этих направлений необходимо финансирование научных разработок, исследований, значительные инвестиции в модернизацию производственного оборудования. При таком сценарии развития производитель снижает свою зависимость от импортируемых субстанций, что является бесспорным плюсом, учитывая риск осенней девальвации российского рубля; при этом он сталкивается с необходимостью закупки оборудования (включая расходы на его обслуживание) и создания дополнительных рабочих мест. Возникает также потребность в организации производства таким образом, чтобы производимая субстанция была конкурентоспособной, в изучении новой конкурентной среды, разработке маркетинговой стратегии реализации субстанций и произведенных из них лекарств, финансировании рекламных затрат для вывода новой продукции на рынок. Кроме того, для новых российских субстанций существует еще одна проблема: производитель может производить ЛС только из субстанции, указанной при регистрации. Поэтому перейти на новую субстанцию можно только после внесения соответствующих изменений в регистрационные документы, что не просто.

Производственным компаниям также могло бы быть интересно сотрудничество с государством – государственно - частное партнерство (ГЧП), зарекомендовавшее себя во многих странах.

ГЧП предполагает доленое финансирование; таким образом, производители могли бы получить финансовую поддержку со стороны государства для развития и осуществления инвестиционных проектов и программ; это особенно актуально в нынешних условиях, когда получение заемных средств существенно затруднено. Для слаженной работы такой системы требуется четкая организация всех составляющих деятельности, а также доработка законодательной базы, которая в настоящее время не соответствует современным требованиям научно - производственных и инновационных организаций. Сотрудничество такого вида, вероятнее всего, следует ожидать с крупнейшими компаниями, имеющими в

своей структуре научное подразделение, исследовательские центры и производственные линии. Не теряет актуальности и взаимодействие компаний с целью заключения сделок[4, с. 40].

Еще одним из возможных вариантов для решения производственных проблем компаний в современных условиях может стать контрактное производство. Зачастую российские производства загружены не на полную мощность, что увеличивает издержки. Преодолению этой проблемы может помочь производство препаратов по контракту. Помимо этого размещение заказов на контрактное производство выгодно как для отечественных, так и для зарубежных компаний. Иностранные компании - заказчики, также вынужденные в период кризиса сокращать издержки, таким образом получают возможность дальнейшего развития своих продаж на фармрынке России и в то же время (в отличие от импорта готовых препаратов) смогут сэкономить на транспортных и таможенных расходах, сохранив при этом конкурентный уровень цен.

В России более 80 российских производственных компаний в настоящее время обеспечивают заказы по производству лекарственных средств на контрактных условиях для отечественных и зарубежных компаний. К числу производителей, выполняющих заказы иностранных компаний, можно отнести компании «Вектор», «Сотекс», «БИОТЭК», «Акрихин», «Канонфарма» и др. Производство под заказы отечественных компаний осуществляют «Лекко», «Эллара МЦ», «Мир - Фарм» и др., что подтверждают провизоры - практики, хорошо знающие ассортимент лекарственных средств в аптеке. При контрактном производстве положительным для локальных производителей является то, что размещающая заказ компания сможет концентрировать усилия на основном виде деятельности (например, на разработке новых активных соединений, фармсубстанций или стратегии продвижения), что немаловажно, т.к. для многих компаний проблематично изыскать средства для организации полного цикла создания препарата – от разработки и проведения исследований до выпуска и вывода на рынок[1].

Кроме того, российский производитель, работающий на контрактной основе, освобождается от необходимости поиска рынков сбыта продукции, т.к. в большинстве случаев эту роль берет на себя компания - заказчик.

Каждая компания может найти для себя наиболее приемлемый путь выхода из сложной ситуации, объективно оценив собственные возможности и приложив необходимые усилия для своевременного развития сильных сторон своей деятельности. Подводя итоги, стоит отметить, что государство и участники фармотрасли осознают важность и социальную значимость этой сферы. Первое ведет активные обсуждения законодательных аспектов и доработки проектов развития отраслевых субъектов для обеспечения более продуктивной деятельности предприятий. Со стороны участников фармрынка наблюдается стремление использовать сложившуюся ситуацию с целью оптимизации деятельности и заложения прочного фундамента на будущее.

Несмотря на текущее состояние российской экономики и ключевые проблемы развития рынка, такие как несовершенство законодательства регулирования отрасли и недостаточное государственное финансирование по некоторым аспектам, большинство участников рынка по-прежнему высоко оценивают потенциал российского фармацевтического рынка. Такие оценки подтверждаются, в частности, практическими действиями бизнес - сообщества, такими как строительство производственных предприятий в России и создание альянсов

иностранных компаний с российскими. Однако экономические факторы могут оказать влияние на планы иностранных компаний, которые еще не приняли решение о локализации производства в России, в отношении способов и сроков такой локализации. Тем же иностранным компаниям, которые уже находятся в процессе реализации проектов по локализации производства, вероятно, придется постепенно увеличивать глубину переработки в России в зависимости от того, какие требования будут установлены государством для определения локального продукта) для того, чтобы иметь возможность участвовать в государственных закупках.

Российский фармацевтический рынок сохраняет свою особенность одного из самого быстрорастущего в мире. Прогнозировалось, что в 2015 году рынок в России в денежном эквиваленте будет расти. Однако из-за девальвации рубля наблюдалось снижение объема фармацевтического рынка в России в долларовом эквиваленте. К тому же ожидался рост доли готовых лекарственных препаратов (ГЛП).

Согласно Федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», в 2020 году на территории России должно производиться не менее 90 % номенклатуры лекарственных средств, входящих в перечень ЖНВЛП. На данный момент по данным Министерства промышленности и торговли РФ, 68 % лекарственных препаратов из списка ЖНВЛП производится в РФ в виде готовой лекарственной формы. Однако данная статистика не учитывает, какое количество из этих препаратов производится из российских субстанций. Поэтому оценка эффективности реализации программы относительно импортозамещения с учетом полного цикла производства в России на текущий момент неоднозначна[1].

Цены на медикаменты за 2015 год выросли по отношению 2014 г. Основной рост отпускных цен приходится на препараты, не входящие в список ЖНВЛП.

В течении последних двух лет несовершенство законодательного регулирования отрасли было главной проблемой, волнующей представителей фармацевтического рынка. Однако на первое место вышла такая проблема, как текущее состояние российской экономики. Этот результат подтверждает зависимость фармацевтического рынка от таких внешних факторов, как геополитические и валютные риски.

Огромное значение для развития аптечной розницы и сетевого ритейла, в частности, имеют последние инициативы государства в области регулирования цен на лекарственные средства. Инициативы были ожидаемы и возникли не на пустом месте: экономический кризис спровоцировал значительный рост цен на медикаменты и выявил целый ряд проблем, связанных с производством и продажей медикаментов.

На текущий момент возможности государства в отношении ценового регулирования в коммерческом розничном секторе ограничены так называемым Перечнем жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС), который устанавливается постановлением Правительства РФ и на который устанавливаются предельные оптовые и розничные наценки. На сегодня препараты, формирующие этот список, обеспечивают около 30 % оборота среднестатистической российской аптеки как в стоимостном, так и в натуральном выражении, и любое расширение этого списка (подобные планы озвучивают, в частности, представители Росздравнадзора) естественным образом будет ограничивать их прибыль.

Любое действие, направленное на регулирование отрасли, тем более если речь идет об ограничении прибыли аптечных учреждений, должно быть многократно взвешено. И здесь лишний раз хочется упомянуть о необходимости конструктивного диалога между властью и бизнесом. Неудачные эксперименты с ценовым регулированием могут привести отрасль в состояние коллапса; подобные примеры мы могли наблюдать в конце прошлого года на Украине.

Между тем аптечные сети, находящиеся в государственной и муниципальной собственности, показывают относительно стабильный рост продаж, причем, не выходящий за пределы инфляционного увеличения цен на медикаменты.

Будущее государственных сетей в целом предопределено: в большинстве регионов России они проходят примерно одинаковый путь развития. Вначале разрозненные аптечные учреждения объединяются в единую структуру; создается новая административная система. На втором этапе различными методами повышается прибыльность сети: закрываются убыточные точки, внедряются системы менеджмента качества, устраняются дублирующие процессы и т.д. На третьем этапе меняется организационно - правовая форма собственности; при этом образованные акционерные общества могут остаться в государственной собственности либо часть их акций может быть передана инвестору на возмездной основе.

Всплеск разного рода проектов по реформированию системы регулирования фармотрасли последовал вслед за резким ростом цен на лекарственные средства, который стал едва ли не самым значительным по сравнению с повышением цен на другие непродовольственные товары. После обсуждения проблемы на высшем уровне стали находиться решения: чиновники вспомнили о механизмах регулирования цен на определенный перечень лекарственных средств (т.н. список ЖНВЛС). Возможность регулирования имела и ранее, хотя существующая система работала неэффективно. Система регулирования в теории сравнительно проста: цены производителей фиксируются в специальном реестре; к этой цене могут применяться определенные оптовые, а затем розничные наценки, и именно этап определения этих наценок вызывает основные вопросы. Разработкой регламента определения наценок сейчас занимается Федеральная служба по тарифам (ФСТ).

Если уровень наценок будет покрывать только размер накладных расходов, то товар начнет постепенно вымываться из ассортимента дистрибьюторов, а значит, возникнет дефицит и в аптеках. Если это произойдет, ценность предпринимаемых усилий по стабилизации цен будет стремиться к нулю. Однако подлинную революцию на фармрынке можно ожидать в случае реализации проекта о расширении перечня хозяйствующих субъектов, имеющих право на осуществление фармдеятельности. По замыслу авторов, часть товаров аптечного ассортимента, точнее ОТС - продукцию, планируется разрешить к реализации в универсальных магазинах. Замысел проекта аргументируется повышением доступности ЛС для населения, а также (и опять же) снижением цен за счет роста конкуренции.

Импортозависимость отечественного фармрынка подразумевает зависимость от колебаний курса валют. Наиболее подверженными курсовым флюктуациям оказались препараты низкого ценового сегмента, т.к. практически 90 % их составляющих – фармсубстанции, которые компании приобретают за валюту. Органы государственной

власти также находятся в непростой ситуации, стараясь с одной стороны поддержать отечественный фармпром и выполнить обязательства перед пациентами, а с другой – соответствовать международным нормам и стандартам. Отказ от индексации цен на препараты низкого ценового сегмента – большая ошибка, которая привела к исчезновению многих препаратов с рынка и замене на более дорогие аналоги.

Меры по борьбе с коррупцией в основном считают эффективным способом снижения доли импортных препаратов производители дженериков.

Приказом Министерства экономического развития РФ от 25 марта 2014 года №155 установлена преференция в размере 15 % для локальных производителей лекарственных средств, закупаемых для государственных и муниципальных нужд которая будет действовать до 31 декабря 2015 года.

В феврале 2015 года Минпромторг внес в Правительство РФ проект постановления об ограничении государственных закупок лекарственных средств, согласно которому импортные лекарства не будут допускаться к торгам при наличии двух и более заявок на поставки от производителей лекарственных средств из ЕАЭС. Однако, остается вопросом, какие именно критерии будут установлены при утверждении данного постановления для определения того, является ли ЕАЭС зоной происхождения продукта. Минпромторг также разработал проект постановления правительства, в котором устанавливаются критерии отнесения ряда продукции, в том числе продукции фармакологии и продукции медицинской промышленности, к товарам, произведенным на территории РФ. В частности, предполагается, что лекарственные средства будут считаться произведенными на территории РФ при условии, что с определенной даты (1 января 2019 - 2023 годы в зависимости от категории лекарственных средств) они будут производиться из субстанции юридическим лицом – резидентом страны, входящей в ЕАЭС, или при условии, что соответствующие субстанции будут произведены на территории ЕАЭС в зависимости от категории лекарственных средств) [3, с. 30].

Ограничения для государственных закупок импортных медицинских изделий, включенных в соответствующий перечень, были введены Постановлением Правительства РФ от 5 февраля 2015 года № 102, и страна происхождения медицинских изделий в целях применения указанного Постановления определяется в соответствии с Соглашением о Правилах определения страны происхождения товаров в СНГ.

Какие сферы государственного регулирования больше всех нуждаются в изменении:

1. Ценообразование на лекарственные средства.
2. Государственные закупки
3. Государственная регистрация лекарственных средств.

В 2014 году было принято большое количество законодательных изменений в области здравоохранения и регулирования фармацевтической деятельности.

Наиболее важные из них:

1. В Федеральном законе «Об обращении лекарственных средств» впервые закреплены такие термины, как « биологически лекарственный препарат» , « взаимозаменяемые лекарственные препараты» и т.д.

2. С 16 марта 2015 года Правительство РФ вправе определять особенности государственного регулирования предельных отпускных цен на ЖНВЛП в зависимости от экономических и социальных условий.

3. Предусматривается индексация цен на ЖНВЛП не только для российских, но и для иностранных производителей по заявлению поданному на 1 октября каждого года.

4. В конце 2014 были утверждены новые перечни, в том числе перечни ЖНВЛП и лекарственных препаратов по программе «7 нозологий».

5. Внесены изменения в законодательные акты РФ в части противодействия обороту фальсифицированных лекарственных средств.

6. Оптимизированы и упрощены некоторые процедуры государственной регистрации лекарственных средств.

7. Введена новая процедура мониторинга эффективности и безопасности лекарственных препаратов, находящихся в обращении РФ - фармаконадзор.

8. Был осуществлен перенос окончательного срока перехода на стандарты GMP на 1 января 2016 года.

Ключевая тенденция 2015 года заключается в том, что над влиянием законодательных изменений начинают уверенно превалировать рыночные факторы (что подтверждает закрытость российского фармацевтического рынка и его зависимость от импорта).

Оживление экономической деятельности, а также рост национальных резервов – хороший маркер того, что социальные обязательства государства будут выполняться в полном объеме. Более того, дальнейший рост позволит рассматривать перспективу запуска новых программ социальных гарантий, в том числе в системе здравоохранения.

Наши провизоры - практики считают (про результатам интервьюирования), что, на сегодняшний день фармацевтический рынок России имеет следующие слабые стороны:

1. Высокая зависимость рынка от импорта как готовых лекарственных форм, так и субстанций.

2. Ориентированность фармацевтического рынка России на местных потребителей.

3. Негибкость ценового регулирования на фармацевтическую продукцию.

4. Недостаточность государственной поддержки локальных производителей.

Избавление фармацевтического рынка РФ от импортозависимости и регулирование экспорта фармацевтической продукции - основные задачи «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года». Несмотря на положительную динамику роста объема экспорта российской фармацевтической продукции за последние годы, Россия пока остается страной – импортером фармацевтической продукции.

Такая мера, как закупка для государственных нужд только препаратов отечественного производства помогает снизить зависимость рынка от импорта готовых лекарств и субстанций.

В свете соответствующих изменений в законе «Об обращении лекарственных средств» Минздрав России разрабатывает новые подходы к ценообразованию на ЖНВЛП, предусматривающие различия в индексации цен на препараты разных ценовых сегментов, а также на импортируемые ЖНВЛП. Эти меры направлены на создание более гибкой системы ценового регулирования на фармацевтическую продукцию.

В соответствии с проектом постановления Правительства РФ, разработанного Минпротдторгом, определяется порядок и условия предоставления субсидий российским организациям на компенсацию части затрат, понесенных при реализации проектов по организации производства лекарственных средств и фармацевтических субстанций .

В целом на российском фармацевтическом рынке сложились устойчивые стратегические ориентиры развития бизнеса, считают провизоры.

Как и в предыдущие годы большинство компаний планируют вывод на российский рынок новых лекарственных средств. Кроме того, сохраняется общая тенденция - нацеленность на локализацию путем создания новых производственных мощностей на территории РФ и организации совместных предприятий.

Одной из основных задач программы «Фарма - 2020» является уменьшение доли импортных препаратов. Цели по импортозамещению заложены в государственной программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013 - 2020 годы».

Среди мер правительства, способных в наибольшей степени снизить долю импортных препаратов, (провизоры - практики) предлагают выделить следующие:

1. Ограничение или запрет на участие в государственных закупках для иностранных производителей.

2. Стимулирование иностранных производителей к переходу на производство полного цикла.

3. Государственная поддержка российских производителей путем предоставления различных льгот (в том числе и при осуществлении государственных закупок) и увеличение инвестиций в российские инновационные фармпроизводства.

Провизоры - практики, работники аптек, приводят в частности, такой пример: в аптечном ассортименте в последнее время насчитывается большое количество аналогов и синонимов лекарственных средств.

Аналоги отличаются по степени очистки и побочным действиям. У препаратов второго и третьего поколения степень очистки значительно выше. Лечебный эффект тот же, но побочных действий у такого лекарства меньше. Например, всем давно известные препараты от аллергии супрастин и тавегил вызывают сонливость, понижают работоспособность, зато они дешевы, многие врачи их по прежнему выписывают. Более совершенные лекарства от аллергии эриус и телфаст стоят уже более 400 руб за 10 таблеток, но зато не имеют таких побочных действий. В оригинальных лекарствах больше лечебных составляющих. Такое лекарство от простуды как терафлю включают в себя помимо жаропонижающего и противоаллергического средство и витамин С, в то время как дешевый парацетамол, просто понижает температуру. Дорогие лекарства делают более удобными в применении. Срок их действия более длительный, их принимают реже, а дженеретики приходится принимать несколько раз в день. Они заключаются в желатиновые капсулы, чтобы не раздражать слизистую желудка. В пример можно привести средство от герпеса - недорогой ацикловир - акри надо принимать 5 раз в день, через 4 часа, что не очень удобно, если вы на работе. Но зато можно значительно сэкономить, ведь принимая от герпетической инфекции более дорогой валтрекс (2 раза в день), стоит дороже в несколько раз.

За выполнение плана, начисляются бонусы или проценты от продажи. В данном списке представлены аналогичные препараты, отличающиеся производителем.

Итак, невозможно учесть все, что может препятствовать развитию бизнеса. Фармацевтические компании не знают, каким будет госбюджет после 2017 г., и будет ли пересмотрен текущий в связи с резким падением курса рубля, как будет развиваться программа обязательного лекарственного страхования, каким будет ценообразование, будет ли адаптирован Перечень ЖНВЛП к росту цен, будет ли возможность у иностранных компаний изменять цены на препараты из этого перечня. При этом компании -

производители полны решимости продолжать развиваться, выпускать новые препараты. А эксперты уверены, что фармацевтический рынок продолжит свой рост.

Реформа российской фармацевтической отрасли сохраняет курс на развитие отечественной промышленности и поддержку российского производителя.

Несмотря на проблемные аспекты отрасли многие участники рынка сходятся во мнении, что у российского фармацевтического рынка есть хорошие перспективы развития.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pharma2020.ru/> (дата обращения: 20.04.2015).
2. Трофимова Е.О. К вопросу о переходе на стандарты GMP // Ремедиум. 2014. №3. С. 25 - 27.
3. Литвиненко М.А., Макаренко М.В. Проблемы управления инновационным развитием фармацевтической промышленности Российской Федерации // Вестник химической промышленности. 2013. № 5 (74). С. 24 - 33.
4. Костромин П.А. Обеспечение устойчивого развития российских фармацевтических предприятий в условиях внешнеэкономических санкций // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. № 15. С. 37 - 41.
5. Фармацевтический рынок РОССИИ. Выпуск: январь 2015 DSM Group [Электронный ресурс]. URL: www.dsm.ru (10.11.2015)

© Н.Н. Муслимова, Г.И.Хусаинова, 2016

УДК 33

Ю.Ю. Мягкова

к.э.н., доцент кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

Э.А. Асяева

к.э.н., ст. преп. кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье проанализированы предпосылки развития альтернативного финансирования в России. Выявлены сдерживающие факторы и определены тенденции. К предпосылкам развития отнесены стимулирование спроса на альтернативные финансовые инструменты с учетом современных маркетинговых технологий, общемировые тенденции и инструментарий стран Востока, который может быть адаптирован для России, возрастающий интерес к инвестиционному потенциалу страны, который позволит реализовать на практике выпуск «сукуку», если будут внесены необходимые изменения в нормативные документы.

Ключевые слова

альтернативное финансирование, исламская экономика, инвестиционный потенциал, иностранные инвестиции, сукук.

Актуальность исследования обусловлена возрастающими темпами прироста мусульманского населения, а как следствие увеличением спроса на продукты, соответствующие нормам Шариата. Согласно прогнозу Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life мусульманское население в общемировом срезе увеличится примерно на 35 % в ближайшие 20 лет.

Если нынешние тенденции прироста сохранятся, то мусульмане будут составлять 26,4 % от всего населения мира, что в абсолютном выражении составит 8,3 млрд. в 2030 году. Россия лидирует среди европейских стран по численности мусульманского населения. К 2030 году она достигнет 18,6 млн. чел. с прогнозируемым приростом в 0,6 % в год[1].

С целью улучшения экономической ситуации в России становится актуальным вопрос сотрудничества с финансовыми центрами Востока. Предпосылками внедрения отдельных элементов исламских финансов на территории Российской Федерации являются заметные преимущества использования альтернативных финансовых инструментов, что позволяет обеспечить надежность инвестиций, ограниченных запретом на высокорискованные проекты. Также предоставляется возможность для участников финансовых операций, исповедующих немусульманские религии диверсифицировать свой портфель инвестициями в халифальные проекты.

В прошлом году в России «Национальное рейтинговое агентство» запустило оценку соответствия организаций требованиям Шариата, присвоив рейтинг 7 организациям, которым уже можно получать equity - финансирование со стороны исламских финансовых учреждений (см. Таблицу 1). Наличие данного рейтинга, построенного на общепринятом списке требований Шариата к деятельности коммерческих структур, позволит оценить качество предоставляемых услуг, характер функционирования и уровень развития бизнес - процессов относительно требований Шариата. При анализе для установления рейтинга соответствия деятельности требованиям Шариата проводится оценка деятельности организации в целом. Анализ проводится в соответствии с разработанной Методикой, одобренной Российской ассоциацией экспертов по исламскому финансированию (РАЭИФ).

Таблица 1

Рейтинг организаций, деятельность которых соответствует требованиям Шариата[2]

№	НАИМЕНОВАНИЕ	РАСПОЛОЖЕНИЕ	УРОВЕНЬ РЕЙТИНГА
1	ТНВ «ЛяРиба - Финанс»	Махачкала	Sh1 ¹
2	ФД АМАЛЬ	Казань	Sh1
3	Baker Tilly Tax Services	Киев	Sh3
4	Rezeda Suleyman	Москва	Sh3

¹ Sh1 означает, что деятельность организации полностью соответствует стандартам Шариата; Sh3 - деятельность организации на высоком уровне требовательности и в большинстве аспектов анализа соответствует стандартам Шариата

5	Дом мусульманской одежды «Rimma Allyamova»	Москва	Sh3
6	ООО «Технологии питания»	Москва	Sh3
7	ООО «Шади»	Назрань	Sh3

Также по оценкам специалистов, мусульманским населением России могут быть востребованы 10 - 15 миллионов карт, выданных на условиях исламского банкинга (что составит около 5 % от всех банковских карт в стране).

Вместе с тем, можно констатировать, что сегодня в России спрос на альтернативные финансовые продукты невелик и полностью покрывается организациями, которые уже представлены на финансовом рынке. Одной из причин является неосведомленность населения в вопросах альтернативного финансирования. Как показали опросы, проведенные на территории 10 субъектов РФ, около 4 % опрошенного населения понимают и готовы пользоваться альтернативными финансовыми продуктами[3]. Опрос Совета муфтиев России показал, что об альтернативных способах финансирования дел и личных потребностей задумываются 69 % опрошенных, а 56 % выражают готовность стать клиентом исламского банка[4].

В этой связи особое значение имеют стратегии продвижения альтернативных финансовых продуктов.

Авторами было взято за основу определение Ж - Ж. Ламбена и представлено в следующей интерпретации: «Продвижение альтернативных финансов – это создание и поддержание постоянных связей организации, деятельность которой соответствует исламским принципам, с рынком для информации, убеждения и напоминания о своей деятельности с целью активизации продажи товаров и услуг и формирования положительного образа (имиджа) на рынке». Маркетинговый смысл продвижения заключается в активной передаче информации потребителям.

В маркетинге выделяют четыре основных вида или инструмента продвижения: рекламу, прямые продажи, PR, стимулирование продаж.

Как только потребитель осознает свою потребность в рекламируемом товаре, он готов к принятию решения о его покупке. Задача маркетинга при планировании рекламных мероприятий — правильно определить целевую аудиторию и средства донесения информации о товаре. Очевидно, что в большей степени на начальном этапе развития альтернативные финансовые инструменты будут пользоваться спросом у мусульман. Разрешается рекламировать только те товары, которые можно продавать по нормам Ислама, и рекламировать только те услуги, в которых нет запрета.

Следующим видом продвижения является способ «прямых продаж», который имеет своей целью организацию вербального диалога с потенциальными и существующими покупателями для передачи индивидуальных сообщений. Кроме того, это еще и способ сбора информации для организации, поэтому для организации альтернативного финансирования необходимо провести маркетинговые исследования с целью оценки будущего экономического эффекта.

Огромную роль в продвижении исламских финансовых продуктов может играть компетентная торговля персонала. В России уже ведется подготовка специалистов в области альтернативных финансов. Также консультантам необходимо предоставить покупателю «последний аргумент» в пользу принятия решения о покупке товара. Им может служить одобрение Шариатского совета.

На современном этапе развития альтернативного финансирования на территории Российской Федерации активно используется такой инструмент PR, как выставка. Например, в Москве ежегодно проводится выставка Moscow Halal Expo, где на протяжении нескольких лет особое внимание уделяется альтернативным финансам. В рамках выставки проводятся круглые столы, конференции, где организации презентуют свои продукты и услуги. Среди участников данных мероприятий в качестве экспертов выступают представители индустрии из исламских стран.

Стимулирование сбыта предполагает предоставление основным клиентам и потребителям исламских финансовых продуктов различного рода льгот и скидок, проведение конкурсов и профессиональных встреч, распространение сувениров, награждение подарками и т.д.

К примеру организация ТНВ «ЛяРиба - Финанс» предлагает всем желающим оформить в рассрочку товар через магазин электроники и предоставляет скидочную карту, которую можно передавать третьим лицам[5].

Еще одной веской причиной отсутствия спроса является инфляция, от которой не защищены средства, размещенные на счетах в исламских банках, поэтому риск потерять деньги довольно высок.

По некоторым оценкам текущий диапазон мирового рынка альтернативных финансов составляет от \$ 1,66 трлн до \$ 2,1 трлн с перспективой в \$ 3,4 трлн к концу 2018 года. Альтернативные финансовые активы представлены 1 % мирового финансового рынка в размере \$ 127 трлн. в активах.

Таблица 2

Исламские финансовые активы[6]

Стоимость активов, млрд. долл. США	Сектор
1,214	Исламские банки
280	Сукук
51	Исламские фонды
28	Такафул (Страхование)
Итого: 1,66 трл. долл. США	

Ernst & Young и Малазийский исламский финансовый центр предсказывают, что размер рынка достигнет \$ 3,4 трлн к концу 2018 года, в то время как PricewaterhouseCoopers прогнозируют объем рынка в \$ 2,7 трлн к 2017 году. Несмотря на различные оценки экспертов, можно сделать вывод о том, что прогнозируется устойчивый рост исламской экономики.

Исходя из региональной сегментации альтернативные финансовые активы в значительной степени сконцентрированы на Ближнем Востоке и в Азии, хотя число рынков расширяется.

Таблица 3

Сегментация альтернативных финансов по регионам в млрд. долл. США, 2014 г[7]

Регион	Банковские активы	Сукук	Активы исламских фондов	Объем такафул - премий
Азия	203.8	188.4	23.2	3.9
GCC ²	564.2	95.5	33.5	9.0
MENA (за исключением GCC) ³	633.7	0.1	0.3	7.7
Африка к югу от Сахары	20.1	1.3	1.8	0.6
Другие	54.4	9.4	17.0	0.3
Всего	1476.2	294.7	75.8	21.4

Как видно из таблицы 3, на GCC регион приходится наибольшая доля альтернативных финансовых активов, доля которых составляет 37,6 % от общего объема глобальных исламских финансовых активов. Ближний Восток и Северная Африка (БВСА) занимает второе место с долей 34,4 % , Азия занимает третье место с долей в 22,4 % , где лидирует малайзийский исламский финансовый рынок. Доля других регионов не так велика, но вместе с тем они являются весьма перспективными. Исламские фонды и «сукуку» растут ежегодно на 14 % и 11 % соответственно.

По итогам 2015 года альтернативные финансовые активы в странах GCC составили 640 млрд. долл. США, в MENA (за исключением GCC) – 339 млрд. долл. США. На Австралию, Европу и Америку приходится 17 млрд. долл. США[8]. Количество зарегистрированных альтернативных финансовых институтов по состоянию на 2015 год составляет 360 из 37 стран. Всего в мире функционирует 111 исламских окон, 198 исламских банков, 90 такафул - компаний[17].

Среди исламских банков первая тройка лидеров – это иранские банки: Pasargad Bank с прибылью до налогообложения в 663 млн. долл. США и ROA 3,4 % , Karafarin Bank с прибылью 170 млн. долл. США и ROA в 3,3 % и Sina Bank – 203 млн. долл. США и ROA 3,27 % [8]. Оптимальный сценарий развития альтернативных финансов в мире предполагает полную нормативную поддержку на рынках ОИС⁴ и 100 % проникновение исламского банкинга.

В 2014 году Докладом о состоянии глобальной исламской экономике введен Исламский финансовый индикатор, который является частью совокупного показателя Глобальной исламской экономики (ГИЭ).

Индикатор учитывает следующие критерии:

- Финансовые (например, размер исламских финансовых активов и количество исламских финансовых институтов);

² GCC (Gulf Cooperation Council) - Совет по сотрудничеству в Персидском заливе

³ MENA(Middle East and North Africa) - Ближний Восток и Северная Африка

⁴ Организация исламского сотрудничества (ОИС) - 57 стран, где преимущественно сосредоточены мусульмане

- Управленческие (например, правила организации исламских финансов и раскрытия информации);
- Осведомленность (например, количество новостных статей, учебных заведений по исламским финансам, научно - исследовательских работ и мероприятий);
- Социальные (например, значение закята и благотворительности).

В таблице 4 представлен Топ - 10 стран, которые в соответствии с рассчитанным Исламским финансовым индикатором имеют наиболее развитую исламскую экономику. Первое место занимает Малайзия с индикатором 162.2, далее идет Бахрейн со значением в 94.7 пункта и замыкают тройку лидеров ОАЭ (80.9). Малайзия лидирует с большим отрывом от других стран. По финансовому критерию она является мировым лидером.

Таблица 4

Топ - 10 стран с наиболее развитой исламской экономикой^[9]

Место	Страна	Исламский финансовый индикатор
1.	Малайзия	162.2
2.	Бахрейн	94.7
3.	Объединённые Арабские Эмираты	80.9
4.	Оман	55.6
5.	Саудовская Аравия	48.7
6.	Кувейт	44.6
7.	Катар	41.6
8.	Пакистан	37.7
9.	Иордания	36.1
10.	Индонезия	36.1

В Малайзии мусульмане составляют 66,1 % (19, 954, 199 чел.) всего проживающего в стране населения, объем активов, соответствующих принципам Шариата, составляет 206,309 млн. долл. США. Количество учреждений, не предлагающие услуги подобного рода – 37.

В целях развития альтернативных финансов мусульманским странам не следует ограничиваться широкомасштабной региональной интеграцией, но именно она становится площадкой для реализации более амбициозных планов. На сегодняшний день говорить о полной экономической интеграции мусульманских стран несколько преждевременно, так как она подразумевает свободное движение капитала, товаров и услуг, трудовых ресурсов.

В рамках данного аспекта представляют интерес межрегиональные объединения с участием России и стран мусульманского мира.

Содружество независимых государств (СНГ) основано главами РСФСР, Беларуси и Украины 8 декабря 1991 года в Вискулях, где было подписано «Соглашение о создании Содружества Независимых Государств». Государствами - участниками СНГ являются Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Туркменистан, Республика Узбекистан, Украина [18].

Одной из целей СНГ согласно статье 2 Устава является всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств - членов в рамках общего экономического пространства, межгосударственная кооперация и интеграция.

Основой экономического взаимодействия стран СНГ является режим свободной торговли. Для развития внешнеторговых и инвестиционных связей странами разрабатываются и реализуются национальные программы и планы совместных действий по решению актуальных вопросов финансово - экономического характера, которые нацелены на преодоление кризисных явлений[19].

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) является постоянно действующей межправительственной международной организацией, о создании которой было объявлено 15 июня 2001 года в Шанхае (КНР) Республикой Казахстан, Китайской Народной Республикой, Кыргызской Республикой, Российской Федерацией, Республикой Таджикистан, Республикой Узбекистан[20].

Среди целей ШОС присутствует и содействие эффективному сотрудничеству в политической, торгово - экономической, научно - технической и культурной областях, а также в сфере образования, энергетики, транспорта, туризма, защиты окружающей среды и других. Общая площадь государств - членов ШОС - около 30 млн.189 тыс. кв. км, что составляет 3 / 5 площади Евразии, а население - 1.5 млрд. человек, что составляет 1 / 4 всего населения земного шара.

Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) вступил в силу с 1 января 2015 года. В соответствии с Договором ЕАЭС наделяется международной правосубъектностью. Это означает, что государства - члены гармонизируют требования по регулированию и надзору за профессиональными участниками страхового рынка, руководствуясь международной практикой и Основополагающими принципами страхового надзора Международной ассоциации страховых надзоров[21].

Основными целями ЕАЭС в соответствии со статьей 4 "Договора о Евразийском экономическом союзе" (Подписан в г. Астане 29.05.2014) являются стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза и всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики.

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация[22].

Страны Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) готовят соглашение об экономическом континентальном партнерстве. В соглашении планируется предусмотреть свободу движения товаров и услуг, капиталов, инвестиций, увеличение доли расчетов в национальных валютах[23]. Представляет интерес тот факт, что в работу ШОС вовлечены, в том числе, Армения и Белоруссия, а также Индия и Пакистан, которые начали процесс присоединения к данной организации. Если соглашение будет реализовано на практике, то почти половина населения земного шара станет его участником.

Российское законодательство носит скорее разрешительный характер в отношении альтернативных финансовых инструментов, но в то же время нельзя допускать создания анклавов по религиозному принципу внутри экономики страны. Применение альтернативных финансовых инструментов позволит увеличить сбережения населения, появится возможность выбора и диверсификации.

Нормативно - правовая база должна быть преобразована, но тут есть два пути развития. Можно идти по пути совершенствования различных нормативно - правовых актов,

регулирующих отдельные направления, или же создать отдельный самостоятельный документ. В любом случае, в основе правового регулирования исламских финансов должны быть заложены принципы самостоятельной работы организаций особого типа. Должны быть проработаны и законодательно закреплены направления деятельности финансовых организаций, соответствующих принципам Шариата. Это приведет к прозрачности их деятельности и усилению контрольной функции Банка России, как мегарегулятора. Предложено создание структурного подразделения в составе Центрального банка для регулирования и контроля деятельности исламских финансовых институтов с точки зрения норм российского права и канонов Ислама.

В самом начале современного экономического кризиса в августе 2014 года Ассоциация российских банков начала рассматривать возможность персонального лицензирования банков, которые изъявили желание осуществлять деятельность по альтернативному финансированию, так как существующая нормативная база не позволяет предоставлять данные услуги на российском рынке. Ни в одном из российских юридических документов, не прописано, что такое «исламский финансовый институт» или «банк, действующий с соблюдением исламских финансовых принципов», «сукук», «мудараба» и т. п. Эксперты предполагают, что через пять лет после легализации исламского банкинга его доля может составить до 5 % общего финансового рынка России. Сегодня о намерении открыть отделения в России заявили Al Baraka (Бахрейн), Al Shamal (Судан), Al Hilal (ОАЭ), а также ведущие банки Малайзии. Наиболее перспективными инструментами исламского банкинга в России эксперты считают мурабаху (продажа с отсрочкой платежа), мударабу и мушараку (доверительное и совместное управление), такафул (страхование) и sukuk [10].

На основе анализа опыта развития альтернативного финансирования в Малайзии, Казахстане и Кыргызстане можно наметить ряд шагов для России. По мнению авторов, необходимо сформировать совместную организационную структуру в рамках ЕАЭС для координации действий национальных регуляторов по принятию нормативов в области альтернативного финансирования, используя накопленный опыт Казахстана и Кыргызстана. Развитие альтернативных механизмов финансирования в таком ключе может обусловить повышение интеграции в регионе. Казахстан уже обозначил свои планы, согласно которым страна планирует стать Центром исламского финансирования. Республика первой среди всех государств ЕАЭС разработала программу партнерства с Исламским банком развития (ИБР), что свидетельствует о высоком уровне взаимодействия и сотрудничества.⁵ В рамках стратегии партнерства ИБР намерен оказать поддержку ключевым отраслям казахстанской экономики в повышении их конкурентоспособности и направить масштабные инвестиции в целевые сектора экономики: транспорт и энергетическая инфраструктура, сельское хозяйство, наука, межрегиональное сотрудничество, финансовый сектор. Национальный банк РК впервые принял участие в выпуске среднесрочных облигаций (сукук) ИБР. Успешный выпуск облигаций позволит снизить стоимость финансирования проектов в странах - членах ИБР, в том числе и в Казахстане.

Что касается практики внедрения альтернативного финансирования в России, то сегодня уже действует подобный пилотный проект в Республике Татарстан. Инфраструктура исламских финансовых институтов включает в себя Фонд развития исламского бизнеса и финансов (IBFD Fund), Татарстанскую международную инвестиционную компанию (ТМИК), Евразийскую лизинговую компанию (ЕАЛК), «АК БАРС» Банк, финансовый дом «Амаль», страховую организацию «Альянс Жизнь» и несколько других организаций.

⁵ Объем капитала ИБР составляет более 30 млрд. долл. США, а к 2020 году планируется довести капитал до 100 млрд. долл. США.

Образовательную функцию здесь взял на себя Российский центр исламской экономики и финансов (РЦИЭФ). Таким образом, в Татарстане уже заложена основа исламской финансовой индустрии страны.

Положительными чертами исламских финансовых институтов является их гибкость и адаптация к изменяющейся конъюнктуре рынка, так как исламская финансовая система является хорошо организованной и базируется на принципе разделения рисков, поэтому их появление обеспечит устойчивость финансовой системы России в целом.

Современное состояние экономик многих стран Европы и Америки показывает всю неэффективность функционирования финансовых систем, основанных на принципах ростовщичества. По этой причине перед стоит важная задача внедрения более эффективной системы распределения финансовых ресурсов, которая смогла бы решить современные вопросы преодоления бедности и нормализации состояния важных и необходимых составляющих повседневной жизни граждан, таких как здравоохранение и образование, поддержание безопасности всех членов общества. Это видится возможным за счет более продуктивного, справедливого распределения финансов на цели производства и увеличения количества рабочих мест.

Исламская финансовая система в целом, и отдельные ее составляющие позволяют сохранить частную собственность граждан, обеспечивают свободу действий и гарантируют справедливость деятельности участников финансового рынка. Соответствие финансовых услуг ключевым требованиям принципов исламской финансовой системы обеспечивает спрос на данные услуги не только со стороны мусульман, но и представителей других вероисповеданий, например, что происходит в последнее время в Малайзии или Великобритании.

Сложившаяся ситуация, при которой все большую популярность завоевывают нетрадиционные финансовые услуги, сподвигла многие страны задуматься о начале выпуска «сукук» не только на территории своих стран, но и за ее пределами. Например, перспективным видится возможность инвестировать средства через механизм «сукук» европейскими, восточными странами на территории России. Распределение финансовых активов по концентрации в различных мусульманских странах представлено на рисунке 1.

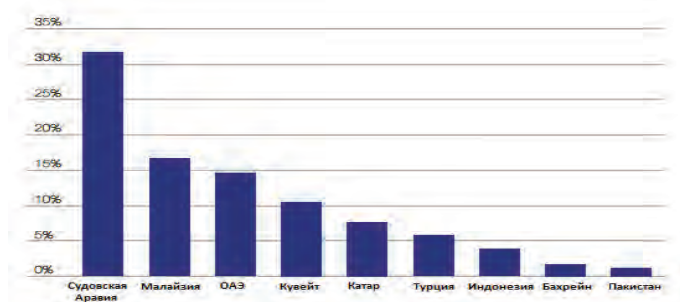


Рис.1. Страновая структура совокупных активов исламской финансовой отрасли (2009 - 2018 финансовые годы) ^[11]

Эта отрасль является перспективной не только на территории исламских государств, но и во многих странах Африки. В Нигерии в 2013 году была осуществлена сделка с «сукук» на сумму в 62 млн.дол. Затем в 2014 году выпуск «сукук» осуществили ЮАР и Сенегал на сумму 500 млн долл. и 168 млн долл. соответственно. Опыт внедрения «сукук» среди

европейских стран имеет Великобритания, которая в 2014 году реализовала «сукуку» на сумму £ 200 млн, а привлекла £ 2,3 млрд, что в десять раз выше, чем количество проданных[12].

Внедрение альтернативных финансов в этих странах сопровождалось осуществлением обширной налоговой реформы, направленной на предоставление возможности публичным компаниям эмитировать облигации «сукуку». Завершение реформы намечено на конец 2016 года. Заметим, что ЮАР – одна из африканских стран, в которой сконцентрировано значительное количество исламских инвестиционных фондов, составляющих 4 % от общемирового числа фондов по данным за 2015 год (рис.2)

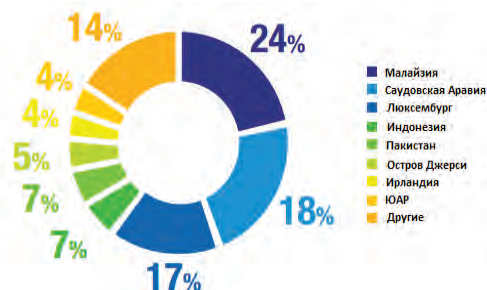


Рис.2. Распространение исламских фондов по странам (в 2015 году)^[11]

Продолжая анализ мирового рынка «сукуку» нельзя пройти мимо Китая, где совсем недавно произошел первый выпуск «сукуку», способствовавший развитию экономических отношений между катарским Исламским Банком, катарскими компаниями QSC и QNB Capital LLC и китайской Southwest Securities по поводу внедрения исламских финансовых продуктов. Кроме того, в Китае планируется реализация «сукуку» на сумму около в 1,5 млрд. долл.

США имеет существенные перспективы развития альтернативных финансов, учитывая, что на сегодняшний день рынок финансовых исламских услуг этой страны занимает 5 % мирового рынка (рис.3.)

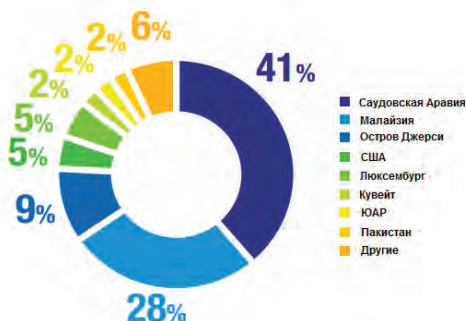


Рис.3. Сегментирование мировых исламских финансов[11]

В сложившейся непростой ситуации для российской экономики, компании, вошедшие в санкционный список, испытали трудности с иностранными инвестициями и заемными средствами. Со всевозможными проблемами столкнулись и компании, не имеющих отношение к санкциям. Для них иностранные финансовые услуги возросли в стоимости. Все указанные негативные моменты повлияли на смену ориентации российских компаний на Восточный рынок с целью поиска новых партнеров (Китай со своими громадными финансовыми возможностями и ряд исламских стран, предлагающих альтернативные финансовые продукты).

Стремительное распространение исламских финансовых продуктов на различных торговых площадях доказало наличие существенных преимуществ от использования альтернативных финансов.

Рентабельность капитала первой двадцатки исламских банков составляет 12,5 % , а у традиционных банков – 15 % . Как только исламский банкинг начал свое развитие, такие крупные финансовые институты, как JPMorgan, Сити, Эйчэсбиси Банк (PP), Barclays Plc., Ллойдс банк, Bank of America, Дойче Банк открыли исламские дочерние структуры и начали свободные средства, которые были направлены из стран Персидского залива. Альтернативное финансирование было избрано этими крупными финансовыми институтами по причине стабильности самой системы, а также экономической и политической стабильности исламских центров, таких как Лондон, Малайзия, Дубай.

Исходя из анализа исламской банковской системы, в 2018 году ожидается увеличение рентабельности собственного капитала исламских банков до 15 % , а общий рост активов прогнозируется в районе 15–16 % . Таким образом, ежегодно активы альтернативного финансирования увеличиваются на 15–16 % , что свидетельствует о значительном превышении аналогичных показателей в традиционной мировой системе.

Главной отличительной чертой «сукуку» и других альтернативных финансовых инструментов, является отсутствие процентов. В отличие от западных облигаций, которые являются способом купли - продажи долга, «сукуку» предоставляет право владения материальными активами.

Эмиссией «сукуку» чаще всего занимается специальная проектная компания – SPV, которая в широком понимании представляет собой специально созданную компанию для выпуска собственных ценных бумаг, предназначенных для финансирования инвестиционных проектов учредителя[13]. Если подробнее рассмотреть механизм функционирования компании SPV, то можно отметить, что именно эта проектная организация занимается выпуском и реализацией сертификатов «сукуку», отвечает по обязательствам перед держателями, принимает решения по распределению полученных финансовых средств. В соответствии с эмиссионной документацией, в четко определенные сроки, в зависимости от размера выручки, осуществляется распределение прибыли между всеми участниками - держателями «сукуку». По завершению договора проектной компании с держателем «сукуку», эмитент выплачивает участникам номинальную стоимость ценных бумаг такого типа.

Наиболее распространёнными видами «сукуку» являются:

- ✓ «сукуку мудараба» (SPV и заемщик являются участниками партнерства. Права инвесторов сопоставимы с правами владельцев ПИФов. Данный «сукуку» чаще всего используется для привлечения средств многочисленных мелких инвесторов);

✓ «сукук мушарака» (SPV и заемщик являются участниками партнерства. В отличие от рассмотренного ранее «сукук мудараба», владельцы «сукук мушарака» приобретают еще и возможность принимать участие в управлении партнерством);

✓ «сукук иджара» (SPV и заемщик заключают договор купли - продажи или аренды имущества, по окончании которого владелец «сукук» приобретает право выкупа имущества);

✓ «сукук мурабаха» (заключается договор между заемщиком и инвесторами купли - продажи имущества, цена «сукук» при этом соответствует цене этого имущества);

✓ «сукук саям» (заемщик - производитель определенной продукции продает свой товар с отсрочкой поставки. Доход инвесторов соответствует размеру скидки с цены товара, который впоследствии может быть продан);

✓ «сукук истисна» – это аналог договора подряда или проектного финансирования. По условиям указанного вида «сукук», имущество продается и оплачивается поэтапно в соответствии со сметой. Доход инвесторов соответствует размеру скидки с цены товара)[14].

Наибольшее распространение «сукуку» получил в сфере финансирования проектов и активов исламского банкинга. В последнее время значительную долю рынка «сукуку» занимают правительства, выступающие в качестве заемщиков финансовых средств для финансирования инфраструктурных проектов. Если рассмотреть финансирование строительства крупных объектов, то в качестве актива для держателей выступает земля. Следовательно, можно прийти к выводу, что «сукук» способствует фондированию государственных и частных партнерств.

Интерес к Российской Федерации остается на высоком уровне, а товарооборот со странами Востока стабилен. Финансовые резервы стран Организации Исламского Сотрудничества составляют примерно 2 трлн. долларов, наибольшую долю среди которых занимает Саудовская Аравия. По предположениям специалистов в этой сфере, 1 - 3 % или около 100 млрд. долларов может быть инвестировано в российские «сукуку», в то время как в настоящее время Российская Федерация в среднем в год размещает облигации на сумму около 10 млрд. долларов[15].

Анализируя возможность активного внедрения «сукуку» в российскую финансовую систему, необходимо определиться с перспективными сферами экономической, социальной или государственной деятельности. Многими специалистами отмечается возможность финансирования экологических проектов при помощи «сукуку», так как указанный вид инвестиций представляет собой первоочередное условие формирования спроса на социально - ориентированное финансирование. Способствовать развитию и расширению рынка классических «сукуку» может выпуск так называемых «зеленых сукуку», которые должны быть эмитированы для финансирования отдельных видов экологических проектов. Подобный выпуск может стать пилотным проектом в рамках внедрения «сукуку» на российском финансовом рынке.

Эмитентами «сукуку» могут стать крупные, но не глобальные компании, такие как энергетические и телекоммуникационные компании, а также компании с государственной поддержкой[16].

Помимо активного привлечения средств из - за границы, российским финансовым институтам необходимо вплотную заняться развитием собственной исламской банковской

отрасли. Ведь в исламском банкинге отсутствует ссудный процент, что, в свою очередь, сдерживает инфляцию и снижает инвестиционную рискованность. В результате чего можно организовать такую экономику в стране, которая возможно и будет отставать от западных по темпам роста в краткосрочную перспективу, но в то же время, в период нестабильности сможет отыграть позиции.

Помимо положительных сторон развития исламского банкинга в России, необходимо рассмотреть и ограничительные факторы, такие как:

- увеличение затрат на обучение персонала;
- организации шариатского наблюдательного совета, функции которого мог выполнять в нашей стране, например, Международный центр сертификации и стандартизации Халаль;
- незначительное количество компаний, заинтересованных в исламском банкинге, пока мало;
- отсутствие стандартных методик осуществления исламского банкинга;
- существенные затраты на осуществление и адаптацию программного обеспечения;
- отсутствие нормативных документов, регулирующих деятельность исламских банков;
- непросвещённость потенциальных клиентов в разновидностях исламских финансовых услуг и их преимуществах.

Если обратиться к официальной статистике, то можно заметить, что в 2014 г. суммарные активы исламских коммерческих банков в мире составляли почти 1 трлн. 800 млрд. долл. Сегодня 40 % исламских банковских активов приходится на исламские банки Ирана, 16 % – Саудовской Аравии, 8 % – Малайзии, 5 % – Объединенных Арабских Эмиратов и 2 % – Турции.

Отметим, что объем иностранных инвестиций в Россию достигает \$79 млн. Однако российские инвестиции за рубеж составляют более \$89 млн. Новые финансовые инструменты позволят улучшить благосостояние населения России, а как следствие, увеличить приток иностранных инвестиций.

Список использованной литературы

1. URL:<http://www.theguardian.com/news/datablog/2011/jan/28/muslim-population-country-projection-2030>
2. URL:<http://www.ra-national.ru/>
3. URL:<http://www.trend.az/business/economy/2384980.html>
4. URL:<http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-18>
5. URL:<http://www.lariba.ru/vopros-otvet>
6. URL:<https://www.islamicfinance.com/2014/12/size-islamic-finance-market-vs-conventional-finance/>
7. URL:<http://www.ifsb.org>
8. The Banker / Top Islamic financial institutions report, 2015
9. Report / State of the GLOBAL ISLAMIC ECONOMY, 2014 - 2015
10. URL:<http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-18>
11. URL:www.islamic-finance.ru
12. URL:<http://muslimeco.ru/onevs/2378/>
13. URL:http://www.banki.ru/wikibank/_kompaniya_spetsialnogo_naznacheniya_spv/

14. URL: http://islam-today.ru/islam_v_rossii/tatarstan/sukuk-v-rossii-riskovanno-no-vozmozno/
15. URL: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-42>
16. URL: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-35>
17. Асяева Э.А., Мягкова Ю.Ю. К вопросу о внедрении модели такафул - страхования в России // Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе (сборник статей) - Нижний Новгород 2015 г.
18. URL: <http://cis.minsk.by/index.php?id=2>
19. URL: <http://www.e-cis.info/page.php?id=24698>
20. URL: <http://www.sectesco.org/RU123/brief.asp>
21. Мягкова Ю.Ю. Страхование в системе межгосударственных отношений // Наука и образование: инновации, интеграция и развитие. 2015. № 1 (2).
22. URL: <http://www.eaeunion.org/#about>
23. URL: <http://www.e-cis.info/news.php?id=14087>

© Ю.Ю. Мягкова, Э.А. Асяева, 2016

УДК 657.6

И.М. Пожарицкая,

к.э.н., доцент,

Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

ХАРАКТЕРИСТИКА И МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЗАВЕРШАЮЩЕГО ПРОЦЕССА АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Требования социальной ответственности аудиторов перед обществом требуют совершенствования управления аудита на основании процессного подхода. Так, Международные стандарты ИСО семейства 9000 версии 2000 года направлены на применение «процессного подхода» при разработке, внедрении и улучшении результативности системы менеджмента качества с целью повышения удовлетворенности потребителей благодаря выполнению их требований. Преимущество процессного подхода состоит в «тотальном управлении, которое охватывает как отдельные процессы внутри системы процессов, так и их комбинации и взаимодействия» [13, с.23].

Именно внедрение стандартов ISO 9001: 2011 в управлении направлено на достижение цели роста эффективности и результативности организации при достижении ее стратегии и удовлетворение нужности заинтересованных лиц (покупателей, клиентов) в том числе в сфере социальной ответственности. Безусловно, современный аудит несет большую социальную ответственность перед обществом и пользователями финансовой отчетности по ее достоверности и полноте. Поэтому использование процессного подхода к управлению аудиторской фирмой вообще, и аудиторским процессом в частности, очень своевременно.

Аудиторский процесс, чтобы называться таковым, должен включать следующие составляющие: 1) логическое подлежащее - единицу, то есть то, что меняется или находится в процессе; 2) временные отношения; 3) пространственные отношения; 4) направление.

Нами были сформулированы требования, позволяющие выделить процессы в аудиторской организации:

а) необходимость рассмотрения процессов с точки зрения добавленной ценности (каждый процессный вид аудиторской деятельности служит улучшением в удовлетворение потребностей пользователей аудиторских услуг);

б) достижение результатов выполнения аудиторских процессов и их результативности и эффективности;

в) постоянного улучшения процессов, основанного на объективном измерении (контроль качества аудиторского процесса в целом).

Вход и выход процессов в аудиторской фирме формируется в зависимости от целей и задач процессных действий. Взаимосвязанные виды деятельности аудитора составляют аудиторские процедуры в соответствии со стандартами аудита и профессионального суждения аудитора (табл.1).

Таблица 1 - Характеристика процессов аудиторской деятельности*

<i>Группа процессов</i>	<i>Название процесса</i>	<i>Вход процесса</i>	<i>Аудиторские процедуры, действия</i>	<i>Выход процесса</i>
Управленческие процессы	Процесс стратегического планирования	Договоры, данные о субъектах, рынок аудиторских услуг	Действия руководство аудиторской фирмы по стратегическом у планированию	Стратегический план развития аудиторской организации
	Процесс организации аудиторских услуг	Материальные, трудовые, технические ресурсы	Действия по научной организации труда	Оперативный план выполнения аудиторских услуг
	Процесс контроля качества услуг	Стандарты системы контроля качества (СКК)	Тестирование, мониторинг, оценка персонала	Заклучение о соблюдении требований СКК
Основные	Процесс принятия условий заданий по аудиту	Информация о субъекте, прочие данные	Оценка независимости, аналитические процедуры	Договор на выполнение услуг (аудита)
	Процесс	Информация	Разработка	Стратегия

процессы (аудит финансовой отчетности; услуги по предоставле нию уверенности)	планирования аудита	о субъекте	стратегии, плана, программы	аудита, план, программы
	Процесс оценки существенности и аудиторского риска	Учетные данные, финансовая отчетность, другая информация	Расчет уровня существенност и, оценка риска существенного искажения	Установленны й уровень существеннос ти, аудиторского риска
	Процесс оценки системы внутреннего контроля	Информация о компонентах внутреннего контроля	Тестирование СВК, процедуры в ответ на риски	Аудиторские доказательств а
	Процесс выполнения аудиторских процедур	Информация уровня утверждения класса операций	Процедуры по критериям и уровням утверждения руководства	Аудиторские доказательств а
	Процесс оценки утверждений управленческого персонала	Оценочные значения, учетная политика	Тестирование, запрос, подтверждение учетных оценок	Аудиторские доказательств а
	Процесс высказывания мнения относительно финансовой отчетности	Данные аудиторских доказательств	Анализ аудиторских доказательств, обобщения	Аудиторский отчет (заключение)
Обеспечива ющие процессы	Процесс документирования аудита	Данные аудиторских процедур	Составление рабочей документации	Рабочие документы аудитора
	Процесс аудиторского обеспечения	Технические, кадровые и методические ресурсы	Комплекс действий относительно вида обеспечения	Наличие вида обеспечения

* разработано автором

В Международных стандартах аудита (редакция 2010 года) сказано, что аудит финансовой отчетности является кумулятивным и итеративным процессом [6, с. 360]. Там также отмечается, что процесс планирования является не этапом, а процессом сбора,

обновления и анализа информации о понимании предприятия [6, с. 285]. Также в тексте Международных стандартов аудита [6] можно найти такие высказывания:

- процесс оценки рисков предприятия;
- процесс оценки внутреннего контроля;
- процесс предварительной оценки;
- процесс финансовой отчетности для осуществления учетных оценок и др.

Таким образом, можно говорить о выделении в аудиторском процессе не отдельных стадий или этапов, а самостоятельных процессов в рамках аудита, которые постоянно меняются под влиянием аудиторских действий.

Совокупность процессов аудиторской деятельности можно объединить в стадии организации деятельности в аудиторской фирме. И в соответствии с содержанием процесса выделить этап методики аудита (табл.2).

Таблица 2 - Стадии, этапы и процессы аудита финансовой отчетности

<i>Стадии организации аудита</i>	<i>Этапы методики аудита</i>	<i>Процессы аудита*</i>
Организационная стадия	Составление договора об аудите	Процесс принятия условий задания по аудиту
Подготовительная стадия	Планирование аудиторской проверки	Процесс планирования аудита
		Процесс оценки существенности и аудиторского риска
Стадия проверки финансовой отчетности	Сбор аудиторских доказательств	Процесс оценки системы внутреннего контроля
		Процесс выполнения аудиторских процедур по существу
		Процесс оценки утверждений управленческого персонала
Стадия завершения аудита	Подготовка аудиторского заключения	Процесс оценки неисправленных существенных искажений
		Процесс высказывания мнения относительно финансовой отчетности
		Процесс контроля качества аудиторской проверки

* разработано автором

Стадия завершения аудита финансовой отчетности - это обобщение результатов аудиторской проверки. Цель данной стадии заключается в формировании мнения о финансовой отчетности. Этой стадии соответствует этап методики аудита, заключающийся в подготовке и составлении аудиторского заключения о результатах проверки финансовой

отчетности в соответствие с договором аудита. Достижение цели осуществляется выполнением таких основных процессов как оценка выявленных неисправленных искажений и их существенность; формулирование мнения относительно проверенной финансовой отчетности; оценивание событий после отчетной даты и прогнозирование возможности дальнейшей деятельности хозяйствующего субъекта. Также к завершающей стадии аудита относится контроль качества аудиторской проверки.

Характеристика завершающих процессов аудита финансовой отчетности представлена в табл.3.

Таким образом, можно обобщенно сформулировать основные аудиторские действия в завершающем процессе аудита финансовой отчетности:

1. Оценка уместности и достаточности аудиторских доказательств
2. Оценка неисправленных существенных искажений
3. Оценка утверждений управленческого персонала о представлении и раскрытии информации в финансовой отчетности
4. Оценка предположений о непрерывности деятельности
5. Оценка событий после даты баланса
6. Оценка состояния корпоративного управления
7. Оценка выводов и суждений членов группы задания по аудиту
8. Формулировка типа мнения относительно финансовой отчетности
9. Обсуждение результатов аудита с заказчиком
10. Составление аудиторского заключения (отчета)
11. Передача клиенту аудиторского отчета и акта выполненных работ
12. Составление аудиторского досье (папки) по результатам аудита
13. Выполнение внутрифирменных процедур контроля качества аудиторской проверки.

Таблица 3 - Характеристика завершающих процессов аудита финансовой отчетности*

<i>Стадия организации</i>	<i>Название процесса</i>	<i>Вход процесса</i>	<i>Аудиторские процедуры, действия</i>	<i>Выход процесса</i>
Стадия завершения аудита	Процесс формулирования мнения относительно финансовой отчетности	Аудиторские доказательства	Оценка уместности и достаточности аудиторских доказательств	Суждение о получении достаточных и уместных аудиторских доказательств
		Информация о существенных искажениях	Оценка неисправленных существенных отклонений	Суждение о существенных неисправленных искажениях
		Утверждения управленческого персонала о	Аудиторская оценка концептуально	Суждение о полноте, классификации

		предоставлении и раскрытии информации	и основы фин.отчетности, полнота раскрытия существенной информации, выбранной и примененной учетной политики	и понятности информации, точности и оценке стоимости в финансовой отчетности; выбранная и примененная учетная политика
		Другая информация, кроме финансовой отчетности клиента	Оценка существенных несоответствий между финансовой отчетностью и прочей информацией	Суждение о несоответствии управленческим персоналом допущения о непрерывности деятельности
		Заключения аудитора об отдельных значительных аспектах	Обобщение заключений по отдельным аспектам	Аудиторское мнение о финансовой отчетности в аудиторском заключении
		Выбор типа аудиторского мнения	Написания и оформление аудиторского заключения	Аудиторское заключение по аудиту финансовой отчетности
	Процесс документирования аудита	Информация аудиторских процедур	Составление рабочей документации	Рабочие документы аудитора по аудиту финансовой отчетности
	Процесс контроля качества услуг	Аудиторское заключение, рабочие документы по проверке	Тестирование, мониторинг, оценка персонала	Заключение о соблюдении требований системы качества аудиторской проверки

* разработано автором

Безусловно, данный перечень аудиторских действий (процедур) может иметь различные вариации в зависимости от поставленных задач договором с клиентом на оказание аудиторских услуг. Так, возможна разработка рекомендаций по устранению выявленных в результате аудита нарушений. Или подготовка комплексных мероприятий внутреннего аудита (контроля), направленных на предупреждение существенных нарушений в будущем. В любом случае реализация результатов аудиторской проверки должна быть инициирована со стороны хозяйствующего субъекта и может и не входить в процесс завершения аудита.

Изучению метода и методологии аудита посвящены работы отечественных ученых: М.Азарская, И.Богатая, Р.Булыга, С.Бычкова, Е.Гутцайт, Ю.Данилевский, П.Камышанов, А.Кизилов, М.Мельник, О.Миронова, С.Панкова, В.Подольский, В.Скобара, Я.Соколов, В.Суйц, А.Терехов, Н.Хахонова, А. Шеремет. Среди украинских ученых следует выделить работы Н. Белухи, А. Бодюк, Н. Бондаря, А. Петрик, Н. Проскуриной, А. Редько, В. Рудницкого. Перечисленные ученые исследовали и классифицировали методы, приемы и способы аудита. Воспользуемся их разработками для систематизации метода обобщения и методических приемов и процедур на завершающей стадии аудита.

Сначала исследуем, какие из общенаучных методов должны применяться для обобщения результатов аудита. Для этого используем научные труды Н. Белухи [2] В. Бодюк [3], А. Редько [11] и сгруппируем результаты в таблице 4, приведя примеры из практики аудита, в частности формулировки аудиторского мнения в аудиторском заключении.

Таблица 4 - Характеристика общенаучных методов
на завершающей стадии аудита

<i>Название метода</i>	<i>Характеристика метода</i>	<i>Пример из аудиторской практики*</i>
Индукция	Вывод заключения от частного к общему, то есть путем изучения не всех признаков объекта, а только части элементов	Собрав факты наличия существенных неисправленных искажений в учете, аудитор делает вывод о предоставлении отрицательного аудиторского мнения
Синтез	Процесс соединения отдельных частей в целое	Группировка и оценка аудиторских доказательств для выбора типа аудиторского мнения
Абстрагирование	От конкретных объектов переходят к общим понятиям и закономерностям	Аудитор должен абстрагироваться от мотивов выявленных ошибок при формировании заключения
Конкретизация	Изучение состояния объекта по определенным условиям существования и развития	Оценка выявленных нарушений по соответствующим критериям для формирования заключения
Моделирование	Исследование явлений, процессов или систем объектов путем построения моделей	Моделирование (алгоритмизация) выбора типа аудиторского мнения

** разработано автором*

Следует отметить, что хотя методы абстрагирования и конкретизации являются противоположными, но на стадии обобщения результатов аудита они уместны, и подлежат использованию.

Исследуем методические приемы завершающих процессов аудита финансовой отчетности более детально.

Наиболее фундаментальное исследование по методам аудита представили в своей статье Заварихин Н.М. и Потехина Ю.В. [4], которые к методологическим основам аудиторской деятельности предлагают относить методы организации аудиторских проверок и методы, используемые при проведении аудита, а также процедуры получения аудиторских доказательств. К собственным методам аудита авторы относят специальные подходы к интерпретации результатов проверки, которая состоит «в формировании мнения аудитора с использованием профессиональных суждений, подходов и оценок...» [4]. Среди аудиторских процедур авторы выделяют группу процедур по формулировке выводов и подготовке отчета. Более детальной характеристики этих процедур не дается.

Практически повторяет вышеуказанное мнение и украинский ученый Неля Михайловна Проскурина. Она определяет метод обобщений как метод интерпретации результатов аудита, которые реализуются в форме заключений аудитора финансовой отчетности. Интерпретация результатов проверки, по мнению ученого, заключается в формировании независимого мнения аудитора с использованием профессионального суждения, подходов и оценок [9, с. 227]. На других страницах своей монографии Н. Проскурина называет общие законы обобщения (переход количества в качество, методы формальной логики).

Развитие методологии аудита на основе использования матрицы целей и задач аудита позволили авторам Федоренко И.В. и Золотаревой Г.И. выделить в качестве блока методы формирования мнения аудитора, хотя и без их детальной расшифровки [15]. Нельзя не согласиться с авторами, что на завершающей стадии аудита при обобщении используется принципы индукции от частного к общему.

Молодой российский ученый Кондрашова Н.Г. к собственным методам аудита среди прочих относит оценку степени достоверности отчетности и формирования мнения [7, с.209].

Н. Белуха к методу обобщения результатов аудита относит следующие приемы: документирование результатов промежуточного контроля, аналитическое группировки недостатков, экономическая оценка недостатков и меры по их профилактике, систематизированное группировки в акте (заключении) аудитора, принятие решений и контроль за их выполнением [2, с.36 - 38].

Интересный подход к приемам на завершающей стадии аудита выражает российский ученый В. Андреев. Он рекомендовал осуществлять оценку выявленных нарушений путем контрольной, хозяйственной и юридической квалификации. При этом необходимо, по мнению ученого, опираться на концепцию значимости (существенности) [1, с. 94].

К. Утенкова уделяет большое внимание методическим приемам на стадии обобщения аудита, и описывает шесть таких приемов [14, с. 84]. Систематизацию результатов аудита она рекомендует осуществлять в аудиторском заключении или отчете. А под обобщением и реализацией результатов аудита ученый понимает выбор однотипных нарушений, их обобщение и оформление.

В. Рудницкий к специальным приемам заключительной стадии аудита относит: аналитический обзор (анализ), оценку, группировки, обобщения [12, с. 120]. Конкретными приемами этой стадии ученый называет оценку и анализ результатов проверки, процедуры написания отчета и подготовки предложений для руководства, процедуры по составлению

аудиторского заключения и оформления акта выполненных работ и т.д. [12,с. 126]. Ученый объединяет приемы и процедуры обобщения аудита.

Е. Петрик считает, что «обобщение - метод, предусматривающий группировки и систематизацию всех собранных аудиторских доказательств в процессе проверки в целом или на отдельном ее этапе, оценка существенности выявленных недостатков, установления соответствия фактического состояния дел на предприятии данным, отраженным в его отчетности, а также формирование аудиторского заключения, разработка рекомендаций»[5,с. 143]. По нашему мнению, Е. Петрик перечислила этапы завершающей стадии аудита.

Но более детальное исследование результативной стадии аудита в трудах ученых дало возможность систематизировать методические приемы на этой стадии в таблице 5.

Из почти трех десятков методических приемов, предлагаемых к использованию аудиторами на завершающей стадии процесса обобщения результатов аудита финансовой отчетности только восемь повторяются разными авторами. К таким приемам относятся: документирование результатов промежуточного контроля, группировка недостатков, аналитическая группировка, оценка, принятие решений, контроль за выполнением принятых решений, методы формальной логики, переход количества в качество.

Таблица 5 - Методические приемы
процесса обобщения результатов аудита различными авторами

	Белуха Н., [2]	Пантелеев В.[8]	Рудницкий В.[12]	Проскураина Н, [9]	Редько О.Ю.[11].	Петрик Е., [5]	Андреев В., [1]	Бодюк А., [3]	Утенкова К., [14]	Пшеничная А., [10]	Авторский вариант
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Хронологическая группировка	+	+									
Систематизированная группировка	+	+									
Хронологично систематизированная группировка	+	+									
Документирование результатов промежуточного контроля	+	+						+			
Следственно юридическое обоснование	+	+						+			
Личные доказательства	+	+									

	Белуха Н., [2]	Пантелеев В.[8]	Рудницкий В.[12]	Проскурина Н., [9]	Релько О.Ю.[11].	Петрик Е., [5]	Андреев В., [1]	Бодюк А., [3]	Утенкова К., [14]	Пшеничная А., [10]	Авторский вариант
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Вещественные доказательства	+	+									
Первичные доказательства	+	+									
Производные доказательства	+	+									
Изъятие оригиналов документов	+	+									
Группировка недостатков	+							+		+	
Аналитическая группировка	+							+	+	+	
Принятие решений	+							+	+	+	
Контроль за выполнением принятых решений	+							+	+	+	
Оценка			+			+					+
Группировка			+			+					+
Обобщение			+								+
Переход количества в качество				+	+						
Методы формальной логики				+	+						
Интерпретация результатов				+							
Аналитический обзор			+								
Оценка существенности доказательств						+					+
Контрольная квалификация							+				
Юридическая квалификация							+				
Хозяйственная квалификация							+				

Обобщение и реализация результатов аудита									+		
Юридическая оценка результатов аудита									+		
Систематизация результатов аудита									+		
Прием систематизированного изложения недостатков в отчете аудитора								+			

Мы не учитываем практически буквальное повторение предложенных проф. Белухой Н.Т. методических приемов другим автором Пантелеевым В. [8].

Вызывает недоумение, что такие методические приемы как обобщение, группировка и оценка не нашли должного применения в трудах ученых – теоретиков аудита. По - нашему мнению, именно они являются основными на завершающей стадии аудиторской проверки. Это подтверждается дискурсом международных стандартов аудита и научными исследованиями, проведенными доктором экономических наук Проскуриной Н.М. в своей монографии, посвященной процедурному обеспечению аудита [9].

Так, в своей монографии Н. Проскурина сгруппировала и предложила процедурное обеспечение на заключительном этапе аудиторской проверки в следующем виде (табл.6).

Таблица 6 - Процедуры аудита на заключительном этапе проверки*

Методы (методические приемы)	Действия
1	2
Оценка достаточности и соответствия доказательств	
Группировка, обобщение, анализ, оценка	Определение критериев соответствия процедур; определение критериев достаточности процедур; группировки и обобщения результатов выполнения процедур; оценка результатов выполнения различных процедур по определенным критериям; выдача заключения по достаточности.
Обобщение выявленных отклонений (искажений) и их существенности	
Обобщение, анализ, оценка	Обобщение отклонений, выявленных при выполнении различных процедур; оценка существенности отклонений на уровне статей отчетности; оценка существенности на уровне отчетности.
Оценка действий после отчетной даты	
Анализ, группировка, моделирование, опрос, обобщение	Обзор и тестирование учетных записей и операций; запросы к юристам в отношении судебных разбирательств и исков; запросы к управленческому персоналу или произошли какие дальнейшие события, которые могли бы повлиять на финансовую отчетность; ознакомление с протоколами собраний, заседаний; ознакомление с последней последующей промежуточной финансовой отчетностью.
Прогнозирование возможности возможной деятельности	

Обобщение, анализ, оценка	Обзор результатов аудита с целью выявления негативных тенденций; обзор последующих событий с целью установления следующих фактов; анализ негативных тенденций; анализ внутренних проблем предприятия; оценка внешних факторов; формирование заключения о возможности дальнейшего функционирования предприятия; планирование процедур, которые выполняются в случае обнаружения проблем с дальнейшим функционированием по результатам аудита.
Процедуры по принятию решения о выборе аудиторского заключения (формулировка аудиторского мнения)	
Обобщение, анализ, оценка	Обзор рабочих документов; анализ полноты выполнения запланированных процедур; анализ ограничений аудита; анализ существенности на уровне отчетности; анализ существенности отклонений на уровне статей отчетности; оценка возможности дальнейшего функционирования предприятия; формулировки аудиторского мнения (заключения).
Надзор за качеством выполнения задания по аудиту	
Анализ, оценка, обобщение	Обзор изучения клиента с целью выявления рисков; оценка изучения СВК, системы учета, финансовой отчетности; оценка соблюдения этических принципов; оценка адекватности стратегии, общего плана аудита и соответствующих программ; анализ учетных оценок; оценка аудита операций со связанными лицами; оценка полноты выполнения запланированных процедур (выполнения тестов контроля и процедур по существу); контроль наличия необходимой документации по завершении аудита; оценка соответствия аудиторского мнения полученным результатам выполнения аудиторских процедур.

* разработано Проскуриной Н.М. [9]

Поэтому можно выделить группировки, систематизацию доказательств и оценку существенности искажений как основные методические приемы на завершающей стадии аудита.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно разработать набор методических приемов для каждого процесса завершающей стадии аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности (табл. 7).

Таблица 7 - Методические приемы процесса завершающей стадии аудита финансовой отчетности

<i>Название процесса</i>	<i>Аудиторские процедуры</i>	<i>Методические приемы</i>
Процесс формулирования мнения относительно финансовой отчетности	Оценка уместности и достаточности аудиторских доказательств	Аудиторская оценка, формирование профессионального суждения, обобщение
	Оценка неисправленных существенных отклонений	Аудиторская оценка, формирование профессионального суждения, обобщение

	Аудиторская оценка концептуальной основы финансовой отчетности	Аудиторская оценка, формирование профессионального суждения моделирование
	Оценка существенных несоответствий между финансовой отчетностью и прочей информацией	Идентификация, аудиторская оценка, формирование профессионального суждения, обобщение
	Обобщение заключений по отдельным аспектам	Формирование профессионального суждения по отдельным аспектам аудита, аудиторская оценка
	Написание и оформление аудиторского заключения	Принятия решения по выбору типа аудиторского мнения в отчете независимого аудитора
Процесс документирования аудита	Составление рабочей документации	Группировка, систематизация, обобщение
Процесс контроля качества услуг	Контроль качества аудита и аудиторских услуг	Тестирование, мониторинг, оценка персонала

Таким образом, именно аудиторская оценка должна являться основным методическим приемом на заключительной стадии аудита. Так, в Глоссарии Международных стандартов аудита издания 2010 года определено, что аудиторская оценка (Evaluate), в отличие от оценки (Assess), которая применяется в отношении идентифицированных значимых рисков существенного искажения, включает следующее: идентификацию вопроса, анализ, выполнение дополнительных процедур; вывод о вопросах [6, с.28]. Именно это определение термина дает основание считать аудиторскую оценку отдельным методом, который приобретает большое значение, в частности, на завершающей стадии аудита.

Так, в МСА 700 «Формулировка мнения и предоставление отчета о финансовой отчетности» сказано, чтобы иметь обоснованную уверенность в отсутствии в финансовой отчетности в целом существенных искажений вследствие мошенничества или ошибки, аудитору необходимо получить выводы относительно: существования достаточных и надлежащих аудиторских доказательств; отсутствии существенных неисправленных искажений; положительной аудиторской оценки по ряду вопросов (рис.1).



Рисунок 1. Составляющие формулировки аудиторского мнения по финансовой отчетности

Источник: составлено автором на основании [6]

Как видим, именно аудиторская оценка, то есть заключение аудитора о соответствии установленным критериям ряда требований, позволяет сформулировать аудиторское мнение по финансовой отчетности.

Обоснуем нашу уверенность в представлении аудиторской оценки как метода, а не методического приема, дав ему характеристику по составляющим в таблице 8.

Таблица 8 - Характеристика метода аудиторской оценки

<i>Составляющая метода (прием, действие)</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Пример по оценке аудиторских доказательств</i>
Идентификация вопроса	Процедура признания или определения предмета внимания аудитора, получение информационного описания	Определение количества аудиторских доказательств по предмету проверки (идентификация количества)
Анализ	Познание сути вопроса, выявление отклонений от требований (критериев, стандартов) и т.д.	Анализ достаточности доказательств с учетом рисков существенного искажения и других факторов
Выполнение дополнительных процедур	При необходимости выполнения других аудиторских процедур в контексте задачи	Оценка качества полученных аудиторских доказательств (уместность и достоверность доказательств)
Заключение по вопросу	Обобщение полученной информации, выражения мнения аудитора по вопросу	Вывод о достаточности аудиторских доказательств

Источник: разработка автора

Исследование характеристик составляющих аудиторской оценки и примеров по оценке аудиторских доказательств позволяет сделать следующие выводы:

- осуществление аудиторской оценки включает ряд действий, что позволяет идентифицировать такую оценку как совокупность приемов, то есть считать методом;
- каждая составляющая аудиторской оценки (идентификация, анализ и др.) в свою очередь, выполняется с помощью соответствующих приемов и процедур.

Безусловно, необходимо согласиться с А.Шереметом и В. Суйц [16, с.91], что оценка является приемом логического окончания процесса сравнения состояний объектов аудита. Но, по нашему мнению, главным в этом процессе является не только сравнение, которое позволяет определить отклонения, а анализ - как общенаучный метод познания. Именно расчленение явления, которое рассматривается (аудиторский риск, искажения), и применения профессионального суждения аудитора с формулировкой заключения по вопросу отличает аудиторской оценку от оценки как общеметодического приема.

Прежде всего, отличие применения в аудите оценки и аудиторской оценки заключается в разнице сути этих категорий. Оценка предполагает определение количественного измерения объектов аудита, и прежде всего, аудиторского риска, его значимость в стоимостном выражении. Для этого применяются приемы экономического анализа. Аудиторская оценка направлена на определение качественных характеристик объектов аудита с применением профессионального суждения и приемов обобщения. Таким образом, можно считать оценку методическим приемом, а аудиторскую оценку - собственным методом аудита.

Список использованной литературы:

1. Андреев В.Д. Практический аудит / Андреев В.Д. — М.: Экономика, 1994. — 336 с.
2. Белуха Н.Т. Аудит: Учебник / Н.Т. Белуха. — Знания, КОО, 2000. — 769 с.
3. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : [моногр.] / А. В. Бодюк — К.: Кондор, 2009. — 356 с.
4. Заварихин Н.М. Методы аудита [Электронный ресурс] / Н.М. Заварихин, Ю.В. Потехина // Аудитор. — 2005. — URL: http://gaar.ru/biblio/auditor/0705_1.
5. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація : [моногр.] / Петрик О. А. — К. : КНЕУ, 2003. — 260 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг — К. : Аудиторська палата України, 2010. — 1027 с.
7. Кондрашова Н.Г. Институциональная концепция аудита [Текст] / Н.Г. Кондрашова // Аудит и финансовый анализ. — 2012. - № 4. — С.206 - 210.
8. Пантелеев В. П. Аудит : [навч. посіб.] / В. П. Пантелеев. — К. : Вид. дім "Професіонал", 2008. — 400 с.
9. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : [моногр.] / Н.М. Проскуріна — К. : ДП "Інформ. - аналіт. агентство", 2011. — 739 с.
10. Пшенична А. Ж. Аудит : [навч. посіб.] 2 - ге вид. / А.Ж. Пшенична. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — 315 с.
11. Редько А. Ю. Методы и процедуры в аудиторской практике : [практ. пособ.] / А. Ю. Редько, Е. А. Редько. — К. : НЦУА, 2011. — 33 с.
12. Рудницький В. С. Процедури моделювання та прийняття рішень в процесі аудиту : [моногр.] / В.С. Рудницький, О.М. Бунда. — Львів : Вид - во Львівської комерційної академії, 2009. — 208 с.
13. Социальный аудит. Учеб. пос. под. ред.. проф. А.А.Шулуса. — М.: ИД «Атисо», 2008. - 620 с.
14. Утенкова К. О. Аудит с нуля / Утенкова К. О. — Харьков : Фактор, 2009. — 304 с.
15. Федоренко И.В. Развитие аудита как науки [Текст] / И.В. Федоренко, Г.И. Золотарева // Аудит и финансовый анализ. — 2010. - № 2. — С.214 - 219.
16. Шеремет А.Д. Аудит [учеб.] / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. - 5 - е изд. — М.: ИНФРА - М, 2007. — 448 с.

© И.М. Пожарицкая, 2016

УДК 33

А.В. Пушкин

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики

АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Г. Гатчина, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА АРБИТРАЖНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДОЛЖНИКА

Аннотация

В работе анализируется содержание действующих методик анализа арбитражным управляющим финансового состояния организации должника. Выявляются объективные

недостатки официальных подходов. Предлагается новый подход к проведению оценки финансового состояния должника и возможности (невозможности) его финансового оздоровления.

Ключевые слова

Методика анализа финансового состояния, организация - должник, арбитражный управляющий, финансовое оздоровление, недостатки действующих подходов, новая концепция анализа

В настоящее время процедура банкротства регулируется Федеральным законом от 26.10.2002 N 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». П.2 ст. 20.3 данного нормативно - правового акта установлена обязанность арбитражного управляющего осуществлять анализ финансового состояния должника и результатов его финансово - хозяйственной и инвестиционной деятельности. При этом, согласно ст. 70 Закона о несостоятельности, анализ проводится как в целях определения достаточности имущества, которым владеет должник, для удовлетворения его расходов в деле о банкротстве, в том числе на выплату арбитражному управляющему причитающегося вознаграждения, так и в целях определения вероятности восстановления платежеспособности должником.

Также в Законе о несостоятельности четко прописано, что до того момента пока национальным объединением саморегулируемых организаций арбитражных управляющих не будут разработаны и утверждены федеральные стандарты осуществления анализа финансового состояния должника, в ходе оценки финансового состояния и результатов хозяйствования должника используются нормативно - правовые акты Правительства Российской Федерации и иных федеральных органов исполнительной власти [3, с.92]. Поэтому в настоящее время финансовый анализ деятельности потенциального банкрота проводится в соответствии с нормами Постановления Правительства РФ от 2003г. № 367«Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» и Постановления Правительства РФ от 2004 № 855«Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».

В Постановлении № 367 сформулирована цель анализа финансового состояния должника - обосновать введение соответствующей процедуры банкротства (финансового оздоровления, внешнего управления или конкурсного производства) и оценить возможность покрытия судебных издержек должником. При осуществлении данного анализа указывается на необходимость привлечения арбитражным управляющим различных источников информации [1, с.2]:

1. Учетных – данные статистической, бухгалтерской, внутренней и налоговой отчетности, иных регистров бухгалтерского и налогового учета, данные первичных учетных документов и пр.;

2. Внеучетных – данные учредительных документов, протоколов общих собраний участников (акционеров) организации, заседаний совета директоров или иного исполнительного органа, собраний трудового коллектива, нормативно - правовых актов, хозяйственных договоров, результаты аудиторских и ревизионных проверок, решения арбитражного суда, рекламы, технические сведения и пр.;

3. Нормативных – данные различных планов, прогнозная информация, сметы, калькуляции и пр.

Методика, озвученная в Постановлении №367, предполагает расчет следующих финансовых коэффициентов [1, с.4 - 6]:

1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности обязательств активами, степень платежеспособности по текущим обязательствам.

2. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость: коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах, коэффициент отношения дебиторской задолженности к совокупным активам.

3. Коэффициенты, характеризующие деловую активность: рентабельность активов, норма чистой прибыли.

Арбитражный управляющий обязан оценивать имущество, имущественные права и обязательства должника. Анализ структуры и состояния активов организации даст возможность оценить эффективность их использования и выявить потенциальные внутрихозяйственные резервы восстановления платежеспособности. Данный анализ позволит оценить ликвидность различных активов, которыми располагает должник, и степень их участия в хозяйственной деятельности. Также существует возможность определения имущества и имущественных прав, полученных на заведомо невыгодных для должника условиях и пр.

Анализ структуры и состояния пассивов необходим для выявления внутрихозяйственных резервов восстановления платежеспособности. Он позволяет выявить обязательства, которые могут быть оспорены или прекращены. Определяется возможность реструктуризации сроков исполнения обязательств должником и пр.

Постановление № 855 базируется на методике анализа, приведенной в Постановлении №367. Рассмотренные коэффициенты позволяют оценить вероятность существования признаков преднамеренного или фиктивного банкротства.

Согласно п.6 Постановления № 855 определение преднамеренности банкротства проводится в 2 этапа. На первом этапе анализируются значения и динамика показателей, приведенных в Постановлении № 367. Если 2 и более коэффициента существенно изменились в худшую сторону, то необходим переход ко второму этапу. На данном этапе уже производится оценка сделок должника и действий его органов управления за изучаемый период, которые могли вызвать вышеуказанное ухудшение финансовых показателей деятельности. Отметим, что под существенным ухудшением значений финансовых показателей понимается их отрицательная динамика в течении какого - либо квартала темпами выше среднего снижения за рассматриваемый период [2, с.2 - 3].

Анализ сделок должника предполагает их оценку на соответствие рыночным условиям, а также оценку действий (бездействия) органов управления должника законодательству Российской Федерации. Так, к сделкам, заключенным на условиях не соответствующим рыночным, можно отнести [2, с.3]:

а) передача активов должника и (или) замещение отдельных объектов имущества менее ликвидными;

б) осуществление сделок купли - продажи на условиях, которые заведомо являются невыгодными для должника;

в) отчуждение имущества, без которого невозможно осуществлять текущую деятельность;

г) возникновение обязательств, не обеспеченных имуществом и влекущих поступление неликвидных активов;

д) замена одних обязательств другими на условиях, которые заведомо будут невыгодными для должника.

При этом под условиями невыгодными для должника понимаются виды платежа, его сроки и цены на товарно - материальные ценности, работы и услуги, отклоняющиеся от рыночных в худшую для должника сторону.

По итогам анализа арбитражный управляющий должен сделать один из следующих выводов:

а) если были выявлены сделки, совершенные на заведомо невыгодных условиях, противоречащих рыночным или обычаям делового оборота, и послужившие причиной неплатежеспособности должника - о наличии признаков преднамеренного банкротства;

б) если сомнительные сделки обнаружены не были - об отсутствии признаков преднамеренного банкротства;

в) если арбитражный управляющий не смог получить полных сведений для проведения оценки сделок должника - о невозможности выявления признаков преднамеренного банкротства.

Положения Постановления № 855 также ориентированы на выявление признаков фиктивного банкротства. Выявление данных признаков производится посредством оценки значений и динамики коэффициентов ликвидности. В случае если анализ данных показателей указывает на способность должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме без значительного ухудшения или однозначного прекращения финансово - хозяйственной деятельности должника, констатируется факт наличия признаков фиктивного банкротства. Если по результатам анализа, делается вывод о неспособности должника рассчитаться по всем своим обязательствам без существенного ущерба текущей деятельности, признаки фиктивного банкротства отсутствуют [2, с.3].

Оценивая содержание выше рассмотренных Постановлений, следует указать на их ограниченность и сложность применения отдельных положений на практике. К недостаткам действующих документов следует отнести преобладание внешнего анализа, осуществляемого только лишь по данным бухгалтерской финансовой отчетности без привлечения дополнительных сведений. Также следует отметить весьма ограниченный перечень финансовых коэффициентов, предлагаемых для расчета и оценки финансового состояния должника. Указанные показатели зачастую малоинформативны и характеризуют состояние должника вне системы.

Выделим основные недостатки рассмотренных методик:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности, рассчитываемый как отношение наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам, характеризует лишь способность должника непосредственно покрыть соответствующую часть обязательств немедленно по состоянию на отчетную дату. При этом не учитывается тот факт, что компания старается свободные денежные средства максимально пустить в оборот, а текущие обязательства, как

правило, не требуют их немедленного покрытия. Более корректным было бы сопоставление в краткосрочной перспективе (декада, месяц) потенциального притока денежных средств в результате осуществления финансово - хозяйственной деятельности и их оттока на гашение текущих обязательств. Разрыв в денежных потоках реально и свидетельствовал бы о наличии проблем с текущей платежеспособностью.

2. Понятия ликвидности и платежеспособности отождествляются. В действительности ликвидное по балансу предприятие может быть неплатежеспособным, а реально платежеспособное - неликвидным.

3. Озвучен показатель характеризующий степень платежеспособности, определяемый как соотношение текущих обязательств и среднемесячной выручки. При этом подразумевается расчет данного показателя по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Таким образом, статичный показатель «текущие обязательства» сопоставляется с показателем динамическим «выручка». Следует отметить, что по действующим правилам в отчете о финансовых результатах выручка, как правило, приводится «по отгрузке». Т.е. размер выручки вполне может не соответствовать величине фактически поступившей оплаты. Более корректным было бы сопоставление денежных потоков от текущих, финансовых и инвестиционных операций.

4. Расчет коэффициентов, характеризующих финансовую независимость, не учитывает размеров бизнеса, характер денежных потоков и риски деятельности и ограничивается лишь отчетными данными.

5. Дебиторская и кредиторская задолженность изучаются в отрыве друг от друга. Отсутствует их сопоставление.

6. К коэффициентам, определяющим деловую активность, отнесены показатели рентабельности. Показатели оборачиваемости отсутствуют.

7. Признаки преднамеренного и фиктивного банкротства в настоящее время определить, ориентируясь только лишь на резко отрицательную динамику показателей платежеспособности, зачастую проблематично. Это обусловлено искажением бухгалтерской информации, предварительной подготовкой к процедуре банкротства должностных лиц и представителей собственника, да и просто проблемами российской экономики в целом и ее отдельных отраслей в частности. В результате признаки преднамеренного и фиктивного банкротства можно не обнаружить, или обнаружить их там, где банкротство субъекта наблюдается по вполне объективным и естественным причинам.

Подводя итог вышесказанному, следует озвучить следующие основные недостатки действующих подходов:

- анализ носит поверхностный характер, представленных коэффициентов явно недостаточно для полноценной оценки финансового состояния должника;
- не применение методики факторного анализа в отношении представленных показателей;
- отсутствие акцента на поиске причин кризисных ситуаций в деятельности должника и факторов, которые способствовали бы восстановлению платежеспособности;
- не использование приемов управленческого анализа, например, оценки точки безубыточности посредством использования метода директ - костинг;
- условное внимание оценке финансовой и инвестиционной деятельности должника.

В последнее время активно обсуждается вопрос о необходимости разработки и внедрения новой, более действенной методики проведения анализа арбитражным управляющим [4; 5]. Учитывая озвученные выше недостатки действующих методик, остро назрела необходимость смены подходов к осуществлению анализа деятельности должника. Следует уходить от использования сугубо бухгалтерских данных в качестве информационной базы анализа. Указанные сведения на этапе банкротства организации часто искажены и не позволяют достоверно оценить финансовое состояние должника и его способность выхода из кризиса. Следует оценивать не последствия кризисных ситуаций, а пытаться найти факторы, внутренние резервы, реально позволяющие восстановить платежеспособность.

Учитывая изменения, произошедшие в действующем законодательстве, и текущее состояние экономики, считаем, что аналитическая работа должна осуществляться по нескольким направлениям. На начальном этапе анализа арбитражный управляющий обязан изучить среду, в которой осуществляет свою финансово - хозяйственную деятельность организация - должник. Арбитражному управляющему необходимо изучить и раскрыть следующие сведения:

- состояние экономики региона, в котором осуществляет деятельность организация - должник;
- характеристика отрасли, к которой принадлежит должник, анализ ее особенностей, состояния и перспектив развития;
- сложившаяся рыночная конъюнктура (уровень конкуренции, спрос на продукцию (работы, услуги), доля рынка, наличие альтернативных поставщиков и покупателей, динамика цен, ставок по заемным средствам, валютного курса и т.п.);
- наличие у должника особого статуса (градообразующая, страховая организация, субъект естественной монополии и т.п.) в соответствии с положениями Закона о банкротстве;
- степень чувствительности результатов деятельности должника к сезонным колебаниям спроса на его продукцию (работы, услуги) и природно - климатическим условиям.

На втором этапе необходимо максимально изучить анализируемую организацию - должника. Арбитражный управляющий должен собрать и оценить следующие сведения:

- дата государственной регистрации и история развития предприятия;
- фактический адрес организации;
- производственный профиль предприятия, специализация и тип производства;
- виды деятельности, характеристика продукции (работ, услуг) выпускаемых (оказываемых) должником, а также оценка существующих и перспективных объемов их выпуска и реализации;
- технологическая схема изготовления профильных видов продукции (услуг, работ);
- характеристика организационно - управленческой структуры предприятия;
- штатная численность персонала, анализ ее динамики и оценка потребности в персонале;
- оценка фонда оплаты труда на предприятии;

- содержание учредительных документов;
- перечень аффилированных лиц, состав акционеров, структура совета директоров (иного исполнительного органа) должника;
- функции, права, обязанности аппарата управления;
- характеристика систем менеджмента и маркетинга должника;
- интенсивность использования производственных мощностей;
- оценка системы внутреннего контроля организации;
- место бухгалтерского учета в системе управления.

На следующем этапе необходимо осуществить подбор достоверных информационных источников, которые позволят объективно оценить финансовое состояние должника. При наличии достаточной информации арбитражный управляющий осуществляет расчет отдельных коэффициентов. Данные коэффициенты выбираются им самостоятельно из предложенного перечня. Возможно включение и дополнительных показателей, если арбитражный управляющий посчитает их необходимыми и достаточными для обоснования введения следующей процедуры банкротства или определения вероятности восстановления платежеспособности должника.

Согласно ст. 20.3 Закона о несостоятельности арбитражный управляющий для оценки степени достоверности предоставленной информации может привлечь на договорной основе аудиторскую компанию с оплатой ее деятельности за счет средств должника. Также он может запрашивать все необходимые для анализа сведения о должнике и контролирующих его лицах, о принадлежащем им имуществе и обязательствах, о контрагентах у физических и юридических лиц, государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами и органов местного самоуправления, включая сведения, составляющие служебную, коммерческую и банковскую тайну. Указанные данные должны быть предоставлены бесплатно в течение семи дней. Если необходимая информация отсутствует и наблюдается активное препятствование деятельности по ее сбору, арбитражный управляющий может подать соответствующее заявление в правоохранительные органы [3, с.47 - 48].

На четвертом этапе анализа осуществляется расчет основных коэффициентов. Примерный перечень включает следующие:

1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность организации и ликвидность структуры ее имущества:

1. Коэффициент текущей ликвидности:

$$k_{ml} = \frac{\Pi}{V}, (1)$$

где Π – раздел баланса «Оборотные активы» за минусом неликвидных остатков товарно - материальных ценностей и долгосрочной дебиторской задолженности,

V – раздел баланса «Краткосрочные обязательства» за минусом доходов будущих периодов.

2. Коэффициент промежуточной ликвидности:

$$k_{nl} = \frac{ДС + ФВ + ДЗ}{V}, (2)$$

где $ДС$ – денежные средства и их эквиваленты,

$ФВ$ – краткосрочные финансовые вложения без учета денежных эквивалентов,

ДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность,

V – раздел баланса «Краткосрочные обязательства» за минусом доходов будущих периодов.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$k_{aa} = \frac{ДС + ФВ}{V}, (3)$$

где ДС – денежные средства и их эквиваленты,

ФВ – краткосрочные финансовые вложения без учета денежных эквивалентов,

V – раздел баланса «Краткосрочные обязательства» за минусом доходов будущих периодов.

4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам:

$$k_{пто} = \frac{O_{срм}}{П_{срм}}, (4)$$

где $O_{срм}$ – среднемесячный отток денежных средств (отток денежных средств по Отчету о движении денежных средств / 12),

$П_{срм}$ – среднемесячный приток денежных средств (поступление денежных средств по Отчету о движении денежных средств / 12).

5. Степень обеспеченности текущих обязательств активами:

$$k_{отоа} = \frac{V}{A}, (5)$$

где V – раздел баланса «Краткосрочные обязательства» за минусом доходов будущих периодов,

A – сумма внеоборотных и оборотных активов.

II. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость и финансовую независимость:

1. Коэффициент финансовой независимости:

$$k_{фи} = \frac{СК}{СВК}, (6)$$

где СК – собственный капитал и доходы будущих периодов,

СВК – совокупный капитал.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

$$k_{зс} = \frac{ЗК}{СК}, (7)$$

где ЗК – заемный капитал за минусом доходов будущих периодов,

СК – собственный капитал и доходы будущих периодов.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала:

$$k_{ман} = \frac{III - I}{III}, (8)$$

где I – раздел баланса «Внеоборотные активы»,

III – раздел баланса «Капитал и резервы» плюс доходы будущих периодов.

4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами:

$$k_{озс} = \frac{III - I}{3ан}, (9)$$

где I – раздел баланса «Внеоборотные активы»,

III – раздел баланса «Капитал и резервы» плюс доходы будущих периодов,

Зап – величина запасов.

5. Доля просроченной кредиторской задолженности в текущих обязательствах:

$$K_{\text{пкз}} = \text{ПКЗ} / V, (10)$$

где ПКЗ – просроченная кредиторская задолженность,

V – текущие обязательства за исключением доходов будущих периодов.

6. Доля просроченной дебиторской задолженности в оборотных активах:

$$K_{\text{пдз}} = \text{ПДЗ} / \text{II}, (11)$$

где ПДЗ – просроченная дебиторская задолженность,

II – оборотные активы.

7. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности:

$$K_{\text{сдкз}} = \text{ДЗ} / \text{КЗ}, (12)$$

где КЗ – краткосрочная кредиторская задолженность,

ДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность.

8. Чистые активы:

$$\text{ЧА} = \text{АПР} - \text{ППР}, (13)$$

где АПР – активы, принимаемые к расчету, или сумма внеоборотных и оборотных активов за исключением задолженности учредителей по вкладам в уставный капитал,

ППР – пассивы, принимаемые к расчету, или сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств за исключением доходов будущих периодов.

9. Коэффициент оборачиваемости чистых активов:

$$k_o^{\text{ча}} = \frac{N}{\text{ЧА}}, (14)$$

где N – выручка от продаж,

ЧА – чистые активы.

III. Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника:

1. Период оборота оборотных средств:

$$П_o^{\text{oa}} = \frac{\overline{OA} * D}{N}, (15)$$

где N – выручка от продаж,

D – количество дней в периоде,

$\overline{OA}$ – средняя величина оборотных активов.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$$k_{ob}^{\text{oa}} = \frac{N}{\overline{OA}}, (16)$$

где N – выручка от продаж,

$\overline{OA}$ – средняя величина оборотных активов.

3. Коэффициентом закрепления оборотных средств:

$$k_{закр}^{\text{oa}} = \frac{\overline{OA}}{N}, (17)$$

где N – выручка от продаж,

$\overline{OA}$ – средняя величина оборотных активов.

4. Темп роста объема продаж:

$$T_p = \text{РП}_1 / \text{РП}_0, (18)$$

где РП_0 , РП_1 - соответственно объем реализованной продукции в базисном и отчетном годах.

5. Период оборота дебиторской задолженности:

$$\text{П}_{\text{О}}^{\text{дз}} = \frac{\overline{\text{ДЗ}} * \text{Д}}{\text{N}}, (19)$$

где N – выручка от продаж,

Д – количество дней в периоде,

$\overline{\text{ДЗ}}$ – средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности.

6. Период оборота кредиторской задолженности:

$$\text{П}_{\text{О}}^{\text{кз}} = \frac{\overline{\text{КЗ}} * \text{Д}}{\text{N}}, (20)$$

где N – выручка от продаж,

Д – количество дней в периоде,

$\overline{\text{КЗ}}$ – средняя величина краткосрочной кредиторской задолженности.

IV. Коэффициенты, характеризующие рентабельность деятельности:

1. Рентабельность продаж:

$$\text{Р}_{\text{П}} = \text{Ппр} / \text{В}, (21)$$

где Ппр - прибыль от продаж,

В – выручка от продаж.

2. Рентабельность затрат:

$$\text{Р}_3 = \text{Ппр} / \text{З}_{\text{общ}}, (22)$$

где Ппр - прибыль от продаж,

$\text{З}_{\text{общ}}$ – сумма себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов.

3. Рентабельность собственного капитала:

$$\text{Р}_{\text{СК}} = \text{ЧП} / \text{СК}, (23)$$

где ЧП - чистая прибыль (убыток) отчетного периода,

СК - среднегодовая величина собственного капитала.

4. Рентабельность оборотных активов:

$$\text{Р}_{\text{ОА}} = \text{ЧП} / \text{ОА}, (24)$$

где ЧП - чистая прибыль (убыток) отчетного периода,

ОА – среднегодовая величина оборотных активов.

5. Рентабельностью внеоборотных активов:

$$\text{Р}_{\text{ВА}} = \text{ЧП} / \text{ОС}, (25)$$

где ЧП - чистая прибыль (убыток) отчетного периода,

ВА – среднегодовая величина внеоборотных активов.

6. Рентабельность персонала:

$$\text{Р}_{\text{ПЕРС}} = \text{Ппр} / \text{ССЧ}, (26)$$

где Ппр - прибыль от продаж,

ССЧ – среднесписочная численность персонала.

7. Рентабельность затрат на оплату труда:

$$\text{Р}_{\text{ЗП}} = \text{Ппр} / \text{ФЗП}, (27)$$

где Ппр - прибыль от продаж,
ФЗП – фонд заработной платы.

V. Коэффициенты, характеризующие организационно - технический уровень организации:

1. Фондовооруженность:

$$ФВ = ОС / ССЧР, (28)$$

где ОС – среднегодовая стоимость основных средств,
ССЧР – среднесписочная численность рабочих.

2. Фондоотдача:

$$ФО = N / ОС, (29)$$

где N - выручка;
ОС - средняя стоимость основных средств.

3. Фондоёмкость:

$$ФЕ = ОС / N, (30)$$

где N - выручка;
ОС - средняя стоимость основных средств.

4. Материалоотдача:

$$МО = N / МЗ, (31)$$

где N - выручка;
МЗ - величина материальных затрат.

5. Материалоёмкость:

$$МО = МЗ / N, (32)$$

где N - выручка;
МЗ - величина материальных затрат.

6. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции:

$$УД_{МЗ} = МЗ / ССт, (33)$$

где МЗ - величина материальных затрат;
ССт – полная себестоимость произведенной продукции.

7. Коэффициент оборота по приему персонала:

$$К_{пр} = ЧР_{пр} / ССЧ, (34)$$

где ЧР_{пр} - количество принятого на работу персонала;
ССЧ – среднесписочная численность персонала

8. Коэффициент оборота по выбытию персонала:

$$К_{в} = ЧР_{в} / ССЧ, (35)$$

где ЧР_в - количество уволившегося персонала;
ССЧ – среднесписочная численность персонала.

9. Коэффициент постоянства состава персонала предприятия

$$К_{ПС} = ЧР_{пост} / ССЧ, (36)$$

где ЧР_{пост} - количество проработавшего весь год персонала;
ССЧ – среднесписочная численность персонала.

10. Трудоемкость:

$$ЧВ = N / Т, (37)$$

где N - выручка;
Т – фонд рабочего времени.

11. Затраты на 1 руб. продукции:

$$3 = \text{ССг} / N, (38)$$

где ССг – полная себестоимость произведенной продукции

N - выручка.

Анализ коэффициентов в предлагаемом подходе должен осуществляться за период не менее трех лет до банкротства и охватывать весь период проведения процедур банкротства. Оценка значений и динамики финансовых показателей, наряду с изучением специфики деятельности должника, позволит обоснованно идентифицировать причины несостоятельности должника и оценить вероятность восстановления платежеспособности.

На пятом этапе арбитражный управляющий должен проанализировать активы, пассивы и финансовые результаты должника. Анализ активов предполагается проводить по направлениям [4, с.76]:

- оценка структуры и динамики активов должника за 3 года;
- выявление имущества необходимого для осуществления бесперебойной финансово - хозяйственной деятельности;
- выявление имущества непроизводственной сферы и оценка необходимости его использования организацией в дальнейшем;
- оценка затрат на содержание имущества в состоянии пригодном к использованию;
- оценка степени износа основных средств;
- оценка ликвидности материальных запасов;
- оценка вероятности гашения задолженности дебиторами и выявление безнадежных долгов;
- оценка реальной стоимости имущества, которым располагает организация;
- выявление неликвидных активов.

Анализ пассивов предполагает:

- оценку структуры и динамики пассивов должника за 3 года;
- определение размера кредиторской задолженности, которая реально может быть истребована кредиторами;
- структурирование кредиторской задолженности по срокам гашения, очередности гашения, группам кредиторов;
- определение величины выданных гарантий и поручительств;
- оценку вероятности реструктуризации задолженности;
- определение размера задолженности, которая может быть погашена надежными средствами.

Анализ финансовых результатов должен заключаться в следующем:

- анализ структуры и динамики доходов, расходов и финансовых результатов;
- анализ качества доходов и расходов организации;
- выявление резервов снижения расходов и повышения выручки;
- выявление точки безубыточности;
- факторный анализ показателей прибыли.

На шестом этапе необходим анализ сделок должника за период в 3 года предшествовавший банкротству. Необходимо выявление подозрительных операций,

которые не соответствуют рыночным условиям и обычаям делового оборота. При этом необходимо:

- сравнение условий сделок с аналогичными сделками, заключенными в соответствующем периоде;
- изучение содержания сделок: предмет, ответственность, обязанности сторон, сроки и порядок оплаты и пр.;
- анализ соблюдения условий сделок и их последствий для должника.

По результатам оценки сделок должника арбитражный управляющий получает возможность оспорить сомнительные или делает вывод об отсутствии сомнительных операций.

По итогам анализа финансового состояния должника арбитражный управляющий определяет состав и качество имущества должника, структуру его обязательств и степень их покрытия имуществом, наличие сомнительных сделок, которые можно оспорить, целесообразность дальнейшего продолжения финансово - хозяйственной деятельности, возможность покрытия судебных расходов. В результате анализа может быть оценена возможность восстановления платежеспособности предприятия. Так же могут быть предложены на рассмотрение арбитражному суду варианты введения процедур внешнего управления, заключения мирового соглашения, введения финансового оздоровления или введения конкурсного производства [5, с.5].

Таким образом, предложенный вариант методики анализа арбитражным управляющим финансового состояния должника позволит:

- собрать в достаточной степени полные и всесторонние сведения об анализируемой организации, максимально обезопасив результаты анализа от использования фальсифицированных, искаженных и недостаточных данных;
- определить сильные и слабые стороны деятельности предприятия;
- проанализировать ряд коэффициентов, наиболее полно характеризующих финансовое состояние изучаемой организации, исключив малоинформативные показатели;
- выявить причины возникновения и развития кризисных ситуаций в организации;
- оценить вероятность и сроки восстановления платежеспособности должника, разработать соответствующий план мероприятий;
- определить и оценить конкурсную массу и состав требований кредиторов;
- провести углубленный анализ финансового состояния должника.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
2. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

4. А.З. Бобылева, Е.Н. Жаворонкова, О.А. Львова, М.Г. Холина. О концепции проведения арбитражным управляющим анализа финансово - экономического состояния должника // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2015, № 10, с.71 - 79.

5. Гудкова О.Е. Концепция нового стандарта для проведения финансового анализа. [Интернет ресурс] <http://отрасли-права.рф/article/14638> (дата обращения: 31.03.16).

© А.В. Пушинин, 2016

УДК 33

И.А. Рудалева, к.э.н., доцент

Казанский Федеральный Университет

Г. Казань, Российская Федерация

И.А. Кабашева, к.э.н., доцент

Казанский Федеральный Университет

Г. Казань, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ГОТОВНОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В современных условиях устойчивое функционирование и долгосрочная конкурентоспособность организации зависит от того, в какой степени ее сотрудники способны и готовы к активной инновационной деятельности. В работе обсуждаются основные подходы к исследованию готовности персонала к инновациям в организации. Представлена анкета, позволяющая оценить личностные и организационные факторы персонала в организации, влияющие на его инновационную активность. Предложен метод анализа иерархий при выборе инструментов в процессе диффузии инноваций (методы материального, нематериального стимулирования, организационно - распорядительные документы).

Ключевые слова

Инновации, инновационное поведение, инновационная восприимчивость, факторы инновационной восприимчивости, готовность к инновациям, анкетирование персонала, метод анализа иерархий.

Инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. Несомненна роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий, расширении рыночной доли, формировании рыночной власти [7, С. 26].

Инновации Й. Шумпетер понимал как использование новых комбинаций существующих производительных сил для решения задач предпринимательской деятельности и выделял пять основных типов таких комбинаций:

- 1) использование новой техники, новых технологических процессов;
- 2) внедрение продукции с новыми (улучшенными) свойствами;

- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства и его материально - технического обеспечения;
- 5) появление новых рынков сбыта [21, С. 148].

Для инноваций характерны следующие признаки:

- получение финансовой либо социальной выгоды, которая обусловлена внедрением и распространением нововведений на рынке для отдельных групп потребителей;
- взаимосвязь с производственным применением оригинальных решений, что отличает рассматриваемую категорию от технических изобретений;
- наличие созидательного подхода;
- сопряженность с рисками различного генезиса;
- первое внедрение нововведения на конкретном производстве хозяйствующего субъекта независимо от того, применялось ли последнее где - либо ранее [19, С. 36].

Диффузия инноваций - процесс распространения, проникновения в разные области экономики технологических, организационных и иных инноваций.

В научной литературе встречаются различные подходы и мнения относительно трактовки термина «инновационная восприимчивость» и «инновационный потенциал» организации. Так, К. Бармута определяет инновационный потенциал как характеристики плотности потока нововведений, эффективности корпоративных НИОКР, скорости доведения новшеств до рынка и т.д., обуславливающей «синергию» инновационной деятельности разных структурных подразделений. [3, С. 15]

Инновационный потенциал, по мнению И. Бойко, представляет собой совокупность кадровых, материально - технических, информационных и финансовых ресурсов, обслуживаемых соответствующей инфраструктурой, предназначенной для реализации нововведений [4]. По сути, автор вкладывает в данное понятие все факторы внутренней среды организации, предназначенные для реализации инноваций. При этом не учитывает факторы, сдерживающие диффузию инноваций.

Аналогичный подход к исследованию инновационного потенциала мы встречаем у К. Галстян, который подразумевает под ним предполагаемые или уже мобилизованные на достижение инновационной цели ресурсы и организационный механизм [6].

Таким образом, одни ученые выделяют в качестве ключевой характеристики ресурсное обеспечение инноваций, финансово - экономические и организационно - технические аспекты деятельности фирмы, другие – корпоративную политику организации по отношению к нововведениям.

Инновационная восприимчивость, являясь составной частью инновационного потенциала предприятия, отражает его способность реализовать и применять нововведения. «Если трактовать инновации за пределами технического детерминизма, т.е. как инновации на основе знаний, то очевидна необходимость выделения в качестве объекта управления... именно инновационную восприимчивость организации...», что, по мнению Н.П. Масленниковой, способно существенно повысить инновационную активность российских организаций [10].

Уровень инновационной восприимчивости организации зависит от различных внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относится наличие благоприятных экономических, организационных, психологических, кадровых и технических условий для инноваций. Важную роль играют внешние факторы, связанные с

развитостью рыночных отношений; состоянием финансово - экономической системы; социально - экономическими и политическими факторами; наличием или отсутствием благоприятного инновационного климата и поддержки со стороны государства и т.д.

И.А. Кабашева, исходя из проблем обеспечения инновационной восприимчивости российского бизнеса, справедливо отмечает, прежде всего, дефицит инновационных кадров, нехватку во внутренней среде организаций стимулов и механизмов, нацеливающих или понуждающих людей к новаторской деятельности [8].

Аналогичной точки зрения придерживается Р.М. Кундакчян, отмечая острую необходимость формирования системы поощрения участников процесса инновационной деятельности в российской экономике [9, С. 34]. Решить эту проблему можно путем создания соответствующей нормативно - правовой базы для обеспечения внедрения инноваций на микроуровне [15].

В. Вест и Дж. Фарр определяют инновационное поведение персонала как поведение, направленное на реализацию сотрудниками организации новых идей, продуктов, процессов, процедур, которые могут быть применены для оптимизации работы в рамках определенной должности, группы или организации в целом [23]. Н. Кинг и Н. Андерсен также замечают, что инновационное поведение носит многоаспектный характер и включает все виды поведения сотрудника, которые позволяют обогатить инновационный процесс [22]. Т.С. Балуева дает следующее определение инновационному поведению персонала: «Инновационное поведение персонала представляется как преодоление рутинных, традиционных приемов, методов и форм деятельности, проявляющееся в инициативности проведения инноваций, принятии на себя большей ответственности, самостоятельности в принятии решений, направленное на развитие производства, повышение качества работы» [2, С. 132].

На наш взгляд, инновационное поведение персонала – творческое, креативное поведение персонала, способствующее успешной диффузии инноваций в условиях институциональной среды организации.

Инновационному поведению сотрудников присущи следующие основные свойства: творческий подход к выполняемой работе, нацеленность на результат, готовность принимать участие в командной работе, инициативность в продвижении новых идей, ответственность за реализацию инициатив, открытость в обмене опытом и знаниями, готовность обучаться и заниматься саморазвитием, поддержка и соучастие в положительных изменениях в организации [11, С. 96].

Если подробнее остановиться на социально - психологических установках по отношению к нововведениям, то исходя из соотношения в них трех компонентов (готовность к нововведениям – мотивационный компонент; готовность к новым условиям жизнедеятельности (знания, умения, навыки, опыт) – когнитивный компонент и реальная активность (действия, поступки – поведенческий компонент), А.Л. Журавлев дает классификацию социально - экономических типов личности в зависимости от установки к нововведениям: «активные реформаторы» (желают, умеют работать и активно действуют); «пассивные реформаторы» (желают, умеют, но не действуют); «пассивные противники» (не желают, не умеют, не действуют); «активные противники» (не желают, не умеют, действуют против изменений) [18]. Как указывает автор классификации, сами эти типы достаточно подвижны и их соотношение в коллективах может меняться очень быстро.

Одной из проблем внедрения и использования нововведений на практике является неготовность сотрудников организации к предстоящим изменениям. Причем, как со стороны управленческого персонала, так и со стороны подчиненных. В основе неготовности и сопротивления персонала нововведениям лежит ряд противоречий.

Во - первых, экономические, связанные с опасением сотрудников относительно изменения существующей системы оплаты труда на предприятии (ожидание снижения оклада, премиальной части, бонусов, потеря элементов социального пакета и др.).

Во - вторых, организационные противоречия. Организационные рутины имеют двойственный характер. С одной стороны, они препятствуют инновациям, т.к. персонал следует сложившейся модели поведения, взаимоотношений друг с другом и руководством. С другой стороны, сотрудники, зная уровень профессиональных компетенций друг друга, способны самоорганизоваться в целях реализации принципиально новой профессиональной задачи. На наш взгляд, перевес в ту или другую сторону будет определяться характеристиками инновационной восприимчивости конкретного подразделения в целом и отдельного работника в частности.

В - третьих, большую роль играют личностные характеристики сотрудников, их восприимчивость к инновациям и готовность к переменам. В большинстве случаев сотрудники воспринимают инновации как угрозу стабильности рабочего места. Вместе с тем, внутренняя мотивация персонала, выражающаяся в чувстве достижения результата, содержательности и значимости выполняемой работы, самоуважении, дружбе и общении, возникающих в процессе работы [20, С. 164], может стать фактором инновационной активности. Понимание сотрудниками своей роли в развитии предприятия, осознание необходимости осуществления изменений способно создать почву для диффузии инноваций. Создание соответствующих условий работы и точная постановка задачи, на наш взгляд, могут развить готовность персонала к внедрению новшеств в организации.

В - четвертых, противоречия институциональной среды. Сложившаяся в организации система норм и правил, закреплённая в должностных инструкциях, трудовом договоре, других локальных нормативно - правовых актов, претерпевает изменения. Сотрудникам приходится менять внутриорганизационную модель поведения. Как отмечает Д. Норт, «Эффективные институты должны формировать мотивы и стимулы к обучению, инновациям, поощрять экономических агентов, имеющих предпринимательские способности» [12, С. 74].

А.А. Меркушева выделила факторы инновационного поведения персонала, присущие как самому человеку, так и организации, в которой он работает. Личностные факторы инновационного поведения – это особые характеристики сотрудника, определяющие его способность и готовность к реализации модели инновационного поведения.

Организационные факторы инновационного поведения – это факторы организации, которые могут как положительно, так и отрицательно влиять на инновационное поведение [11, С. 98].

Знание уровня инновационной активности персонала предприятия является необходимым условием в работе менеджера и консультанта. Необходимо в связи с этим разработать такой подход к оценке инновационной активности, который позволил бы учесть все факторы, определяющие готовность персонала к участию в инновациях.

Мы предлагаем при исследовании готовности персонала к инновациям использовать комплекс вопросов, которые можно разбить на 4 блока:

1. «Паспортичка», вопросы которой позволят отнести сотрудников к различным группам по ряду социальных, демографических, экономических характеристик.
2. Понимание и осознание необходимости участия сотрудника в диффузии инноваций.
3. Согласованность интересов сотрудников.
4. Институциональное обеспечение диффузии инноваций в организации.

Методика оценки готовности персонала к инновациям основана на методе экономико - социологического исследования. Для оценки нами была разработана анкета (таблица 1).

Таблица 1 - Анкета оценки готовности персонала к инновациям

Факторы формирования модели инновационного поведения	Вопросы	Варианты ответов
Паспортичка	Ваш пол	- мужской - женский
	Ваш возраст	- до 25 - 26 - 35 - 36 - 45 - 46 - 55 - старше 56
	Ваша должность (позиция) в организации	Варианты на основе штатного расписания и организационной структуры
1 блок. Понимание и осознание необходимости участия сотрудника в диффузии инноваций.	1. Готовы ли Вы принять участие во внедрении новшеств (инноваций) в Вашей организации?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	2. Вы готовы к самостоятельному принятию решения и готовы нести ответственность за последствия?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	3. Вы готовы к обучению?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	4. Для работы Вы:	- самотививируетесь; - бывает, что мотивирует начальство; - всегда мотивирует начальство.

	5. Вы готовы использовать идеи, знания, умения других в своей работе и (или) делиться ими с коллегами?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	6. Вы готовы к участию в мероприятиях по улучшению производственных процессов.	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
2 блок. Согласованность интересов сотрудников.	7. В процессе работы Вы преследуете цель не только получить заработную плату, но и достичь цели компании?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	8. Проранжируйте в порядке убывания значимости для Вас профессиональные интересы:	- зарплата и возможность ее роста, - перспектива стабильной работы, - личная репутация, - квалификация и возможность ее роста, - репутация предприятия, - карьерный рост, - социальный пакет, - взаимоотношения в коллективе, - использование возможностей предприятия.
	9. В случае нехватки профессиональных знаний Вы обращаетесь к коллегам?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	10. Оцените уровень конфликтности в организации.	- низкий, - средний, - высокий.
3 блок. Институциональное обеспечение диффузии инноваций в организации.	11. Предприятие в необходимом размере финансирует обучение своих работников.	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	12. У Вас есть возможность внести предложения по	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да;

	улучшению работы предприятия или выпускаемой им продукции?	- нет.
	13. Имеете ли Вы четкое представление о своем месте и роли в инновационных процессах на предприятии?	- да; - скорее да, чем нет; - скорее нет, чем да; - нет.
	14. Проранжируйте в порядке убывания значимости проблемы при внедрении инноваций.	- низкий уровень согласованности действий отделов, менеджеров, - нечетко определены функции, задачи при внедрении инноваций, - отсутствует система материального стимулирования инновационной деятельности, - административные барьеры (бюрократизация, злоупотребление полномочиями отдельных руководителей и т.д.), - отсутствие обратной связи с руководством (руководство не учитывает мнение подчиненных при осуществлении инноваций), - отсутствие или низкое качество документального сопровождения инноваций, - несвоевременность проведения изменений, - сопротивление персонала инновациям, - низкое качество профессиональной подготовки коллег, - личный (мой) низкий профессиональный уровень.

Упор в анкете делается на мотивационную сторону вопроса, оценивается именно готовность в плане принятия человеком изменений в профессиональной сфере и отсутствия сопротивления им. Полученные в результате анкетирования данные позволят определить готовность персонала организации к инновациям, выявить причины проблем и трудностей диффузии инноваций.

В качестве методов обработки исследования могут быть выбраны следующие: метод структурированного опроса, метод парных сравнений, наблюдение (структурированное и неструктурированное), структурированное интервью, метод экспертной оценки. Статистическая обработка данных эмпирического исследования проводилась с помощью факторного анализа, корреляционно - регрессионного анализа, использования метода

наименьших квадратов. Анализ может быть произведен в MS Excel, Gretl, SPSS Statistics, STATA.

Отношение работников к внедрению инноваций анализируется на основе вопроса: «Готовы ли Вы принять участие во внедрении новшеств (инноваций) в Вашей организации?».

Анализ может быть произведен как для разных категорий персонала (руководители, исполнители), так и в разрезе отделов, поло - возрастных групп, типов личности (методика А.Л. Журавлева, например). Для всех сотрудников организации, отдельного подразделения или категорий персонала можно построить модели, описывающие влияние наиболее значимых факторов. С примером можно ознакомиться в статье [13].

Интерес, с точки зрения практического использования, представляет результат оценки каждого блока факторов формирования модели инновационного поведения:

1 блок. Понимание и осознание необходимости участия сотрудника в диффузии инноваций.

2 блок. Согласованность интересов сотрудников (по сути, качество корпоративной культуры организации).

3 блок. Институциональное обеспечение диффузии инноваций в организации.

Результаты анкетирования позволяют выявить возможные проблемы при осуществлении диффузии инноваций руководством:

- низкий уровень согласованности действий отделов, менеджеров,
- нечеткость определения функций, задач при внедрении инноваций,
- отсутствие системы материальной мотивации сотрудников при внедрении инноваций,
- административные барьеры (бюрократизация, злоупотребление полномочиями отдельных руководителей и т.д.),
- отсутствие системы нематериального стимулирования инновационной деятельности,
- отсутствие или низкое качество документального сопровождения инноваций,
- сопротивление персонала инновациям,
- низкое качество профессиональной подготовки коллег,
- проблемы оппортунистического поведения, как руководителей, так и исполнителей

[13, 14].

В связи с этим перед руководством неизбежно встает вопрос о выборе наиболее эффективного инструмента при организации нововведений. Руководство может прибегнуть к различным методам принятия решений. В данном исследовании хотим продемонстрировать применение метода анализа иерархий при принятии решений о способе внедрения инноваций. Либо на основе внутренних организационно - распорядительных документов, либо на основе системы материального и нематериального стимулирования. Метода анализа иерархий учитывает не только преимущества и недостатки каждого из них, но и мнение специалистов экспертного (внедренческого) центра компании.

Метод анализа иерархий используется во всем мире для принятия решений в разнообразных ситуациях: от управления на межгосударственном уровне до решения отраслевых и частных проблем в бизнесе. Анализ проблемы принятия решений начинается с построения иерархической структуры, которая включает цель, критерии, альтернативы и другие рассматриваемые факторы, влияющие на выбор. Эта структура отражает понимание проблемы лицом, принимающим решение. Каждый элемент иерархии может представлять различные аспекты решаемой задачи, причем во внимание могут быть приняты как материальные, так и нематериальные факторы, измеряемые количественные параметры и качественные характеристики, объективные данные и субъективные экспертные оценки.

Иными словами, анализ ситуации выбора решения напоминает процедуры и методы аргументации, которые используются на интуитивном уровне. Следующим этапом анализа является определение приоритетов, представляющих относительную важность или предпочтительность элементов построенной иерархической структуры, с помощью процедуры парных сравнений. Безразмерные приоритеты позволяют обоснованно сравнивать разнородные факторы, что является отличительной особенностью метода анализа иерархий. На заключительном этапе анализа выполняется синтез (линейная свертка) приоритетов на иерархии, в результате которой вычисляются приоритеты альтернативных решений относительно главной цели. Лучшей считается альтернатива с максимальным значением приоритета [1, 16, 17].

В нашем случае мы рассмотрим три варианта внедрения инноваций:

- организационно - распорядительные документы (I),
- система материального стимулирования (II),
- система нематериального стимулирования (III) [13].

Оценку альтернативных решений будем проводить по следующим основным критериям:

- готовность руководителей участвовать в инновациях (A),
- готовность исполнителей участвовать в инновациях (B),
- удовлетворенность руководителей трудом (C),
- удовлетворенность исполнителей трудом (D),
- производительность труда руководителей (E),
- производительность труда исполнителей (F),
- профессиональный интерес руководителей (G),
- профессиональный интерес исполнителей (H).

Иерархия целей для нашей задачи представлена на рис. 1.

Для составления матрицы попарных сравнений по критериям будем использовать результаты оценки каждого критерия экспертом.

Эксперту предложено оценить по 9 - бальной шкале важность каждого критерия, где 1б – равная предпочтительность, 9б – абсолютное предпочтение.

Результаты экспертных оценок представлены в таблице 2.



Рисунок 1 Иерархия целей при формировании инновационной активности персонала⁶

⁶ Составлено автором.

Таблица 2 - Экспертная оценка критериев⁷

Фактор	A	B	C	D	E	F	G	H	Вектор приоритетов
A	1,00	6,00	8,00	6,00	0,13	0,25	8,00	8,00	0,22
B	0,17	1,00	0,13	0,14	0,20	0,20	3,00	7,00	0,07
C	0,13	8,00	1,00	7,00	2,00	3,00	0,20	0,20	0,13
D	0,17	7,00	0,14	1,00	9,00	0,50	0,20	8,00	0,15
E	8,00	5,00	0,50	0,11	1,00	6,00	0,25	0,33	0,12
F	4,00	5,00	0,33	2,00	0,17	1,00	0,17	0,50	0,08
G	0,13	0,33	5,00	5,00	4,00	6,00	1,00	0,17	0,13
H	0,13	0,14	5,00	0,13	3,00	2,00	6,00	1,00	0,10

Столбец вектора приоритетов был получен путем нормирования сумм для строк матрицы (значения строки суммировались и делились на сумму значений всей матрицы).

Далее произведем попарные сравнения альтернатив, также используя фундаментальную шкалу. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Попарные сравнения альтернатив

	I	II	III	Нормированные приоритеты	Идеализированные приоритеты
Готовность руководителей участвовать в инновациях					
I	1,00	5,00	9,00	0,70	1,00
II	0,20	1,00	4,00	0,24	0,35
III	0,11	0,25	1,00	0,06	0,09
Готовность исполнителей участвовать в инновациях					
I	1,00	8,00	9,00	0,71	1,00
II	0,13	1,00	5,00	0,24	0,34
III	0,11	0,20	1,00	0,05	0,07
Удовлетворенность трудом руководителей					
I	1,00	8,00	6,00	0,64	1,00

⁷ Составлено и рассчитано автором.

II	0,13	1,00	0,17	0,06	0,09
III	0,17	6,00	1,00	0,31	0,48
Удовлетворенность трудом исполнителей					
I	1,00	8,00	7,00	0,65	1,00
II	0,13	1,00	0,17	0,05	0,08
III	0,14	6,00	1,00	0,29	0,45
Производительность труда руководителей					
I	1,00	9,00	7,00	0,67	1,00
II	0,11	1,00	0,17	0,05	0,08
III	0,14	6,00	1,00	0,28	0,42
Производительность труда исполнителей					
I	1,00	9,00	7,00	0,67	1,00
II	0,11	1,00	0,17	0,05	0,08
III	0,14	6,00	1,00	0,28	0,42
Профессиональный интерес руководителей					
I	1,00	7,00	6,00	0,62	1,00
II	0,14	1,00	0,17	0,06	0,09
III	0,17	6,00	1,00	0,32	0,51
Профессиональный интерес исполнителей					
I	1,00	7,00	6,00	0,62	1,00
II	0,14	1,00	0,17	0,06	0,09
III	0,17	6,00	1,00	0,32	0,51

Для того чтобы определить глобальные приоритеты альтернатив мы записываем в матрицу локальные приоритеты рассматриваемых вариантов по каждому критерию [17]. Затем каждый столбец матрицы умножается на приоритет соответствующего критерия (указан в скобках). Просуммировав по строкам, мы получим компоненты вектора глобальных приоритетов наших альтернатив (таблица 4). Из таблицы видно, что в случае вычисления приоритетов распределенным способом самой предпочтительной является альтернатива внедрения инновации при помощи организационно - распорядительных документов.

Таким образом, была рассмотрена актуальная проблема многих предприятий, осуществляющих инновации, – анализ факторов инновационного поведения персонала в организации. При проведении исследования может быть использован опрос персонала. Результаты позволяют увидеть как проблемы, так и точки развития инновационной активности персонала.

Таблица 4 - Компоненты вектора глобальных приоритетов альтернатив

Вес критерие в	A (0,22)	B (0,07)	C (0,13)	D (0,15)	E (0,12)	F (0,08)	G (0,13)	H (0,1)	Глобальные
Распределенный способ									
I	0,7	0,71	0,64	0,65	0,67	0,67	0,62	0,62	0,661
II	0,24	0,24	0,06	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,109
III	0,06	0,05	0,31	0,29	0,28	0,28	0,32	0,32	0,23
Идеальный способ									
I	1	1	1	1	1	1	1	1	1
II	0,09	0,07	0,09	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,085
III	0,35	0,34	0,48	0,45	0,42	0,42	0,51	0,51	0,432

Другой важной проблемой является выбор инструмента диффузии инноваций. Метод анализа иерархий позволяет дать точную и верную оценку всех возможных инструментов, учесть все необходимые критерии оценки выбора.

Список использованной литературы:

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 464 с.
2. Балуева Т.С. Мотивация инновационного поведения персонала организации // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2008. № 25. С. 132 - 139.
3. Бармута К. Техническое развитие как основное направление инновационной деятельности предприятий: монография. – Ростов - на - Дону: РГЭУ «РИНХ», 2006. – 91с.
4. Бойко И. Технологический рывок: до или после экономического роста? (Опыт зарубежных стран для России). – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2001. – 121с.
5. Ваулина Т.А. Современные подходы к определению понятия «инновационное поведение» // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 340. С. 168 - 171.
6. Галстян К. Теоретические аспекты формирования инновационных процессов: Препринт. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2001. – 121с.
7. Зульфакарова Л.Ф. Основные проблемы управления конкурентоспособностью организации // Казанский экономический вестник. 2013. № 2 (4). С. 26 - 31.
8. Кабашева И.А. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции / под ред. Л.А. Толстолесовой. – Новосибирск: НП «СибАК», 2013. – 172 с.
9. Кундакчян Р.М. Современные тенденции развития инновационной деятельности в регионах России / Р.М. Кундакчян, Н.С. Григорьева // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2014. – № 2. – С. 34–41.
10. Масленникова Н.П. Инновационная восприимчивость как основа роста инновационной активности организации // Сборник докладов по итогам международной научно - практической конференции, Москва, 29 марта – 09 апреля 2010 г. / под общ. ред. проф. О.Н. Мельникова. – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с. <http://www.creativeconomy.ru/articles/21842>.
11. Меркушева А.А. Факторы инновационного поведения персонала // Шумпетеровские чтения. 2015. Т. 1. С. 96 - 104.
12. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. - М.: THESIS, 1993. Вып. 2. – С. 69 - 91.

13. Рудалева И.А., Кабашева И.А. Инновационная восприимчивость работников организации // Фундаментальные исследования. 2014. № 11 - 11. С. 2495 - 2498.
 14. Рудалева И.А. Оценка восприятия персонала организации к инновациям. – М.: Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование: сб. научных трудов междунар. молод. науч. - практ. конф. (Курск, 18 - 19 нояб. 2014г.). - Курск, 2014. - С. 465 - 468.
 15. Рудалева И.А., Смирнов А.А., Смышляев А.Н., Султанаева Л.Д. Инновационные и интеграционные процессы в аграрном секторе. – Йошкар - Ола: Федеральное агентство по образованию, ГОУВПО «Марийский гос. ун - т», 2007. – 333 с.
 16. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.
 17. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
 18. Социальная психология / под ред. А.Л. Журавлева. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
 19. Трысячный В.И., Григориadis С.П. Особенности содержания и структурирования категории «инновация» // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3 - 2. С. 36 - 39.
 20. Шахова Н.В., Петухова А.Н. Влияние вознаграждений на инновационное поведение работников // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально - экономические науки. 2012. № 16. С. 164 - 173.
 21. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Директ - Медиа, 2007. – 400с.
 22. King N., Anderson N. Managing Innovation and Change: A Critical Guide for Organizations. London: Thomson, 2002.
 23. West V.A., Farr J.L. Innovation at work // Innovation and creativity at work: Psychological and Organizational strategies: 63–80. Chichester, U.K.: Wiley, 1990. P. 3–13.
- © И.А. Рудалева, И.А. Кабашева, 2016

УДК 33

Стаханов Д.В., Д.э.н., профессор кафедры Э и П
Таганрогский институт имени А.П. Чехова (филиал)
«РГЭУ (РИНХ)» Г. Таганрог, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются подходы к концепции логистического менеджмента, процесс реализации управленческих решений в области логистики товародвижения в регионе, логистический анализ региональных систем товародвижения, эффективность реализации инструментария логистического менеджмента в региональных системах товародвижения.

Ключевые слова

Логистический менеджмент, логистическая концепция управления, формы логистического менеджмента, региональные системы товародвижения, маркетинговая логистика, эффективность логистического менеджмента.

В ряде научных публикаций по проблемам логистики термины "логистика" и "управление" считаются, чуть ли не синонимами. Этому парадоксу есть определенное объяснение. Во - первых, логистика чаще всего определяется как наука и практика управления экономическими потоками. Во - вторых, большинство функций логистики являются функциями управления предприятиями, что позволило выдвинуть тезис, а в дальнейшем разработать теорию логистического менеджмента.

Говоря о логистической концепции управления, необходимо исходить из общей теории логистического менеджмента, в основе которого, в свою очередь, лежат теоретико - методологические разработки логистики в целом. Эту мысль достаточно четко сформулировали Ларионов В.Г. и Проценко И.О., которые считают, что логистика: "...не только совершенствует и уточняет многие идеи предыдущих управленческих концепций, но и вносит в этот процесс ряд принципиально новых элементов"[9, с.59].

Суть этих элементов сводится к следующему:

1) если в дологистическую эпоху основной задачей предпринимателей было достижение эффективности на каждом отдельном участке (предприятии), то логистика требует максимизации совокупного эффекта всех участников логистических цепей и систем;

2) логистика объективно порождает интегрированные предпринимательские структуры, объединенные определенными экономическими потоками, которые, как правило, не могут ограничиваться рамками отдельно взятого предприятия;

3) важнейшими элементами логистики, как новой управленческой концепции, являются требования "стратегического планирования по целям", "составление бизнес - планов", "создание стратегических союзов предпринимателей", использование расчетных цен и т.п.;

4) логистика смещает акценты в управлении предприятием с управления производством на управление ресурсами, точнее говоря, на управление экономическими потоками;

5) некогда второстепенные (вспомогательные) производства трансформируются в основные (определяющие) виды деятельности под воздействием логистики (транспортировка, складирование, упаковка и т.д.);

6) вместе с глобализацией экономики происходит глобализация логистики, что делает последнюю важным инструментом управления глобальными экономическими системами.

Логистическая концепция управления в прикладном аспекте может рассматриваться как одно из направлений управленческой деятельности любого предприятия, в том числе:

- ситуационный анализ, т.е. оценку состояния дел в логистике предприятия;
- целеполагание, т.е. определение направления развития логистики предприятия;
- стратегическое планирование, т.е. составление плана, достижение поставленных целей;
- организация, т.е. обеспечение выполнения принятых планов в области логистики предприятия;
- контроль, т.е. проверка достигнутых результатов и принятие оперативных мер по устранению выявленных отклонений от планов логистики.

Попытку определить место логистики в процессе управления предприняли ученые СПбГЭУ, по мнению которых: "Место логистики в процессе управления можно охарактеризовать следующим образом:

- повышение научно - экономической обоснованности программ и нормативов;
- объективное и всестороннее исследование выполнения программ и соблюдение нормативов;
- определение степени оптимальности использования материальных, финансовых, трудовых, информационных и других ресурсов (отдельно и в совокупности, то есть оценка ресурсного потенциала);
- выявление и измерение внутрисистемных резервов на всех стадиях процессов снабжения - производство – сбыт;
- содействие оптимальности управленческих решений [14, с.58].

Динамика взаимосвязей логистики и управления выражается в следующем:

- 1) логистика – это наука и практика управления экономическими потоками;
- 2) логистика – это подсистема общей системы управления предприятием;
- 3) логистика – это организация движения экономических потоков в различных хозяйственных системах (локальных, региональных, национальных, международных, глобальных);
- логистика – это универсальный инструментарий решения сложных экономических задач, возникающих в процессе управления сложными системами и т.д. [14, с.59].

Концептуально можно считать, что логистическое управление представляет собой синтез основных управленческих функций, направленных на планирование, организацию, контроль и регулирование экономическими потоками в хозяйственных системах для достижения общесистемных целей с наименьшими затратами. В данном определении подразумеваются:

- 1) наличие целей стратегического планирования логистики производных от стратегических целей экономической системы, в состав которой входит логистика;
- 2) базовыми идеями стратегического планирования логистики являются:
 - a) управление экономическими потоками, с учетом наиболее эффективного использования ресурсов системы;
 - b) оптимальная организация движения экономических потоков, способствующая наиболее полной реализации целей системы;
 - c) рационализация экономических потоков, с учетом постоянно меняющейся конъюнктуры рынка;
- 3) основными уровнями управления логистикой корпорации являются:
 - a) корпоративный уровень, т.е. уровень стратегического управления;
 - b) дивизионный уровень, т.е. уровень управления экономическими потоками подразделений корпорации;
 - c) функциональный уровень, на котором обеспечивается реализация основных функций логистики;
 - d) оперативный уровень, т.е. уровень управления выполнением логистических операций и работ;
- 4) создание стратегических подразделений бизнеса в рамках корпорации для наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов;

5) определение основных направлений роста компании в области логистики:

а) интенсивный рост, т.е. поиск возможностей оптимизации рационализации использования ресурсов, имеющихся в распоряжении компании;

б) интегрированный рост, предполагающий поиск ресурсов и новых каналов товародвижения для удовлетворения постоянно растущих потребностей компании;

с) диверсификационный рост, т.е. поиск новых направлений использования ресурсов для достижения конкурентных преимуществ на рынке;

6) исследование логистической среды предприятия, включая:

а) исследование макрологистической среды (демографической, экономической, технологической, правовой, политической, социальной, культурной);

б) исследование микрологистической среды (поставщики, потребители, конкуренты, каналы распределения и т.д.);

с) исследование внутренней среды предприятия, направленные на выявление факторов, влияющих на логистику предприятия, возникающих в процессе взаимодействия структурных подразделений предприятия;

7) логистический анализ, логистический контроль и логистический аудит, как функции логистического управления экономическими потоками в хозяйственных системах.

Содержательно процесс логистического управления определяется характером, реализуемых функций. В каком - то смысле, будет справедливым утверждение, что "логистические функции управления" и "функции логистики" категории во многом идентичные. Особенно это касается, так называемых ключевых логистических функций, перечень которых дан авторами учебного пособия "Основы логистики": "В качестве ключевых логистических функций выделяют следующие:

- поддержание стандартов обслуживания потребителей;
- управление закупками;
- транспортировка;
- управление запасами;
- управление процедурами заказов;
- управление производственными процедурами ценообразования;
- физическое распределение" [15, с.72].

Исследуя процесс управления логистикой на предприятии, необходимо отметить, что исходной функцией является функция закупок товарно - материальных ценностей, которую нередко представляют, как закупочную логистику. Среди отечественных ученых и предпринимателей данная функция чаще всего определяется как материально - техническое обеспечение производства сырьем, материалами, комплектующими изделиями, начиная от определения спроса и заканчивая контролем за их использованием. Что касается закупочной логистики, то: "Стандартное определение общих целей функции закупок таков, что компания должна получать необходимое по качеству и количеству сырье, в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно отвечающего по своим обязательствам, с хорошим сервисом (как до осуществления продажи, так и после нее) и по выгодной цене" [10, с.49].

Детализация этих целей включает:

1) обеспечение непрерывного потока сырья, поставок комплектующих и предоставление услуг, необходимых для работы компании;

2) сведение инвестиций, связанных с запасами и расходов по управлению запасами к минимуму;

3) поддержание и повышение качества товаров и услуг за счет высококачественных закупок;

4) поиск или развитие компетентных поставщиков;

5) максимально возможное приобретение стандартных товаров и услуг;

6) приобретение товаров и услуг, по наименьшей цене достаточно высокого качества;

7) улучшение конкурентоспособности фирмы в глазах реальных и потенциальных поставщиков;

8) достижение гармоничных, продуктивных рабочих отношений с другими функциональными подразделениями фирмы;

9) организация снабжения производства при наименьших административных расходах.

По мере углубления специализации на производстве определенных видов товаров и услуг, все чаще компании переходят от натурализации производства (стремление производить все виды исходных материалов и комплектующих) к узкой специализации, построенной на взаимодействии с широким кругом поставщиков и субподрядчиков.

Это позволяет сократить количество непрофильных производств; снизить затраты на обеспечение производства материально - техническими ресурсами; повысить оборачиваемость средств предприятия и в целом эффективность производства.

Потенциальные потери при этом выражаются: в том, что повышается риск нарушения договорных обязательств по поставкам сырья, материалов, комплектующих изделий и других материально - технических ресурсов, необходимых для производства; возрастает риск получения некачественных компонентов производства; снижается гибкость реакции службы закупок на изменение производственных потребностей. Но все это нивелируется высоким уровнем конкуренции на рынке материально - технических ресурсов и повышением контроля потребителей за производством. Не зря один из принципов маркетинга гласит: "Потребитель – король".

Логистическая функция сбыта, которую нередко называют физическим распределением товаров, включает практически все мероприятия, связанные с продвижением товаров и услуг на рынок. Среди ученых и хозяйственных практиков данная логистическая функция получила название "распределительная логистика" или "сбытовая логистика". В процессе реализации данной логистической функции, выполняются следующие основные операции:

1) разработка системы продвижения товаров и услуг на рынок, включая ряд таких маркетинговых функций, как реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью и персональные продажи;

2) развитие эффективных рыночных коммуникаций, предполагающих наличие таких элементов, как: отправитель; кодирование; сообщение; средства информации; расшифровка; получатель; ответная реакция; обратная связь и помехи;

3) выбор каналов распределения и формирование на их основе логистических цепей и систем;

4) определение форм товародвижения и выбор способов организации физического распределения товаров и услуг;

5) расчет бюджета распределительной логистики на основе четырех известных методов составления бюджетов продвижения товаров и услуг на рынок:

- a) исходя из возможностей компании;
- b) в виде % от продаж;
- c) исходя из соответствующего уровня затрат конкурентов;
- d) исходя из целей и задач компании.

Не рассматривая остальные функции управления логистической фирмы, остановимся лишь на одном аспекте – контроллинге в логистических системах (рис. 1).

Для организации эффективного контроллинга в логистических системах необходимо:

- существование стратегических целей системы;
- разработка тактических целей для реализации стратегии развития системы;
- правильный выбор единиц измерения, приближающий к конкретным целям;
- определение норм или контрольных цифр, в выбранных единицах измерения;
- сравнение информации об управляемом процессе со стандартами, нормами или контрольными цифрами;
- принятие решений или корректирующих воздействий по результатам сравнения;
- контроль результатов управляющих воздействий.



Рисунок 1. Контроллинг в логистической системе [12, с.327]

Процесс реализации управленческих решений в области логистики товародвижения опирается на совокупность методов и приемов, используемых в разнообразных управленческих системах. При этом могут быть применены следующие модели принятия решений:

1) модели компромиссов, описывающие способы взвешивания и оценки замен в средствах и целях логистики товародвижения;

2) одно - и многоцелевые и многомерные модели принятия решений, с помощью которых могут быть получены оценки и проведены расчеты для осуществления выбора между сложными вариантами логистических систем товародвижения;

3) оптимизационные модели, воплощающие концепцию логистической системы товародвижения в целом, для достижения локальных оптимумов подсистем или звеньев логистических цепей товародвижения;

4) оценочные модели, с помощью которых версии и информация объединяются в глобальное или составное решение в области организации логистики товародвижения;

5) познавательные модели, которые описывают, как можно проверить истинность принятых и реализуемых решений по управлению логистикой товародвижения;

6) диагностические модели, устанавливающие методы систематического поиска, в случае нарушения нормальной работы логистической системы товародвижения.

Особое значение в управлении логистикой товародвижения придается оптимизационным моделям, впрочем, это и не удивительно, так как одна из основных задач логистики товародвижения, это формирование оптимальных экономических (главным образом, товарных) потоков. Наиболее полно разработаны в настоящее время следующие оптимизационные методы:

1) дифференциальные исчисления;

2) метод множителей Лагранжа;

3) анализ полной стоимости затрат на организацию товародвижения;

4) анализ приращений затрат на организацию товародвижения в случае, если оно дает экономии совокупных затрат;

5) метод линейного программирования;

6) метод решения транспортной задачи, который самое непосредственное применение находит при организации грузоперевозок;

7) целевое программирование, которое чаще всего используется на практике, как программно - целевое программирование товародвижения;

8) целочисленное программирование, которое может быть использовано при решении задач распределения товарных ресурсов;

9) динамическое программирование, которое целесообразнее всего применять для решения многоитерационных задач организации товародвижения;

10) квадратическое и нелинейное программирование;

11) модели очередей или методы теории массового обслуживания;

12) сетевые модели, описывающие потоки различного типа и способствующие поиску критического пути.

Перечисленные методы наиболее широкое применение находят не в традиционном или механистическом подходе к планированию товаропотоков, а к общесистемному подходу к планированию товаропотоков (табл.1).

Общесистемный подход к планированию товародвижения строится на ряде принципов, среди которых мы особое внимание уделяем синергетике. "Синергетику и определяют как науку о самоорганизации или, более развернуто, о самопроизвольном возникновении и самоподдержании упорядоченных временных и пространственных структур в открытых нелинейных системах различной природы" [6, с.161]. В логистической организации товародвижения под синергетикой понимается объединение усилий различных участников

процесса товародвижения, с целью получения максимально возможного общесистемного эффекта. Поскольку логистические системы товародвижения являются неустойчивыми, а судьба всего процесса товародвижения может зависеть лишь от одной случайной флуктуации, подобное состояние логистической системы товародвижения называется бифуркацией.

Таблица 1

**Сравнение традиционного, или механистического, подхода
с общесистемным подходом к планированию [4, с.240]**

	Традиционный, или механистический, подход к планированию	Общесистемный подход к планированию
Процесс планирования как система	Замкнутая система, которая воздействует на другие системы и подсистемы, за исключением окружающей среды	Открытая система, которая воздействует на все множество систем, включая окружающую среду
Метасистема	Окружающая среда, которая находится вне рамок теории и практики планирования	Экосистема, включающая все системы, в том числе окружающую каждую систему среду и процесс планирования
Цель планирования	Решение конкретных задач путем выбора допустимых вариантов	Модификация системы ценностей и окружения системы для достижения соответствия между ними
Метод	Решение задач; при этом большее внимание уделяется средствам, а не конечным результатам; разработка последовательных программ для преодоления кризисов	Организация процесса изменений, вводимых в систему: переход то того, что есть, к тому, что должно быть
Подход	Формирование планов на уровнях формирования стратегий и реализации стратегий в организационной иерархии	Нормативный подход к прогнозированию будущего; основной аспект делается на выбор системы ценностей и на задание целей на уровне формирования стратегий в экосистеме
Цели	Устанавливаются вне процесса планирования, находятся под влиянием императива возможности	Цели определяются исходя из стандартов ценностей и стремлений и соответственно контролируются
Будущее	Основой является "логическое" начало, т.е. расширение существующей ситуации; линейные детерминированные	Исходят из "желаемого", т.е. из того, что не может быть выведено из настоящего и должно быть либо

	модели, выводимые из настоящего; учет технологических возможностей	постулировано, либо придумано; нелинейные многопараметрические модели, не связанные с настоящим; рассмотрение вне существующих технологических возможностей
Прогресс	Индивидуальная полезность	Общественная полезность
Стандарты или ценности	Желание – основа человеческой деятельности, объективность – основа науки и полезность – основа технологии	Достижение экологического баланса способствует реализации обобщенных решений, уменьшающих энтропию и организующих экосистему на более высоком уровне. Общественная, осуществляется эмпирически по мере прогресса
Проверка стандартов	Индивидуальная, т.е. обращение к личному опыту	Общественная, осуществляется эмпирически по мере прогресса

Основное преимущество синергетического подхода заключается в междисциплинарном научном и общественно - теоретическом изучении тех закономерностей, которые составляют универсальную основу процессов самоорганизации логистических систем товародвижения. Это во многом определяется такими свойствами синергетики, как открытость, нелинейность и аттракторы. Открытость свойственна практически всем хозяйственным системам, включая и логистические системы товародвижения. Нелинейность описывает не плавный, а дискретный переход логистической системы товародвижения из одного состояния в другое, особенно это очевидно при возникновении непредвиденных флуктуаций во внешней среде системы. Под аттрактором понимается состояние логистической системы товародвижения, к которому она эволюционирует. Применительно к логистике товародвижения аттракторы чаще используются для оптимизации и рационализации товарных потоков.

Распределение, как одна из функций логистического управления товародвижением, предполагает постоянный поиск оптимальных каналов товародвижения. Сравнительная характеристика основных каналов товародвижения приведена в табл.2.

Изменение содержания и форм организации распределения является результатом эволюции современных рынков в следующих основных направлениях:

- 1) растущее значение качества товара, его цены и степени удовлетворения потребителей;
- 2) растущее значение устойчивых отношений продавцов с потребителями;
- 3) растущее значение управления бизнес - процессами и интеграция управленческих функций;
- 4) растущее значение глобального мышления и локальных рынков;
- 5) растущее значение стратегических альянсов и сетей;

- 6) растущее значение прямого онлайн-маркетинга;
- 7) растущее значение маркетинга услуг;
- 8) растущее значение высокотехнологичных отраслей;
- 9) растущее значение этики в маркетинге.

Таблица 2

Сравнительная характеристика каналов сбыта [2, с.80]

Каналы товара - родвижения Характеристики	Прямые	Косвенные		Смешанные
		оптовые фирмы	сбытовые агенты	
Рынок	Вертикальный	Горизонтальный	Вертикальный	Любой
Объем сбыта	Небольшой	Большой	Средний	Большой
Контакты с изготовителями	Очень тесные	Незначительные	Малые	Средние
Издержки сбыта	Самые высокие	Средние	Самые низкие	Оптимальные
Политика цен	Очень гибкая	Гибкая	Недостаточно гибкая	В целом гибкая
Знание предмета сбыта	Отличное	Удовлетворительное	Хорошее	Оптимальное
Зона действия	Узкая	Широкая	Узкая	Наиболее полная
Право собственности на изделие в процессе сбыта	У изготовителя	У посредника	У посредника	Нормальное
Финансовое состояние изготовителя	Сильное	Слабое, среднее	Слабое	Нормальное
Возможности технического обслуживания изделий	Самые высокие	Низкие	Средние	Нормальные
Норма прибыли	Высокая	Низкая	Низкая	Средняя
Уровень стандартизации	Низкий	Высокий	Высокий, средний	Любой
Качество отчетности	Высокое	Низкое	Самое низкое	Нормальное

Как результат, происходит интеграция маркетинга и логистики в своеобразный вид деятельности фирмы - маркетинговую логистику. Отправная точка в разработке

маркетинговой логистики - изучение запросов клиентов и предложений конкурентов. Чаще всего заказы покупателей покрывают не более половины производственных мощностей товаропроизводителя. Поэтому, при формировании портфеля заказов, помимо механического учета уже поступивших заявок, осуществляется прогнозирование сбыта товаров и услуг фирмы. На основе полученных прогнозов, разрабатываются планы распределения товаров и услуг и формируется производственная программа.

Под утвержденные планы производства разрабатываются планы закупок сырья и материалов, т.е. планируется закупочная логистика. Планы закупочной логистики служат основанием для разработки входящих транспортных потоков, что нередко относят к транспортной логистике. Поступившие на предприятие материально - технические ресурсы принимаются по количеству и качеству, в дальнейшем обеспечивается их хранение на материальных складах.

Произведенные товары упаковываются (если это требует технология) и передаются на склады готовой продукции. Отправка готовой продукции потребителям формирует исходящие транспортные потоки, которые направлены на удовлетворение нужд и потребностей заказчиков. Для повышения конкурентоспособности на рынке фирма должна обеспечивать максимально возможный уровень сервиса поставляемых товаров и заказчиков, что нередко определяют как логистический сервис.

Чем в большей степени покупатели удовлетворены системой обслуживания, тем больше вероятность возобновления заказов. Установлено, что расходы на закрепление заказчиков примерно в 2 раза ниже затрат на поиск новых заказчиков. По мнению Ф.Котлера: "Затраты на маркетинговую логистику, составляющие порой 30 - 40 % себестоимости готовой продукции не могут не беспокоить руководство компании" [8, с.661]. Он же предложил формулу расчета совокупных затрат на маркетинговую логистику:

$$OЗ = ЗТ + ФЗС + ПЗС + УВ, (1)$$

где: ОЗ – общие затраты на маркетинговую логистику в данной системе;

ЗТ – общие затраты на транспортировку;

ФЗС – общие фиксированные затраты на складирование;

ПЗС – общие переменные затраты на складирование;

УВ – общие затраты, связанные с отказами клиентов (упущенная выгода).

В свою очередь планирование затрат на маркетинговую логистику является составной частью общего плана товародвижения. Основные виды деятельности по товарному планированию представлены на рис.2.

Разработка стратегического плана по основным видам деятельности фирмы включает следующие итерации:

- 1) определение основной задачи стратегической бизнес - единицы (СБЕ), на которые распределяется вся основная деятельность фирмы;
- 2) определение желательной позиции, которую СБЕ и фирма в целом намерены занять в будущем (включая количественно определенный уровень прибыльности, объемы продаж, долю рынка, задачи по эффективности и гибкости действий);
- 3) выявление возможностей и угроз внешней среды, как для фирмы в целом, так и для каждой СБЕ;
- 4) определение сильных и слабых сторон каждой СБЕ, ее проблемы и основных конкурентов;

- 5) установление стратегического разрыва между желательной и предсказуемой позициями СБЕ;
- 6) разработка мероприятий для ликвидации подобного разрыва, что и составляет основу стратегии СБЕ;
- 7) выявление необходимых ресурсов для выполнения поставленных задач и определение источников их получения (приобретения).

"Узким местом" данных программ является ресурсное обеспечение, которое включает в себя:

- 1) обеспечение финансовыми ресурсами;
- 2) материально - техническое обеспечение;
- 3) кадровое обеспечение;
- 4) информационное обеспечение;
- 5) нормативно - правовое обеспечение и т.д.



Рисунок 2. Основные виды деятельности по товарному планированию в процессе стратегического планирования [5, с.60]

Учитывая цели нашего исследования, сконцентрируем внимание лишь на двух аспектах ресурсного обеспечения:

- во - первых, это материально - техническое обеспечение инвестиционных проектов, включенных в Программы;
- во - вторых, это правовое обеспечение Программ, включая: межгосударственные нормативно - правовые документы и федеральные нормативно - правовые документы.

Ресурсное обеспечение Федеральных целевых программ, адекватное требованиям социально - экономического развития субъектов Южного федерального округа Российской Федерации на ближайшую перспективу, должно быть построено на принципах логистики, т.е. на принципах оптимальной и рациональной организации потоков материальных и финансовых ресурсов. Практическая реализация логистической концепции ресурсного обеспечения ФЦП предполагает создание в Южном федеральном округе Регионального логистического центра (РЛЦ).

Основная цель создания РЛЦ – это обеспечение нормативно - правовых и организационно - экономических условий для оптимизации и рационализации потоков материальных и финансовых ресурсов в рамках ФЦП. Для достижения поставленной цели РЛЦ призван реализовать следующие задачи:

- проводить мониторинг хозяйственных связей по поставкам товаров и оказания услуг в регионе;
- оценивать уровень надежности товаропроизводителей и коммерческих посредников, участвующих в реализации инвестиционных проектов ФЦП;
- разрабатывать оптимальные схемы хозяйственных связей по поставкам продукции и оказанию услуг участникам ФЦП;
- контролировать рациональное использование материальных и финансовых ресурсов, выделяемых на цели ФЦП;
- развивать региональную систему товарных, транспортных и информационных коммуникаций для обеспечения эффективных трансакций в рамках ФЦП.

РЛЦ создается как негосударственное предприятие в форме акционерного общества открытого типа с привлечением внебюджетных источников финансирования. Основными учредителями РЛЦ должны выступить крупные оптово - посреднические фирмы, возникшие, как правило, на базе бывших предприятий системы Госнаба. Они имеются во всех субъектах Федерации, входящих в Южный федеральный округ, располагают хорошей материально - технической базой, сумели успешно адаптироваться к новым условиям хозяйствования и сохранить высокопрофессиональные кадры. Создание РЛЦ позволит:

- наиболее полно и своевременно удовлетворить нужды и потребности участников ФЦП в материально - технических ресурсах;
- сократить потери несопряженности в пространстве и времени процессов производства и потребления товаров и услуг;
- повысить надежность материально - технического обеспечения предприятий и организаций региона;
- снизить трансакционные издержки за счет организации оптимальных логистических цепей товародвижения в регионе;
- сделать достаточно прозрачными хозяйственные связи и нормализовать финансовые потоки, включая все формы бюджетных платежей.

Для последовательной логистизации ресурсного обеспечения ФЦП, РЛЦ должен обладать следующими полномочиями:

- участвовать в распределении инвестиций, направляемых на закупку материально - технических ресурсов;
- контролировать целевое использование материально - технических ресурсов, закупаемых за счет бюджетных ассигнований;
- устанавливать степень добросовестности поставщиков материально - технических ресурсов и давать рекомендации по формированию хозяйственных связей;
- представлять интересы поставщиков и потребителей материально - технических ресурсов в Дирекции ФЦП;
- запрашивать и получать информацию у государственных организаций и коммерческих предприятий, необходимую для оптимизации материальных потоков в регионе.

РЛЦ необходимо рассматривать лишь как первый этап на пути создания региональной логистической системы ресурсного обеспечения ФЦП, которая позволяет интегрировать усилия товаропроизводителей, перевозчиков, коммерческих посредников, потребителей и других участников рыночных транс - акций с целью наиболее полного удовлетворения нужд и потребностей региона в материально - технических ресурсах при наименьших затратах. В рамках данной системы предполагается создание подсистемы информационного обеспечения материальных потоков, ориентированной на широкомасштабное использование информационных технологий, включая создание и постоянное обновление базы данных о ресурсном потенциале Южного федерального округа.

Федеральные нормативно - правовые документы должны способствовать эффективному выполнению проектов и мероприятий и создавать условия для реформирования социальной сферы и модернизации экономики. Нормативно - правовые акты должны быть разработаны и приняты в соответствии с целями и задачами социально - экономических программ на федеральном и региональном уровнях. Программы состоят из двух взаимосвязанных и дополняющих друг друга блоков (экономического и социального), которые по - разному задействованы в правовом поле России. Так, согласно ст.71 Конституции Российской Федерации регулирование экономических (хозяйственных) отношений осуществляется гражданским законодательством, которое отнесено к предмету ведения только Российской Федерации. Социальные, трудовые отношения регулируются законодательством, отнесенным к предмету совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов (ст.71 Конституции Российской Федерации). В этих условиях при правовом опосредовании реализуемых программных положений должна быть проявлена нормотворческая деятельность не только субъектов Федерации, но и законодательных органов самой Российской Федерации.

Правовое обеспечение реализации программ предполагает наличие необходимых не только стартовых законов, подзаконных правовых актов, но и выявление необходимости в новых нормативных актах, а затем и принятие их уже в ходе реализации программы в связи с тем, что нельзя заранее спланировать полный сценарий развития программных процессов. Вопрос о правовом обеспечении социально - экономических отношений может разрешаться на соответствующем этапе выполнения программы.

С учетом вышеуказанных положений методика правового обеспечения реализации программ состоит в следующем:

- изначально выявляются те базовые правовые акты, которые призваны регулировать отношения, возникающие при реализации программы, при необходимости ставится вопрос об их изменении и дополнении;
- для реализации положений программы, которые нуждаются в принятии федерального закона, вносятся предложения в соответствующие законодательные органы;
- по нормативным актам, которые необходимо принять субъектам Российской Федерации, регулирующим хозяйственные процессы на своей территории, по отношению к сфере федерального законодательства, должен решаться вопрос о делегировании Российской Федерацией полномочий соответствующему субъекту Федерации для принятия такого правового акта.

Правовым основанием данного делегирования могут быть ст.78, ч.2 Конституции Российской Федерации, предусматривающая возможность по соглашению между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Федерации передачи осуществления части своих полномочий. Другим способом реализации указанного правомочия может быть принятие соответствующего частного федерального закона, посвященного особенностям правового регулирования социально - экономических отношений на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

К. Лиухто сформулировал три гипотезы социально - экономического развития:

- 1) Поскольку деловой среде в постсоветских республиках присуща высокая турбулентность, большие размеры организации должны оказывать положительное воздействие на организационные изменения и результаты хозяйственной деятельности.
- 2) Инерция у старых организаций сильнее, чем у молодых, и, следовательно, результаты хозяйственной деятельности молодых организаций растут с большей вероятностью.
- 3) Положительные сдвиги в результатах хозяйственной деятельности более характерны для "юных" секторов (торговля и услуги), быстро расширившихся после ликвидации центрального планирования, и менее характерна для традиционного сектора (обрабатывающая промышленность)" [11, с.127].

Все это необходимо учитывать при разработке логистической концепции товародвижения в регионах РФ. Резюмируя суть изложенного нами в данном разделе диссертации можно заключить, что суть логистической концепции управления товародвижением в регионе выражается следующими основными конструктами:

- 1) свобода товарного обмена не только в рамках региона, но и в национальном и глобальном масштабах;
- 2) активное участие региональных органов власти в формировании рациональных и оптимальных товарных потоков;
- 3) обеспечение постоянного повышения эффективности товародвижения на основе создания региональных логистических систем товародвижения.

В качестве теоретико - методологических принципов формирования логистической концепции управления товародвижением в регионе можно использовать основные направления глобализации логистики, сформулированные президентом Совета

логистического менеджмента Дэвидом Тарром (США). В изложении авторов учебного пособия "Глобальные логистические системы" [17, с.28 - 29] эти направления включают:

- потребность снижения логистических издержек и улучшения логистического сервиса;
- необходимость увеличения объема продаж за счет освоения новых рынков, в частности за рубежом, что неизбежно требует продуманных логистических стратегий и решений по качеству продукции (сервиса);
- появление международных логистических посредников с развитой глобальной инфраструктурой, включая технические средства и информационные технологии, обеспечивающие достижение стратегических логистических решений транснациональных корпораций;
- развитие компаний с действительно широким международным разделением труда, подкрепленным самыми современными информационно - компьютерными технологиями и системами, являющимися основой экстенсивной функциональной интеграции между партнерами в глобальных логистических цепях;
- дальнейшее развитие процессов международной торговли (в частности, в рамках UNCTAD), дерегулирование транспорта, уменьшение экологической нагрузки и внедрение инноваций в инфраструктуру глобальных логистических сетей.

Наша попытка перенести данные положения на уровень региона привела к следующим выводам:

- 1) необходимо постоянно снижать логистические издержки товародвижения, с учетом постоянного повышения качества логистического сервиса;
- 2) создание системы региональных и межрегиональных оптовых рынков для снятия административно - правовых барьеров в региональных системах товародвижения;
- 3) постоянное освоение новых рынков, для расширения масштабов товарного обмена и повышения эффективности производства;
- 4) развитие логистической инфраструктуры региона, сопряженной с логистической инфраструктурой других регионов и стран;
- 5) создание региональной логистической системы товародвижения, подкрепленной самыми современными информационными технологиями, вплоть до организации подсистемы информационного обеспечения;
- 6) разработка и реализация комплексных программ развития регионов РФ, с учетом логистической организации товародвижения.

В логистической организации товародвижения, логистический менеджмент может выступать в нескольких формах, которые определяются характером функционирующих логистических систем. Как мы уже отмечали, следует выделять микрологистические системы товародвижения, макрологистические системы товародвижения и глобальные логистические системы товародвижения. Поскольку микрологистическая система ограничена рамками отдельно взятой фирмы, то следует говорить о логистическом менеджменте в соответствующей фирме.

Учитывая большое разнообразие макрологистических систем, остановимся только на региональной логистической системе товародвижения, в рамках которой логистический менеджмент тоже имеет место. В отличие от логистического менеджмента фирмы,

логистический менеджмент региона как правило не имеет четко выраженной организационной структуры.

Логистический менеджмент в глобальной логистике, строится на базе международных организаций и соглашений в торговле, грузоперевозок и других логистических функций. Более подробно на характеристике логистических систем мы остановимся в следующем разделе диссертации, а здесь сосредоточим внимание на разработке концептуальных основ логистического менеджмента в рамках региональных систем товародвижения.

Имеющиеся попытки теоретического обоснования логистического менеджмента в основном сводятся к концепции логистического менеджмента в фирме, т.е. в рамках микрологистических систем. В частности, В.И.Сергеев определяет логистический менеджмент в двух смыслах: "В первом смысле логистический менеджмент в фирме представляет собой синергию основных управленческих функций (организации, планирования, регулирования координации, контроля, учета и анализа) с элементарными и комплексными логистическими активностями для достижения целей формируемой микро - ЛС.

Во - втором смысле логистический менеджмент – это управленческий персонал, который по своей роли в управленческой иерархии фирмы и организационных уровней ЛС можно разделить на:

- 1) "Top management" – высший управленческий персонал, например, интегральный менеджер, начальник отдела логистики, члены исполнительной дирекции фирмы, выполняющие функции логистических менеджеров и т.п.
- 2) "Middle management (Supervisors)" – средний управленческий персонал – руководители структурных подразделений ЛС, отдельных ЗЛС и т.п.
- 3) "Lower management" – низшие звенья логистического персонала фирмы" [17, с.97 - 98].

Представляя собой подсистему общей системы управления предприятия (фирмы) логистический менеджмент должен вписываться в стратегию и тактику развития фирмы, что проиллюстрировали авторы учебного пособия "Основы логистики" (рис.3).

В соответствии со стратегическими целями фирмы, логистический менеджмент (судя по рис.3) реализуется в инвестиционной, инновационной, производственной, финансовой, кадровой и информационной сферах. В тактическом плане логистический менеджмент выступает как функциональный, т.е. обеспечивающий реализацию таких логистических функций, как закупки, производство, сбыт.

Мы в основном разделяем подобную концепцию логистического менеджмента фирмы, но в тоже время считаем необходимым внести некоторые изменения и уточнения. Во - первых, рассматривая логистический менеджмент на фирме как синергию основных управленческих функций, названные авторы, по нашему мнению, неправильно трактуют объекты логистических усилий, называя их элементарными и комплексными логистическими функциями. Все - таки основным объектом управления в рамках логистики фирмы являются экономические потоки, в то время, как логистические функции могут рассматриваться как функции управления этими потоками.

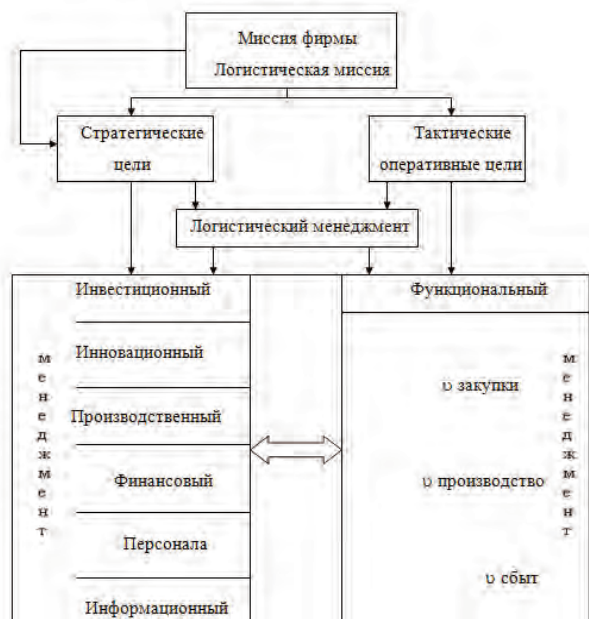


Рисунок 3. Логистический менеджмент в системе менеджмента фирмы [15, с.85]

Во - вторых, логистический менеджмент фирмы не должен быть ориентирован только на достижение целей логистической системы, более правомерно эти цели идентифицировать с целями фирмы, достижению которых и должен способствовать логистический менеджмент.

В - третьих, рассматривая логистический менеджмент как определенную иерархию управленческого персонала фирмы невольно игнорируются объекты управления, т.е. экономические потоки, а также логистические функции и операции.

В - четвертых, стратегические цели логистического менеджмента должны быть направлены на оптимизацию и рационализацию экономических потоков, что естественно требует определенных инвестиций, финансового, кадрового и информационного обеспечения.

В - пятых, чрезмерное укрупнение тактических целей логистического менеджмента (как это сделано на рис.3) может ввести в заблуждение практических менеджеров, которые по собственному опыту знают, что логистические функции не могут быть ограничены закупками, производством и сбытом. Они значительно шире и помимо перечисленных, включают: управление запасами, логистический сервис и многое другое.

Несколько иначе концепцию логистического менеджмента трактует Л.Г.Белоусов: "В соответствии с нашей концепцией логистики коммерческого посредничества логический менеджмент коммерческого посредничества мы определяем как процесс выработки, принятия и организации выполнения управленческих решений по поводу логистических

операций в логистических системах коммерческого посредничества. При этом мы хотели бы обратить внимание на два основополагающих момента:

1) логистический менеджмент всегда связан с логистическими операциями и на другие сферы коммерческой деятельности не распространяется;

2) логистический менеджмент имеет место только в логистической системе, вне которой он теряет смысл, так как не в состоянии обеспечить успешную реализацию логистических функций" [2, с.88].

Лишенное ряда недостатков, перечисленных нами по отношению к предшествующим концепциям логистического менеджмента, данное определение логистического менеджмента трудно адаптировать к региональной логистике товародвижения. Дело в том, что товародвижение и коммерческое посредничество это не синонимы, а различные виды экономической деятельности, а объектами логистического менеджмента являются не только логистические функции, тем более, что сам автор предлагает типовой цикл реализации функций логистического менеджмента: "Типовой цикл реализации логистического менеджмента включает следующие стадии:

- 1) сбор и обработка исходной информации об управляемом объекте;
- 2) выявление и анализ проблемной ситуации;
- 3) общая формулировка проблемы и синтез ее возможных решений;
- 4) оценка и выбор альтернатив решения проблемы;
- 5) моделирование ситуации в результате реализации выбранного решения;
- 6) корректировка выбранного решения с учетом ожидаемых результатов;
- 7) организация реализации управленческого решения;
- 8) оценка полученного результата" [2, с.98].

По нашему мнению, концептуальные основы логистического менеджмента региональных систем товародвижения должны включать:

- 1) сущностную характеристику логистического менеджмента;
- 2) место логистического менеджмента в региональных системах товародвижения;
- 3) основные формы организации логистического менеджмента в регионе.

Сущностную характеристику логистического менеджмента определяют две составляющие: 1) логистика; 2) менеджмент. Под логистикой мы всегда понимали науку и практику управления экономическими потоками в хозяйственных системах. Под менеджментами в хозяйственных системах обычно понимают совокупность средств и форм управления производственно - хозяйственной деятельностью фирмы для достижения ее стратегических, тактических и оперативных целей.

Учитывая, что концептуальные основы логистического менеджмента формулируется нами применительно к региональным системам товародвижения, мы можем констатировать, что сущностная характеристика логистического менеджмента в данном случае выражается в совокупности средств и форм управления экономическими потоками в региональных системах товародвижения с целью наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов общества в процессе социально - экономического развития региона. При этом, во - первых, мы синтезировали существующие концепции логистики и менеджмента; во - вторых, конкретизировали объекты управления как экономические потоки в регионе; в - третьих, показали необходимость эффективного использования ограниченных ресурсов, находящихся в процессе товародвижения; в - четвертых, определили цели логистического менеджмента во взаимосвязи со стратегией и тактикой социально - экономического развития региона.

Условно в логистическом менеджменте систем товародвижения можно выделить 2 группы функций: первая включает общеуправленческие функции, т.е. функции, присущие

фактически любой системе управления хозяйственными объектами (целеполагание, планирование, организация, стимулирование, контроль, учет, анализ); вторая – отражает специфику объекта управления, что в нашем случае включает основные функции товародвижения (закупки, хранение, транспортировка, распределение и т.д.), [21, с.203].

Целеполагание в логистическом менеджменте региональных систем товародвижения можно строить на методологической основе, предложенной Ф.Котлером для стратегических бизнес - единиц (СБЕ), что он называет управлением по целям (УЦ) – [8, с.137]. Для эффективного УЦ цели СБЕ должны отвечать следующим критериям:

- во - первых, цели должны быть организованы в иерархическую структуру – от первостепенной до вторичной;
- во - вторых, в формулировке цели, где это только возможно должны присутствовать конкретные показатели и цифры;
- в - третьих, цели должны быть реальными, вытекать из анализа возможностей СБЕ, а не из пожеланий и предположений высшего менеджмента;
- в - четвертых, цели компании должны быть последовательными и непротиворечивыми.

При накоплении определенного опыта и знаний в области планирования логистики товародвижения в регионе могут быть использованы экспертные системы, как разновидность информационных технологий в логистике. Возможности применения экспертных систем в логистике представлены в табл.3. Экспертные системы представляют собой экономичный и практичный способ выявления, уточнения и распространения передового опыта управленческих решений. Эти системы обеспечивают единую схему оформления вопросов и ответов, используемых экспертами для решения аналитических оперативных проблем. Экспертные системы позволяют сделать знания одного специалиста достоянием многих работников, что увеличивает согласованность, точность и производительность операций по всей сети. Эти системы создают возможности для эффективного управления важнейшим в любой организации ресурсом - знанием. Программное обеспечение экспертных систем в логистике создает и накапливает логистическую "базу знаний" в форме эвристических правил, общих принципов принятия решений, контрольных параметров и логических схем совершенно так же, как обычные компьютерные программы накапливают числовую информацию в базах данных. При этом программное обеспечение экспертных систем гораздо легче поддается обновлению, модификации и расширению, чем обычные компьютерные программы.

Таблица 3

Возможности применения экспертных систем в логистике [1, с.205]

	Уровень решений		
	оперативный	тактический	стратегический
Анализ	Обращение с опасными веществами	Оценка влияния на объем продаж / рыночную долю	Прогноз влияния на прибыль
Планирование	График работ	Организация движения транспортных средств	Планирование международной логистики
Оперативная	Управление	Помощь в	Контроль за

работа	запасами в розничной торговле	составлении заявок и принятии решений	результатами совершенствования логистических решений
Профессионал ная подготовка	Инструктаж менеджеров по управлению запасами	Подготовка производственного персонала	Инструктаж покупателей о мерах безопасности
Контроль	Комплектование грузов на складе	Гибкое производство	Максимальное расширение мировых источников материальных ресурсов

Использование экспертных систем в логистике товародвижения мы рассматриваем в разрезе типов решаемых проблем и уровней их решения. Что касается типов проблем, то они классифицированы на 5 групп: 1) анализ; 2) планирование; 3) оперативная работа; 4) профессиональная подготовка; 5) контроль. Соответственно, каждая из названных проблем имеет свою специфику решения на следующих уровнях: оперативном, тактическом и стратегическом.

Логистический анализ товародвижения в регионе в рамках экспертной системы предполагает:

- на оперативном уровне – это оценка фактического состояния текущего объема продаж по принципу оценки по отклонениям (сравниваются практические объемы продаж с плановыми);
- на тактическом уровне - анализируется влияние факторов на изменение объемов продаж и оценивается доля региона на национальном рынке соответствующей продукции;
- на стратегическом уровне - прогнозируется влияние на прибыль факторов долговременного характера, включая операции на зарубежных рынках.

Логистический анализ региональных систем товародвижения призван выявить не только проблемы регионального рынка в целом и его участников в частности, но и подсказать пути их решения. Предполагаемые меры по решению выявленных проблем становятся базой для планирования логистики товародвижения в регионе.

Планирование логистики товародвижения в регионе, как определенный тип решения проблем, включает:

- на оперативном уровне - это разработка графика работ, включая сетевое планирование и использование систем массового обслуживания для достижения оптимальности и рациональности движения товарных потоков в регионе;
- на тактическом уровне - основное внимание концентрируется на организации движения транспортных средств, как основных технических элементов обеспечения движения товарных потоков. При этом особое значение придается оценке выполнения договорных обязательств между участниками логистических цепей и систем товародвижения;

- на стратегическом уровне - планирование товародвижения охватывает масштабы не только региона, но и государства и межгосударственные контракты (если регион участвует в международной торговле). При наличии международных контрактов необходимо акцентировать внимание на планировании глобальной логистики, а также участие региона в глобальных логистических системах.

Оперативная работа, как особый тип проблем в рамках экспертных систем в логистике решается следующим образом:

- на оперативном уровне - управление запасами товарно - материальных ценностей в регионе независимо от их характера (производственный, товарный, сбытовой и прочие запасы) и форм собственности;
- на тактическом уровне - обеспечение баланса спроса и предложения на товары и услуги в регионе с учетом необходимости решения тактических планов логистики товародвижения;
- на стратегическом уровне - контроль за развитием логистической инфраструктуры товародвижения в регионе и создание наиболее совершенных информационных систем выработки и принятия логистических решений [20, с.67].

Профессиональная подготовка в основном затрагивает проблемы кадрового потенциала логистики товародвижения в регионе, в том числе:

- на оперативном уровне – это подготовка менеджеров по управлению товарными потоками или, иначе говоря, подготовка бизнес - логистических кадров;
- на тактическом уровне – основное внимание уделяется подготовке производственного персонала, непосредственно связанного с процессом физического распределения товаров и услуг в регионе;
- на стратегическом уровне – решаются проблемы профессиональной подготовки логистических топ - менеджеров, а также проблемы обучения покупателей (потребителей) мерам безопасности при использовании товаров и услуг.

Проблемы контроля в экспертных системах в логистике товародвижения в регионе решаются на следующих уровнях:

- на оперативном уровне - оперативный контроль за движением товаров и услуг в регионе;
- на тактическом уровне - контроль состояния удовлетворения спроса потребителей на товары и услуги;
- на стратегическом уровне - контроль за максимально возможным использованием мировых рынков, включая Интернет.

В логистическом менеджменте на региональном рынке товаров и услуг необходимо планировать и контролировать не только объемы товарооборота, но и затраты, возникающие в региональных системах товародвижения. Достаточно успешную попытку развернутой классификации логистических издержек по основным логистическим операциям и функциям предприняла Барбара Геттинг [3, с.209]. Структура затрат существенно отличается от традиционной, т.к. логистические издержки сгруппированы не по объектам, а процессам. В качестве основных приняты затраты на следующие логистические процессы:

- 1) транспортные затраты на поступающие детали;
- 2) затраты на поступление товаров;

- 3) складские затраты;
- 4) затраты на подготовку материалов;
- 5) затраты на пересылку;
- 6) затраты на управление;
- 7) затраты на связанный капитал суммарно.

Возможно такая система учета логистических затрат достаточно продуктивна, если на предприятии проведена радикальная реформа системы бухгалтерского учета.

Отечественная практика говорит пока о прямо противоположном: зачастую не удается дифференцировать учет затрат не только по процессам, но и даже по объектам.

Логистические издержки товародвижения в регионе объективно не могут быть ограничены только издержками предприятий - производителей. Полные логистические затраты на организацию товародвижения в регионе можно представить следующей формулой [20, с.87]:

$$\text{Зотр} = \text{Зтп} + \text{Зкп} + \text{Зпт} + \text{Зтр} + \text{Зхр} + \text{Зус} + \text{Пу}, (2)$$

где: Зотр – совокупные логистические затраты на организацию товародвижения в регионе;

Зтп - логистические затраты товаропроизводителей, поставляющих товары на рынок региона;

Зкп - логистические затраты коммерческих посредников региона (в основном издержки обращения оптовой и розничной торговли);

Зпт - логистические затраты потребителей (покупателей) региона на закупки товароматериальных ценностей;

Зтр - логистические затраты специализированных транспортных предприятий региона, обслуживающих процесс товародвижения;

Зхр - логистические затраты специализированных предприятий и организаций складского и тарного хозяйства, обеспечивающих сохранность товарно - материальных ценностей в процессе хранения;

Зус - логистические затраты на оказание логистических услуг и организацию логистического сервиса специализированными предприятиями на рынке региона;

Пу - возможные потери и убытки, возникающие в процессе товародвижения из - за низкого качества логистического обслуживания.

Предложенная нами группировка логистических затрат на организацию товародвижения в регионе не может считаться полной, т.к. в каждом товарном потоке и в каждом регионе существуют свои специфические виды логистических затрат, которые в формуле 2 не нашли отражение. Из - за неотработанности методологии и методики учета логистических затрат на организацию товародвижения в регионе, неизбежны как повторный счет, так и недоучет каких - то расходов и потерь. Поэтому, мы считаем целесообразным активизировать научный поиск в направлении методологии и методики бухгалтерского учета логистических затрат на организацию товародвижения в регионе.

Частично эта проблема сегодня уже решается в области учета издержек товарного обращения в отдельных отраслях экономики и на отдельных предприятиях коммерческого посредничества. Не затрагивая все аспекты перечисленных методик, остановимся только на относительных показателях, т.е. на оценке уровня издержек обращения.

Наиболее общим показателем уровня издержек обращения в сфере товарного обращения является:

$$Y_{и} = \frac{И}{P} 100, (3)$$

где $Y_{и}$ - уровень издержек обращения, выраженный в % к товарообороту;

И - сумма издержек обращения за отчетный период, руб.;

P - сумма реализации товаров за тот же период, руб.

Еще большей универсальностью обладает оценка уровня издержек обращения к определенным результатам деятельности коммерческих посредников.

Представим уровень соответствующей группы издержек обращения ($Y_{и}$) в виде отношения средней суммы этих издержек на единицу соответствующего ресурса ($\bar{И}$) к показателю ресурсоотдачи (PO), т.е. к сумме товарного оборота на единицу ресурса:

$$Y_{и} = \frac{\bar{И}}{PO}, (4)$$

где $\bar{И} = И \div MP$, MP – масса соответствующего ресурса;

$PO = P \div MP$, P - объем реализации.

Последнее выражение для сравниваемых периодов (предприятий, отраслей) имеет следующий вид:

а) в базисном периоде:

$$Y_{иб} = \frac{И_б}{PO_б}; (5)$$

б) при удельных издержках базисного периода и ресурсоотдаче отчетного периода:

$$Y_{иу} = \frac{И_б}{PO_б}; (6)$$

в) в отчетном периоде:

$$Y_{ио} = \frac{И_о}{PO_о}. (7)$$

Исследование логистических издержек вне связи с конечными результатами логистической деятельности мало продуктивно. Поэтому в логистическом менеджменте необходимо оценивать не только затраты и результаты, но и уровень оптимизации логистических систем товародвижения [21, с.202]. Используя теорию субоптимизации, разработанную Дж.ван Гигом [4, с.246], можно оценить уровень оптимизации логистической системы товародвижения в регионе, на основе следующих утверждений:

1. Субоптимальное состояние системы, состоящей из подсистем менее эффективно, чем оптимальное состояние такой системы:

$$[SSi]^* < [SSi]**, (8)$$

где SSi^* – субоптимальное состояние подсистемы SS;

SSi^{**} – оптимальное состояние системы в целом.

2. Оптимизация каждой подсистемы из множества всех подсистем приводит к субоптимальному состоянию, составленной из всех этих подсистем:

$$\bigcup_{i=1}^n [SSi^{**}] \rightarrow [SSi]^*. (9)$$

3. Оптимальное состояние каждой подсистемы в системе менее эффективно, чем оптимальное состояние системы:

$$\bigcup_{i=1}^n [SSi^{**}] < [SSi]^{**}. \quad (10)$$

4. Оптимизация состояния полной системы приводит к субоптимальным состояниям множества составляющих полную подсистему подсистем:

$$ST^{**} \rightarrow \bigcup_{i=1}^n \{SSi\}^*. \quad (11)$$

5. Оптимизация каждой из подсистем полной системы не приводит к столь же хорошему состоянию полной системы, как в случае субоптимизации подсистем:

$$\bigcup_{i=1}^n \{SSi\}^{**} < \bigcup_{i=1}^n \{SSi\}^*. \quad (12)$$

Таким образом, основным критерием эффективности логистического менеджмента в региональных системах товародвижения следует считать приоритет суммарной оптимизации всей системы, над суммой субоптимальных состояний, входящих в нее подсистем.

По нашему мнению, при формировании концептуальных основ логистического менеджмента нельзя упускать из виду такое понятие, как культура предпринимательства.

Л.Колесникова, В.Перекрестов определяют: "...культуру предпринимательства как совокупность поведенческих характеристик, присущих как индивидуумам, так и организациям и (или) локальным экономическим системам. Она характеризует их способность к личностному или организационному / системному самообновлению. На личностном уровне культура предпринимательства определяется психологией, ощущениями и восприятием, системой ценностей человека, на организационном и системном уровнях – структурой и качеством горизонтальных и вертикальных связей" [7, с.30].

Косвенным образом о культуре предпринимательства среди логистических менеджментов можно судить по результатам социологических исследований, проведенных Ассоциацией менеджеров и Институтом социологии РАН [13, с.29]. Исследованием были охвачены около тысячи менеджеров, представляющих различные отрасли экономики в 6 федеральных округах России. Из всех заданных респондентам вопросов, мы выбрали только два: 1) профиль высшего образования менеджеров; 2) ценностные установки. В частности, ответы на вопрос о профиле высшего образования менеджеров распределились следующим образом (табл.4).

Таблица 4
Профиль высшего образования менеджеров (в %)

	Топ - менеджер	Линейный менеджер	Менеджер среднего звена
Технический	53,9	52,8	53,0
Экономический	18,3	21,4	20,7
Юридический	2,1	4,4	4,1
Общественно-научный	2,6	3,2	3,0

Гуманитарный	16,8	12,1	7,2
Естественнонаучный	1,2	1,7	2,6
Сельскохозяйственный	0,2	0,1	0,6
Военный	0,9	1,6	1,2
Бизнес - образование	4,7	3,2	4,1
Другое	6,3	4,0	5,5
Всего	100	100	100

Как видно из таблицы 4, большая часть менеджеров имеет базовое техническое образование, что связано, в частности, с тем, что выпускников технических вузов в советское время было больше, чем выпускников иного профиля. Кроме того многих "технарей" всегда отличала рациональная система ценностей, делавшая акценты на практическую отдачу от индивидуальной деятельности.

Вторым по приоритетности является экономическое образование, причем доля специалистов с этим образованием выше всего среди линейных менеджеров (21,4 %). Самым парадоксальным можно считать тот факт, что доля "гуманитариев" среди топ - менеджеров составляет 16,8 %, в то время, как юридического всего 2,1 %. Поэтому неудивительно весьма "свободное" обращение руководителей предприятий с действующим законодательством.

Для характеристики ценностных установок воспользуемся данными таблицы 5.

Абсолютным приоритетом среди менеджеров всех уровней является умение создать работоспособный коллектив (около 70 % опрошенных). Далее ценностные установки респондентов распределяются следующим образом:

Таблица 5
Ценностные установки (в %)

	Топ - менеджер	Линейный менеджер	Менеджер среднего звена
Умение создать работоспособный коллектив	66,8	68,3	69,4
Способность видеть перспективу	28,9	32,4	31,8
Способность ориентироваться в рыночной ситуации	28,4	25,5	24,5
Способность выигрывать в конкурентной борьбе	17,2	18,0	12,7
Способность нести ответственность за порученное дело	16,4	16,5	19,3
Умение планировать ресурсы	9,9	12,6	13,5
Умение правильно	8,2	7,6	11,3

распределять задачи			
Умение договариваться	7,3	7,6	6,6
Способность мотивировать людей	4,7	1,4	2,2
Контроль над другими людьми	2,6	2,2	3,4

- способность видеть перспективу (от 28,9 % до 31,8 % опрошенных);
- способность ориентироваться в рыночной ситуации (от 24,5 % до 28,4 %);
- способность выигрывать в конкурентной борьбе (12,7 % - 17,2 %);
- способность нести ответственность за порученное дело (от 16,4 % до 19,3 %).

К сожалению, среди ценностных установок российских менеджеров отсутствуют такие, как: забота о трудовом коллективе; поддержка общественно значимых мероприятий; благотворительность и т.п.

Данные оценки достаточно корректны по отношению к менеджерам - логистам, т.к. значительная часть рабочего времени менеджеров любого уровня расходуется на решение вопросов, прямо или косвенно связанных с логистикой (материально - техническое снабжение, сбыт, транспортировка и т.д.). Общий вывод, который напрашивается по результатам социологического исследования таков – логистический менеджмент должен обладать высокими экономическими знаниями, уметь использовать действующее законодательство, стремиться постоянно к логистическим нововведениям, к извлечению долговременной, а не сиюминутной выгоды. Наиболее полно эти и другие свойства логистического менеджмента реализуются в рамках логистических систем товародвижения.

Системный подход к логистической организации товародвижения в регионе существенно отличается от системной организации логистики фирмы. Определяющих это факторов достаточно много, поэтому назовем лишь основные [19, с.324]:

- 1) существенное различие масштабов деятельности (товародвижение фирмы является во многом локальным, в то время как региональные системы товародвижения могут интегрироваться в глобальные логистические системы);
- 2) состав участников – в региональной логистической системе товародвижения практически могут участвовать не только все хозяйствующие субъекты, но и органы административного управления;
- 3) правомочия региональной логистической системы товародвижения значительно шире любой локальной логистической системы предприятия;
- 4) региональная логистическая система товародвижения (РЛСТД) ориентируется на базе действующих в регионе хозяйственных и организационных структур, поэтому ее формирование зачастую связано с реорганизацией (ре - инжинирингом) существующих систем организации товародвижения в регионе.

Возможность формирования РЛСТД на основе реорганизации традиционных систем управления товародвижением прекрасно показана Бауэрсоксом Дональд Дж. классом Дейвидом Дж.: "Типичный путь к системной интеграции протекает через процедуру, которую называют реинжинирингом (реорганизацией) логистического процесса... Все программы логистического реинжиниринга объединяют четыре общих свойства [1, с.123].

Во - первых, цель состоит в повышении уровня интеграции некоторых или всех аспектов рассматриваемой деятельности. Аналитическими основаниями интеграции являются принципы системного анализа. Во - вторых, очень важным элементом реорганизации является критическое сравнение имеющейся системы с лучшими образцами отраслевой практики и восприятие передового опыта. В - третьих, для достижения нужного эффекта интеграции следует провести "разусреднение", или декомпозицию, соответствующих видов деятельности. Для этого необходимо наладить оценку эффективности и издержек по видам деятельности. Наконец, реинжиниринг предполагает постоянную работу над повышением качества" [3, с.200].

Используя данный теоретико - методологический подход к формированию РЛСТД, реинжиниринг традиционной системы товародвижения региона в РЛСТД можно представить как ряд последовательных итераций (рис.4).

Повышения уровня интеграции товародвижения в регионе подразумевает выполнение следующих основных организационно - теоретических и социально - экономических мероприятий:

- интеграция однородных товаропотоков с целью снижения логистических издержек товародвижения;
- интеграция основных элементов логистической инфраструктуры региона с целью оптимизации товародвижения;
- интеграция участников процесса товародвижения в регионе с целью сопряжения их экономических интересов;
- интеграция информационных потоков процесса товародвижения с целью максимально возможного использования информационных технологий.

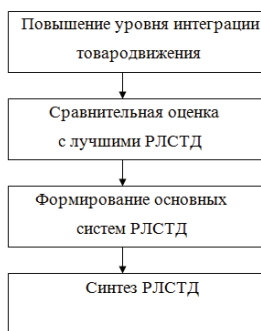


Рисунок 4. Основные элементы программы реинжиниринга традиционной системы товародвижения в РЛСТД [20, с.344]

Сравнительная оценка с лучшими РЛСТД предполагает:

- объективную оценку существующей системы товародвижения в регионе с целью выявления логистических резервов процесса товародвижения;
- поиск лучших вариантов РЛСТД в отечественной и зарубежной практике;
- сравнительная оценка выявленных вариантов РЛСТД и выбор системы, адекватной условиям данного региона;

- экспертную оценку принятого варианта РЛСТД по критериям оптимальности и возможности организации товародвижения в регионе с учетом извлечения максимально возможной выгоды от создания РЛСТД.

Формирование основных подсистем РЛСТД включает:

- разработку функциональных подсистем РЛСТД, в том числе, транспортной, складской, информационной и т.д.;
- разработку отраслевых подсистем РЛСТД с учетом отраслевой структуры экономики региона;
- разработку территориальных подсистем РЛСТД в соответствии с административно-территориальным делением региона;
- разработку логистических систем предприятий и организаций региона (если это не было сделано раньше), которые рассматриваются как основное звено РЛСТД.

Синтез РЛСТД определяет:

- идеологию и методологию создания и функционирования РЛСТД;
- организационно - экономическое обеспечение разработки проекта РЛСТД и воплощение его в жизнь;
- апробацию созданной РЛСТД в условиях максимально приближенных к реальным;
- внедрение РЛСТД в практику социально - экономической деятельности региона.

Содержательная характеристика РЛСТД может быть дана на основе обобщения теории и практики формирования логистических систем вообще и региональных в частности. Так, ученые СПбУФ считают, что: "С точки зрения общей теории систем логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции и операции" [14, с.28].

Данное определение логистической системы разделяет большинство отечественных и зарубежных ученых и практиков. На наш взгляд, оно обладает одним, но весьма существенным недостатком – отсутствие субъективно - целевой конкретизации логистической системы.

Этого недостатка явно лишена категория "логистическая система", сформулированная авторами книги "Теоретические основы логистики". Они считают: "...что логистическая система – это совокупность субъектов логистики, объединенных в логистических целях и каналах с целью оптимальной и рациональной организации движения экономических потоков с минимальными логистическими издержками" [18, с.99].

Чтобы методологически верно использовать это определение для сущностной характеристики РЛСТД, необходимо сделать некоторые уточнения. Во - первых, субъектами РЛСТД являются не только предприятия и организации непосредственно участвующие в организации товародвижения в регионе, но административно - хозяйственные образования, общественные и иные организации, которые прямо или косвенно влияют на поведение хозяйствующих субъектов.

Во - вторых, основным объектом РЛСТД является процесс товародвижения в регионе, который включает все виды ресурсов, обращающихся на региональном рынке товаров и услуг.

В - третьих, РЛСТД относится к разряду макрологистических систем, но при этом тесно взаимодействует с микрологистическими системами предприятий и глобальными логистическими системами международной торговли.

В - четвертых, поскольку основным объектом РЛСТД процесс товародвижения, постольку целью подобной системы должна быть оптимизация и рационализация движения товарных потоков.

Учитывая это, региональную логистическую систему товародвижения мы определяем как макрологистическую систему регионального уровня, формируемую на основе синтеза функциональных, отраслевых, территориальных и локальных логистических подсистем, призванных обеспечить рационализацию и оптимизацию товарных потоков в регионе с наименьшими логистическими издержками.

Принципиальная модель РЛСТД включает 4 основные подсистемы, в состав которых в свою очередь входят ряд относительно независимых, достаточно целостных логистических систем.

Так, например, функциональная подсистема РЛСТД опирается на базе следующих логистических систем, обеспечивающих реализацию следующих основных логистических функций:

- логистическую транспортную систему региона, которая реализует функции транспортного обслуживания региональных товарных потоков;
- логистическую терминальную систему, которая реализует логистическую функцию хранения товарно - материальных ценностей в регионе;
- логистическую информационную систему, которая реализует логистическую функцию информационного обеспечения процесса товародвижения в регионе.

Отраслевая подсистема в данной модели представлена достаточно укрупненными логистическими системами, которые на практике могут быть дифференцированы в соответствии с отраслевой структурой экономики региона.

В состав отраслевой подсистемы РЛСТД мы включили три интегрированные отраслевые логистические системы:

- 1) логистическую систему отраслей материального производства, которая интегрирует все отрасли сферы материального производства региона;
- 2) логистическую систему социальной сферы региона, которая интегрирует логистические системы отраслей социальной сферы региона;
- 3) логистическую систему инфраструктурного комплекса региона, которая интегрирует логистические системы отраслей, образующих инфраструктурный комплекс региона.

Территориальная подсистема строится в соответствии со сложившейся иерархией управления регионом. Поэтому она включает:

- логистические системы субъектов Федерации, входящих в состав ЮФО;
- логистические системы муниципальных образований, включая города и районы каждого субъекта Федерации;
- логистические системы местного самоуправления, которые обеспечивают организацию товародвижения в рамках местных сообществ (Районы городов, населенные пункты сельских районов и т.д.).

Локальная подсистема рассматривается нами на уровне основного звена экономики – юридически и экономически самостоятельного хозяйствующего субъекта. Принимая за основу форму собственности хозяйствующего субъекта, мы выделяем логистические системы трех групп предприятий:

- 1) логистические системы частных предприятий, которые абсолютно независимы в своей производственно - хозяйственной деятельности;

2) логистические системы государственных предприятий, которые находятся под эгидой государственных органов управления, являющихся учредителями соответствующих предприятий;

3) логистические системы совместных предприятий, когда под термином "совместные предприятия" понимается, во - первых, имущественные комплексы на базе объединения частной и государственной форм собственности, и, во - вторых, имущественные комплексы на базе объединения национального и международного капитала.

Используя [20, с.349] все свойства РЛСТД, можно свести в четыре группы:

I группа – свойства, характеризующие сущность и сложность системы:

- 1) первичность целого, т.е. системы;
- 2) неаддитивность системы;
- 3) размерность системы;
- 4) сложность структуры системы;
- 5) жесткость системы;
- 6) вертикальная целостность системы;
- 7) горизонтальная обособленность системы;
- 8) иерархичность системы;
- 9) множественность (разная глубина) описания системы.

II группа – свойства, характеризующие связь системы с внешней средой:

- 1) взаимозависимость системы и внешней среды (принцип "черного ящика");
- 2) степень самостоятельности системы;
- 3) открытость системы;
- 4) совместимость системы;

III группа – свойства, характеризующие методологию целеполагания системы:

- 1) целенаправленность системы;
- 2) наследственность системы;
- 3) приоритет качества;
- 4) приоритет интересов системы более высокого уровня;
- 5) надежность системы;
- 6) оптимальность системы;
- 7) неопределенность информационного обеспечения системы;
- 8) элиридженность системы;
- 9) мультипликативность системы.

IV группа – свойства, характеризующие параметры функционирования и развития системы:

- 1) непрерывность функционирования и развития системы;
- 2) альтернативность путей функционирования и развития системы;
- 3) синергичность системы;
- 4) инерционность системы;
- 5) адаптивность системы;
- 6) организованность системы;
- 7) уровень стандартизации системы;
- 8) инновационный характер развития системы.

Среди управляемых подсистем РЛСТД рассмотрим только функциональные подсистемы, включая: логистические транспортные системы, логистические терминальные системы и логистические информационные системы. Логистические транспортные системы региона можно формировать по масштабам деятельности (района обслуживания). В этом смысле можно говорить о логистических системах:

- 1) внутрирегиональных транспортных перевозок;
- 2) межрегиональных транспортных перевозок;
- 3) международных транспортных перевозок;
- 4) смешанных транспортных перевозок.

Разновидностью смешанной транспортной системы перевозок является система интермодальных смешанных перевозок, где системообразующим элементом выступает интермодальная грузовая единица, которая допускает таможенное пломбирование в ней груза международно одобренным способом, исключающим доступ к грузу без срыва пломбы. Другими разновидностями смешанных (комбинированных) перевозок грузов является железнодорожно - водные перевозки; железнодорожно - автомобильные перевозки; автомобильно - авиационные перевозки и т.д.

Под логистическими терминальными системами мы понимаем совокупность складских комплексов, включая транспортные терминалы, обеспечивающих оптимальную организацию товародвижения в регионе. Возможные варианты таких систем включают:

- локальные терминальные системы, обслуживающие определенную территорию;
- отраслевые терминальные системы, формируемые в рамках определенных отраслей экономики региона;
- региональные терминальные системы, включая создание сети региональных оптовых рынков;
- межрегиональные терминальные системы, включая межрегиональные оптовые рынки;
- международные терминальные системы, используемые в организации международных транспортных перевозок.

Логистическая терминальная система РЛСТД должна строиться на принципах, разработанных НИИАТ [16, с.119 - 120].

Общие принципы государственной поддержки развития терминальных систем сводятся, в основном, к следующему:

1. Органы управления, ответственные за развитие терминальных систем (обычно - это министерство транспорта) имеют генеральный план – общую схему развития терминальных объектов, которой они и руководствуются, принимая конкретные решения.

2. Система государственной поддержки носит комплексный характер, сочетая финансовую поддержку, косвенные экономические стимулы, политическую, правовую поддержку и другие механизмы.

3. Финансовая поддержка носит частичный характер, т.е. государство никогда не финансирует те или иные проекты в полном объеме. Кроме того, финансовая поддержка обычно предусматривает минимальное прямое бюджетное финансирование, если не исключает его вовсе. Обычными механизмами являются налоговые льготы, государственные гарантии коммерческих инвестиционных кредитов и т.д.

4. Объектами поддержки являются не транспортные предприятия или компании, созданные для реализации отдельных проектов (даже если это полностью или частично государственные предприятия), но собственно проекты создания конкретных объектов или систем.

5. По каждому проекту, осуществляемому с государственной поддержкой, осуществляется строгий контроль затрат и результатов, а также применяются механизмы, обеспечивающие безусловное использование средств государственной поддержки только по прямому назначению.

6. Средства государственной поддержки предоставляются, как правило, с широким применением конкурсно - контрактных условий.

7. Органы государственного управления, как правило, не участвуют в реализации проектов непосредственно. Нормой является взаимодействие с третьими партнерами, то есть создание наделенных специальными полномочиями коммерческих структур. Являясь обычно негосударственными предприятиями, они действуют, тем не менее, в условиях контроля и оперативного руководства со стороны органов государственного управления, которые их создали.

8. Мероприятия государственной поддержки развития транспортной инфраструктуры носят открытый и публичный характер, начиная от этапа обсуждения и выбора проектов для поддержки и кончая анализом эффективности использования выделенных средств.

Следование перечисленным принципам государственной поддержки развития терминальных систем в нашем случае тем более важно, что терминальные логистические системы РЛСТД формируются и функционируют в рамках федеральных и региональных социально - экономических программ.

Формирование элементов "новой экономики" в современной России сопровождается укреплением корпоративных начал в управлении экономикой страны в целом и каждого региона в частности. Развитие корпоративных форм управления и контроля чрезвычайно благотворно сказывается на логистической организации товародвижения в регионе.

К сожалению, процесс формирования корпоративной собственности в России развивается чрезвычайно медленно. По мнению М.Старовойтовой [20, с.61 - 62] основными недостатками развития системы корпоративной собственности в России являются:

- отсутствие механизмов перераспределения собственности в пользу эффективных собственников; происходящие сдвиги связаны, как правило, с перераспределением капитала от работников к менеджерам без повышения доли внеш - них акционеров, заинтересованных в эффективном корпоративном управлении;
- в структуре собственности многих компаний высока доля аффилированных лиц;
- низкие стандарты раскрытия информации о деятельности компаний препятствуют привлечению внешних инвесторов, в первую очередь, иностранных;
- права миноритарных акционеров игнорируются и ущемляются, органы государственного регулирования и правовая система не способны их обеспечить;

- интересы собственников (акционеров) не являются приоритетными.

Установление баланса интересов собственников, а также баланса сил в управлении акционерными обществами, может быть достигнуто следующими путями:

- активизацией прямого участия реальных инвесторов в корпоративном управлении и развитии производства;
- повышением роли и ответственности совета директоров компании;
- активизацией внутренних механизмов контроля над деятельностью компании;
- созданием эффективного механизма внешнего (законодательного) контроля, развитием инфраструктуры исполнения законов (контрольные, судебные органы и др.);
- усилением подотчетности менеджмента на основе жесткой системы контроля и оценки его работы, формализацией процедур взаимоотношений совета директоров и менеджеров компании.

Укрепление корпоративной собственности в регионе может стать экономической предпосылкой для формирования логистических союзов, представляющих собой добровольное объединение 2 - х и более корпораций для решения задач закупок материально - технических ресурсов и сбыта готовой продукции.

Бауэрсокс Доналд ДЖ., Клосс Дейвид Дж. [1, с.557 - 559] выявили : ключевых факторов, определяющих успех подобного рода союзов:

- 1) широкий охват логистического канала;
- 2) взаимная совместимость избранных партнеров;
- 3) интенсивность информационного обмена;
- 4) четкое распределение ролей;
- 5) основополагающее правило функционирования союза;
- 6) условия расторжения соглашения.

При этом отмечается, что жизнеспособность союза зависит от 3 - х ключевых факторов:

- 1) выработки совместных стратегических и оперативных целей;
- 2) двусторонней (взаимной) оценке результатов;
- 3) наличие формального или неформального механизма обратной связи.

Таким образом, можно заключить, что создание логистических союзов является организационно - экономической предпосылкой для трансформации региональных логистических систем товародвижения в глобальную логистическую систему (ГЛС). Общая модель перехода, от так называемой "старой логистики" к ГЛС представлена на рис.6.

Проблемный программно - целевой подход к решению социально - экономических проблем крупных территориальных образований РФ позволяет во многом преодолеть вольные или невольные тенденции ряда субъектов Федерации к экономической автаркии, что, в свою очередь, создает искусственные барьеры в товарном обмене между субъектами Федерации. Освобождение процесса товарного обмена от пут административно - экономических ограничений, устанавливаемых субъектами Федерации, создает наиболее благоприятные условия для использования

инструментария логистики в организации рациональных и оптимальных региональных систем товародвижения.

Теория и практика логистики в современных логистических региональных системах товародвижения будет развиваться по пути дальнейшей специализации и интеграции.

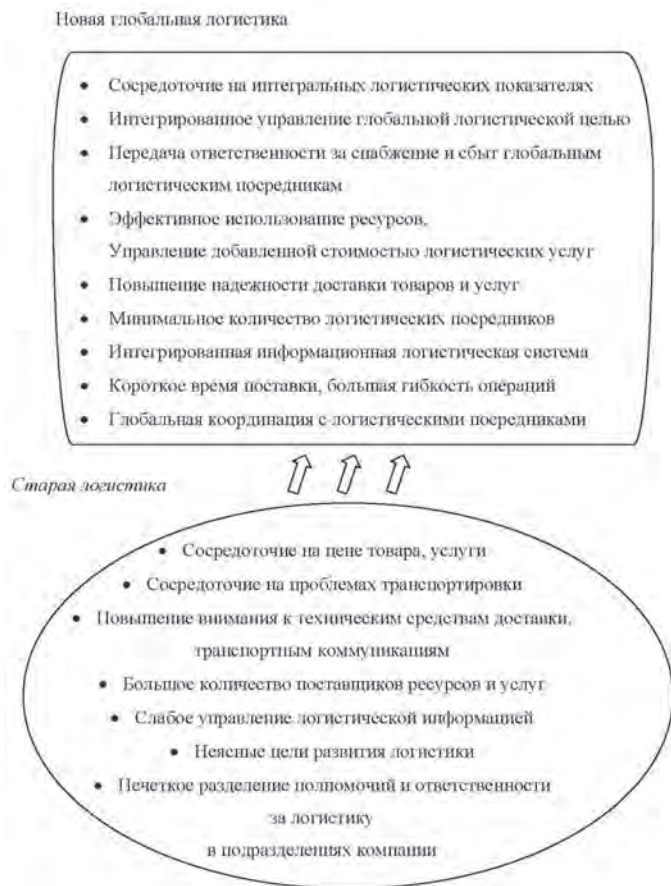


Рисунок 6. Переход на качественно новую глобальную логистическую платформу [20, с.363]

Содержание и формы организации товародвижения в основном определяются уровнем развития производительных сил общества. В условиях экономического роста объективно происходит наращивание объемов товародвижения, обогащение его структуры, рост качества обслуживания и т.д.; напротив, в условиях кризиса производства интенсивность и качество товародвижения снижаются, что в конечном счете отрицательно сказывается на экономике региона.

Универсальность большинства предложенных научно - практических рекомендаций позволяет распространить их на все регионы Российской Федерации.

Список использованной литературы.

1. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок // Пер с англ. - М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2001. - 640 с.
2. Белоусов, А.Г. Логистика коммерческого посредничества в системе ресурсного обеспечения социальной сферы региона: монография Текст. / А.Г. Белоусов. Ростов - н / Д: Рост. Гос. Экономический ун - т «РИНХ», 2007. - 182с.
3. Геттинг Б. Международная кооперация в промышленности: Роль логистики в усилении конкурентоспособности хозяйственных структур. - М.: Дело, 2000. - 216с.
4. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем. В 2 - х кн.: Пер. с англ. - М.: Мир, 1981. - Кн.1 - 341 с.
5. Классика маркетинга / Составители Энис Б.М., Кокс К.Т., Моква М.П. - СПб.: Питер, 2001. - 75с.
6. Князева Е., Турбов А. Единая наука о единой природе // Новый мир. - 2000. - № 3. - С. 161 - 178.
7. Колесникова Л., Перекрестов В. Организационные структуры и культура предпринимательства // Вопросы экономики. - 2000. - №8. - С.15 - 30.
8. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент / Пер. с англ. Под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Коптуревского. - СПб, Издательство «Питер», 2000. - 896с.
9. Ларионов В.Г., Проценко И.О. Логистика. Причины распространения // Российское предпринимательство. - 2000. - № 3. - С.54 - 60.
10. Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. - СПб.: Полигон, 1999. - 768 с.
11. Лиухто К. Влияние размера, возраста и отраслевой принадлежности предприятия на его эффективность // Вопросы экономики. - 2000. - №1. - С.120 - 136.
12. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 368с. - (Серия «Высшее образование»).
13. Матвеев А. Кто управляет российскими компаниями ? // Экономика и жизнь. - 2001. - № 31. - С.29.
14. Новиков О.А., Нос В.А., Рейфе М.Е., Уваров С.А. Коммерческая деятельность: Учеб. пособие. - СПб.: СЭПИ, 2006. - 112 с.
15. Основы логистики: Учеб. пособие / Под ред. Л. Б. Миротина и В. И. Сергеева. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 200 с. - (Серия «Высшее образование»).
16. Промышленная логистика. Учеб. Пособие / В.Н. Стаханов [и др.]; [научн. ред. Д.В. Стаханов]; Ростовский гос. строит. ун - т. Ростов - на - Дону, 2005. - 141 с.
17. Сергеев В. И. и др. Глобальные логистические системы: Учеб. пособие / В.И.Сергеев, А.А. Кизим, П.А. Эльяшевич; Под общ ред. В.И. Сергеева. — СПб.: Издательский дом «Бизнес - пресса», 2001. - 240с.
18. Стаханов В.Н., Украинцев В.Б. Теоретические основы логистики. - Ростов - на - Дону, Издательство «Феникс», 2001. - 160 с.
19. Стаханов Д.В. Логистическое обеспечение инвестиционной деятельности в оптовой торговле региона. Вестник Таганрогского педагогического института. 2011. № 2. С. 323 - 327.

20. Стаханов Д.В. Теоретико - методологические основы логистизации региональных систем товародвижения. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ростов - на - Дону, 2002.

21. Стаханов Д.В., Мамонтова К.А. Использование логистического менеджмента в региональных системах товародвижения. Вестник Таганрогского государственного педагогического института. 2013. № 1 . С. 201 - 207.

© Д.В. Стаханов, 2016

УДК 33

В.В. Сыроижко

Д.э.н., профессор кафедры ИЭиМ,
Воронежский государственный университет,
г. Воронеж, Российская Федерация

О.Н. Щевелёва

К.ф. - м.н., доцент кафедры ИЭиМ,
Воронежский государственный университет,
г. Воронеж, Российская Федерация

КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОРПОРАЦИИ

Аннотация

В современных условиях хозяйствования процессу оптимизации формирования консолидированной финансовой отчетности в корпорации уделяется большое внимание, что предполагает совершенствование процесса приведения данных российской отчетности отдельных предприятий и организаций в соответствие с МСФО. В этом направлении необходимо добиться правильной структурной организации и упрощение процесса консолидации финансовой отчетности компаний, сокращение времени и трудозатрат на выполняемую работу без снижения качества предоставляемой информации.

Ключевые слова

Отчетность, корпорация, консолидация, дочерние компании, совместная деятельность, ассоциированные компании.

Необходимость составления консолидированной финансовой отчетности связана с расширением и углублением международных экономических связей, международной специализацией и кооперацией. Прозрачность финансовой отчетности необходима для привлечения в страну свободного иностранного капитала, поскольку качественная и сопоставимая отчетная информация является необходимым условием повышения инвестиционной привлекательности компаний, способствует снижению предпринимательских рисков и увеличению освоения инвестиционных проектов. Учитывая необходимость подготовки финансовой отчетности в едином формате, компании многих стран составляют финансовые отчеты по МСФО.

В МСФО выделяется три основных типа компаний в зависимости от объекта инвестирования:

- компании, контролируемые материнским предприятием, составляющим финансовую отчетность (дочерние компании);
- компании, совместно контролируемые предприятием, составляющим финансовую отчетность (совместная деятельность);
- компании, которые не являются контролируемыми или совместно контролируемыми предприятиями, составляющими финансовую отчетность, подверженные существенному влиянию со стороны последнего (ассоциированные компании) [5, с. 288].

Существует ключевое различие с коммерческой точки зрения между дочерними, ассоциированными предприятиями и совместными предприятиями. Участие в дочернем или ассоциированном предприятии означает приобретение доли в капитале самостоятельного юридического лица без согласия других акционеров. В отличие от этого, совместные предприятия характеризуются наличием правовых или договорных отношений между его участниками. Основой совместной деятельности является непосредственно совладение. Совместно контролируемое предприятие предусматривает учреждение акционерного общества, товарищества или иного предприятия, в котором каждый участник имеет долю участия. Это предприятие осуществляет свою деятельность, как и любое другое предприятие, за исключением того, что договорное соглашение между участниками устанавливает совместный контроль над его экономической деятельностью. Совместно контролируемое предприятие несет расходы и получает доход, принимает на себя обязательства, оно может заключать договор от своего собственного имени и привлекать денежные средства для своих целей [6, с. 124].

После завершения процесса объединения бизнеса материнская компания должна составлять консолидированную финансовую отчетность с учетом приобретенного бизнеса на основе МСФО (IFRS) 10, согласно которому компании должны проводить оценку с целью установления рамок консолидации, и определения инвестора – принципала или агента. Инвестор, являющийся агентом, не контролирует объект инвестиций, осуществляя делегированное ему право принимать решения.

Принимающий решения инвестор, должен проанализировать свои отношения с объектом инвестиций, а также с другими сторонами, участвующими в объекте инвестиций, для определения, является ли он агентом или принципалом, основываясь на следующих факторах:

- 1) Вознаграждение. Если величина вознаграждения относительно дохода инвестора в значительной степени зависит от деятельности объекта инвестиций, высока вероятность, что принимающий решения инвестор является принципалом.
- 2) Пределы полномочий инвестора по принятию решений относительно объекта инвестиций. Если инвестор в значительной мере участвует в организации объекта инвестиций, включая определение пределов полномочий по принятию решений, он может с высокой вероятностью получить права, предоставляющие возможность управлять значимой деятельностью и тем самым выступать в качестве принципала.
- 3) Права других сторон. Если другие стороны имеют реальное право отстранить инвестора, или оказать влияние на принятие им решений относительно значимой

деятельности объекта инвестиций, то это может указывать на то, что инвестор является агентом.

4) Риски в связи с переменным характером дохода от других интересов. Если возникают риски инвестора в связи с предоставлением гарантий относительно результатов деятельности объектов инвестиций, либо риски вытекают из инвестиционной деятельности объекта инвестиций, инвестор, вероятно, является принципалом.

Стандарт МСФО (IFRS) 10 устанавливает следующие требования к учету в отношении вопросов консолидации:

– Материнская компания обязана составлять консолидированную финансовую отчетность с использованием единообразной и последовательной учетной политики для аналогичных операций и других событий в схожих обстоятельствах для всех компаний группы.

– Материнская и дочерние компании должны иметь одни и те же отчетные даты, или производить консолидацию на основе дополнительной финансовой информации, специально подготовленной дочерней компанией, если только это не является практически невыполнимым [8, с. 4].

Однако имеются и исключения к представлению консолидированной финансовой отчетности материнской компанией при соблюдении следующих условий:

1) Отчитывающаяся компания сама является дочерней компанией или находится в частичной собственности другого предприятия, а также другие соинвесторы предприятия были проинформированы о том, что материнская компания не собирается представлять консолидированную отчетность, и не выступили против этого.

2) Долговые или долевыми инструментами отчитывающейся компании не обращаются на открытом рынке (национальной или зарубежной фондовой бирже или внебиржевом рынке, включая местные и региональные рынки).

3) Отчитывающаяся компания не представляла, и не находится в процессе представления своей финансовой отчетности в комиссию по ценным бумагам или любой другой регулирующий орган с целью выпуска любого класса инструментов на открытом рынке.

4) Конечная (или любая промежуточная) материнская компания отчитывающегося предприятия представляет свою консолидированную финансовую отчетность по МСФО, доступную для общего открытого пользования [3, с. 219].

При консолидации финансовое положение и результаты деятельности группы компаний показываются так, как если бы они были единым экономическим организмом, т.е. представляли бы собой одно предприятие. Из этого методологического подхода вытекает необходимость элиминировать все суммы по внутригрупповым расчетам в отчете о финансовом положении и в отчете о совокупных доходах. Иначе в рамках единой компании суммы дебиторской и кредиторской задолженности, доходы и расходы могут быть завышенными, что приводит к искажению данных финансовой отчетности [12, с. 39].

Остатки по расчетам внутри группы, операции внутри группы, а также нереализованная прибыль от таких операций подлежат исключению. Существует два способа исключения нереализованной прибыли из консолидированной финансовой отчетности путем корректировки отчетности:

- 1) материнской компании (т.е. группы);
- 2) компании продавца [14, с. 117].

В первом случае необходимо скорректировать консолидированные активы в отчете о финансовом положении и прибыль группы - в отчете о комплексной прибыли и убытках.

Во втором случае необходимо провести корректировку активов в отчете о финансовом положении и отчета о совокупном доходе на конец периода компании – продавца.

Одной из важнейших проблем, стоящей при подготовке консолидированной отчетности, является определение, и исключение нереализованной прибыли из внутригрупповых операций, которая приводит к повышению стоимости активов в консолидированном отчете о финансовом положении на конец отчетного периода [9, с. 198]. При продаже товара из одной группы в другую в рамках единого предприятия всего лишь происходит его внутреннее перемещение, следовательно, стоимость актива не должна увеличиваться.

Таким образом, для подготовки консолидированной финансовой отчетности следует:

- 1) Объединить аналогичные группы активов, обязательств, капитала, доходов, расходов, движения денежных средств материнской и дочерних компаний.
- 2) Элиминировать балансовую стоимость инвестиций материнской компании в дочерние, и долю материнской компании в их капитале при приобретении.
- 3) Полностью исключить внутригрупповые операции между компаниями группы [4, с. 76].

Рассмотрим данные особенности составления консолидации финансовой отчетности на следующем примере.

Предположим, что компания А владеет 100 % компании Б и компании В. Согласно МСФО (IFRS 10) компания А контролирует компании Б и В и составляет консолидированную финансовую отчетность согласно МСФО. При этом компания Б была приобретена 1 июля 2014 года за 42 500 тыс. руб., а справедливая стоимость чистых активов согласно МСФО, на дату покупки составила 39 002 тыс. руб. Таким образом, гудвилл равен 3 498 тыс. руб. Компания А участвует в компании В с момента ее учреждения в 2009 году, следовательно, гудвилл в данной ситуации возникать не будет. Сумма инвестиции в компанию В составляет 76 900 тыс. руб. Номинальная стоимость акций равна одному рублю. Все компании группы оказывают услуги по перевозкам.

Отсюда, при консолидации, в первую очередь, необходимо элиминировать сумму уставного капитала дочерней компании, а также стоимость инвестиций материнской компании в дочернюю компанию. Помимо этого, необходимо отразить гудвилл и долю неконтролирующих акционеров, если таковая имеется.

Рассмотрим консолидационную поправку вклада в уставный капитал дочерней компании, которую необходимо провести компании А (Таблица 1).

Рассмотрим различные транзакции внутри группы, произошедшие за год, окончившийся 31.12.2015г.

Предположим, что компания А 01.04.2015г. продала компании Б основное средство за 10 800 тыс. руб., не включая НДС, остаточная стоимость которого составляет 8 000 тыс. руб., а первоначальная – 12 000 тыс. руб. Оставшийся срок полезного использования составляет 10 лет.

Таблица 1

Консолидационная поправка вклада в уставный капитал дочерней компании

Дт / Кт	Название счета	Сумма (тыс. руб.)	Пояснение
Дт пассивы	Уставный капитал	39 002	Элиминация уставного капитала компании Б
Кт активы	Долгосрочные инвестиции	(42 500)	Элиминация суммы инвестиции компании А в компанию Б

Дт / Кт	Название счета	Сумма (тыс. руб.)	Пояснение
Дт активы	Гудвилл	3 498	Отражение гудвилла
Дт пассивы	Уставный капитал	76 900	Элиминация уставного капитала компании В
Кт активы	Долгосрочные инвестиции	(76 900)	Элиминация суммы инвестиции компании А в компанию В

Таким образом, у компании А возникает прибыль от реализации. Если актив не реализован за пределы группы по состоянию на отчетную дату, то возникает следующая ситуация:

- 1) Компания – продавец показывает в своей отчетности прибыль от продажи, что с позиции отдельной компании обосновано. Однако с точки зрения всей группы такой результат является нереализованной прибылью.
- 2) Компания – покупатель учитывает такие активы по фактической стоимости приобретения, т.е. с учетом нереализованной прибыли компании - продавца. Однако включение этой стоимости в консолидированную отчетность приводит к появлению суммы (в размере нереализованной прибыли), которую нельзя признать в качестве активов для группы.

Следовательно, при консолидации необходимо провести следующие корректировки:

- устранить прибыль из данных компании – продавца;
- скорректировать амортизационные отчисления в данных компании – покупателя

[10, с. 201].

Рассмотрим консолидационную поправку, которую необходимо провести компании А по операции приобретения основных средств (Таблица 2).

Таблица 2

Консолидационная поправка по операции приобретения основных средств

Дт / Кт	Название счета	Сумма (тыс. руб.)	Пояснение
Дт доходы	Прочие доходы	2 800	Элиминация прибыли от продажи основного средства компанией А (10 900 тыс. руб. – 8 000 тыс. руб.)
Кт активы	Основные средства	(2 800)	Уменьшение первоначальной стоимости основного средства, отраженного в отчетности компании Б
Кт расходы	Расходы на амортизацию	(210)	Элиминация части суммы расходов на амортизацию в связи с завышением первоначальной стоимости

Дт / Кт	Название счета	Сумма (тыс. руб.)	Пояснение
			основного средства в отчетности компании Б $(10\,800 / 10 - 8\,000 / 10) * 9 / 12$
Дт активы	Амортизация основных средств	210	Элиминация части суммы амортизации в связи с завышением первоначальной стоимости основного средства в отчетности компании Б

В дополнение к условной ситуации, предположим, что компания А предоставила компании В долгосрочный кредит на сумму 17 240 тыс. руб. под 10 % годовых 1.06.2015 года. В конце 2015 года компания В погасила задолженность перед компанией А на сумму начисленных процентов.

С точки зрения единой компании произошло перемещение денежных средств из одного подразделения в другое. Таким образом, не должно возникать процентных доходов или расходов.

Рассмотрим консолидационную поправку, которую необходимо провести компании А по внутригрупповым кредитам и займам (Таблица 3).

Кроме того, предположим, что в течение 2015 года компанией Б было реализовано топливо компании В на сумму 6 800 тыс. руб., не включая НДС. Балансовая стоимость реализованного топлива в компании Б составила 5 200 тыс. руб. Все топливо было использовано в течение года для целей предоставления транспортных услуг, однако оплата за него не производилась.

В результате данных операций учитывается доход от продажи активов, себестоимость товаров при перепродаже, а также расходы на топливо. Результатом этих операций является доход от оказания транспортных услуг, в себестоимость которых включается стоимость топлива.

Таблица 3

Консолидационная поправка по внутригрупповым кредитам и займам			
Дт / Кт	Название счета	Сумма (тыс. руб.)	Пояснение
Дт пассивы	Долгосрочные займы	17 240	Элиминация суммы полученных займов компанией В
Кт активы	Кредиты и займы, предоставленные	(17 240)	Элиминация суммы предоставленных займов компанией А
Дт доходы	Процентные доходы	1 006	Элиминация процентных доходов по предоставленным займам компанией А $(17\,240 * 10 \% * 7 / 12)$
Кт расходы	Процентные расходы	(1 006)	Элиминация процентных расходов компании В

Таким образом, доход от продажи активов не должен возникать, т.к. в рамках единой компании произошла передача актива между структурными подразделениями, а себестоимость компании В завышена на сумму прибыли компании Б от реализации актива.

Рассмотрим консолидационную поправку, которую необходимо провести компании А по операциям по продаже топлива (Таблица 4).

Таблица 4

Консолидационная поправка по операциям по продаже топлива			
Дт / Кт	Название счета	Сумма (тыс. руб.)	Пояснение
Дт пассивы	Кредиторская задолженность	6 800	Элиминация кредиторской задолженности компании В
Кт активы	Дебиторская задолженность	(6 800)	Элиминация дебиторской задолженности компании Б
Дт доходы	Доходы от продажи	6 800	Элиминация доходов компании Б от продажи топлива
Кт расходы	Расходы на топливо	(6 800)	Элиминация расходов компании В от использования топлива в целях оказания транспортных услуг
Дт расходы	Расходы на топливо	5 200	Реклассификация расходов из себестоимости товаров для перепродажи в расходы на топливо
Кт расходы	Себестоимость товаров для перепродаже	(5 200)	Реклассификация расходов из себестоимости товаров для перепродажи в расходы на топливо

В результате данной корректировки полностью элиминируются доходы компании Б, а также себестоимость компании В приведена к себестоимости компании Б.

Учитывая вышеизложенные внутригрупповые взаиморасчеты, рассмотрим консолидированный отчет о финансовом положении группы компаний (Таблица 5).

Таблица 5

Финансовая отчетность компаний на конец отчетного периода			
Статьи отчетности	Компания А	Компания Б	Компания В
Внеоборотные активы:			
Основные средства	200 000	96 000	48 000
Инвестиции	70 000	3 000	-
Итого внеоборотные активы	270 000	99 000	48 000
Оборотные активы:			
Запасы	32 000	24 000	8 000
Дебиторская задолженность	41 800	15 000	10 000
Денежные средства	12 000	6 000	4 000
Итого активы	355 800	144 000	70 000

Собственный капитал:			
Акционерный капитал	90 000	66 000	40 000
Нераспределенная прибыль	120 000	18 000	24 000
Итого собственный капитал	210 000	84 000	64 000
Долгосрочные обязательства:			
Долгосрочные займы	81 000	15 000	-
Краткосрочные обязательства:			
Кредиторская задолженность	64 800	45 000	6 000
Итого собственный капитал и обязательства	355 800	144 000	70 000

Материнская компания включает в свою консолидированную отчетность доходы и расходы дочернего предприятия, начиная с даты получения контроля над ним, вплоть до даты потери контроля. Эти доходы и расходы дочерней компании основаны на стоимости активов и обязательств, признанных в консолидированной финансовой отчетности на дату приобретения. Кроме того, материнская компания обязана представлять долю участия неконтролирующих акционеров в своем консолидированном отчете о финансовом положении в разделе капитала отдельно от капитала собственников материнской компании [1, с. 123].

В том случае, когда предприятие - инвестор имеет инвестиционный интерес только в определенной части другой компании, то контроль над частью бизнеса может осуществляться как посредством контракта, так и вследствие различных юридических обстоятельств или ограничений [2, с. 61].

В подобном случае часть бизнеса может быть объектом консолидации, если:

- она является по своей экономической сущности обособленной частью компании - объекта инвестиций;
- инвестор контролирует данную часть бизнеса.

При этом материнская компания обязана распределить прибыль (или убыток) и каждый компонент прочего совокупного дохода, относящиеся к ней, а также к доле неконтролирующих акционеров, причем пропорция распределения определяется на основе текущих юридических прав собственности. Также распределение общего совокупного дохода между материнской компанией и долей неконтролирующих акционеров требуется даже в ситуациях, когда это может привести к тому, что доля неконтролирующих акционеров будет иметь дефицит [7, с. 212].

Не редки случаи, когда материнская компания изменяет свою долю владения дочерней компанией, тогда данные изменения, не приводящие к утрате контроля, являются транзакциями в капитале. В случае, когда доля в капитале, которой владеют неконтролирующие акционеры, изменяется, балансовые стоимости контрольной и неконтрольной долей корректируются для отражения этих изменений. При этом любая разница, возникшая в результате корректировки доли неконтролирующих акционеров и справедливой стоимости, признается непосредственно в капитале [11, с. 122].

Если материнская компания теряет контроль над дочерней, то она:

- 1) прекращает признание активов и обязательств дочернего предприятия в консолидированном отчете о финансовом положении;
- 2) признает оставшиеся инвестиции в бывшее дочернее предприятие по справедливой стоимости, и учитывает их, а также любые суммы взаимных дебиторских или кредиторских задолженностей согласно соответствующим стандартам.

При этом под справедливой стоимостью подразумевается:

а) стоимость на момент первоначального признания в качестве финансового актива в соответствии с IFRS 9 «Финансовые инструменты»;

б) стоимость при первоначальном признании, если компания, ранее признававшаяся как дочерняя, классифицируется, как ассоциированная, или как совместное предприятие.

в) прибыль или убыток, связанный с потерей контроля [13, с. 118].

При составлении консолидированной финансовой отчетности необходимо также учитывать положения МСФО (IFRS 11) «Совместные соглашения», которые определяют принципы учета совместных соглашений сторонами, т.е. учета совместной деятельности или совместного предприятия.

При совместной деятельности стороны соглашения имеют права на активы, а также несут обязательства, относящиеся к этой деятельности, в то время как при организации совместного предприятия стороны имеют право на часть его чистых активов. То есть совместное предприятие – это совместное соглашение, по которому стороны, имеющие совместный контроль, имеют права именно на чистые активы совместного предприятия.

В финансовой отчетности сторона соглашения должна отражать в соответствии с долей участия:

- свои активы, включая долю совместных активов;
- свои обязательства, включая долю в совместных обязательствах;
- свою выручку от продажи продукции, являющейся результатом совместной деятельности;
- свои расходы, включая долю в расходах, понесенных совместно [12, с. 87].

В случае организации совместного предприятия, стороны должны признавать свои доли владения как инвестиции, используя метод долевого участия, если они не освобождены от его применения.

Рассмотрим, как изменяются показатели консолидированной отчетности при использовании для совместного предприятия метода долевого участия вместо метода пропорциональной консолидации.

Предположим, 1 января 2016 года компания А совместно с двумя другими компаниями стала соучредителем компании В, в которой приобрела 22 миллиона акций. Компания В является совместным предприятием. Также компания А приобрела 68 % акций компании В за 45 840 тыс. руб. Номинальная стоимость акций равна одному рублю. Для целей данного примера влияние отложенных налогов не учитывается. Финансовая отчетность компаний на конец отчетного периода представлена в таблице 5 (все данные - в тыс. руб.).

Допустим, что на момент покупки компания А провела оценку чистых активов компании В, в результате которой было выявлено, что в составе основных средств есть оборудование, рыночная и балансовая стоимость которого составляет 15 000 тыс. руб. и 12 000 тыс. руб. соответственно. Срок службы данных основных средств на момент покупки компании составлял 3 года.

Отсюда, необходимо провести расчет чистых активов компании В (Таблица 6).

Таблица 6

Расчет чистых активов компании

Показатели	Дата приобретения	Отчетная дата
Акционерный капитал	40 000	40 000
Нераспределенная прибыль	20 000	24 000
Корректировка стоимости основных средств	3 000	3 000

Дополнительная амортизация		(1 000)
Итого чистые активы	63 000	66 000

После расчета стоимости чистых активов необходимо рассчитать гудвилл компании В, который равен 3 000 тыс. руб. $(45840 - 63000 * 68\%)$.

После расчета стоимости чистых активов необходимо рассчитать гудвилл компании В, который равен 3 000 тыс. руб. $(45840 - 63000 * 68\%)$.

Предположим, в течение отчетного периода компании осуществляли между собой операции, в результате которых на конец отчетного периода запасы компании Б и В, купленные у компании А, включали 6 300 тыс. руб. и 3 300 тыс. руб. соответственно. Компания А продала эти запасы с наценкой 20 % к себестоимости, а дебиторская задолженность компании А включает задолженность компании Б на сумму 6 000 тыс. руб.

С точки зрения единой экономической единицы запасы должны учитываться по себестоимости продающей стороны, любая нереализованная прибыль должна быть элиминирована.

Таким образом, необходимо скорректировать запасы компании В и выручку компании А на 550 тыс. руб. $(3300 * \frac{20}{120})$. Также подлежит элиминации сумма инвестиций в дочернюю компанию.

Для целей настоящего примера приведем оба способа консолидации совместного предприятия.

При использовании метода пропорциональной консолидации необходимо исключить нереализованную прибыль, возникающую в результате продажи запасов компании Б в сумме, равной 350 тыс. руб. $(6300 * \frac{20}{120} * \frac{1}{3})$, а также скорректировать сумму запасов на эту же сумму. Подлежит элиминации и дебиторская задолженность компании А и кредиторская задолженность компании Б в сумме, равной 2 000 тыс. руб. $(6000 * \frac{1}{3})$ (Таблица 7).

При использовании долевого метода остатки по операциям с совместными предприятиями (дебиторская и кредиторская задолженность) не должны исключаться. В свою очередь нереализованная прибыль подлежит исключению в пределах доли инвестора в совместное предприятие (Таблица 8).

Таблица 7

Расчет показателей консолидированного отчета о финансовом положении методом пропорциональной консолидации

Статьи отчетности	Расчет	Консолидированные данные
<i>Внеоборотные активы:</i>		
Основные средства	$200000 + 96000 * 1 / 3 + 48000 + (3000 - 1000)$	282 000
Инвестиции	$70000 + 3000 * 1 / 3 - 22000 - 45840$	3 160
Гудвилл		3 000
Итого внеоборотные активы		288 160
<i>Оборотные активы:</i>		
Запасы	$32000 + 24000 * 1 / 3 + 8000 - 550 -$	47 100

Статьи отчетности	Расчет	Консолидированные данные
	350	
Дебиторская задолженность	$41800 + 15000 * 1 / 3 + 10000 - 2000$	54 800
Денежные средства	$12000 + 6000 * 1 / 3 + 4000$	18 000
Итого активы		408 060
<i>Собственный капитал:</i>		
Акционерный капитал		90 000
Нераспределенная прибыль	$120000 + 18000 * 1 / 3 + (66000 - 63000) * 68 \% - 550 - 350$	127 140
Итого собственный капитал		217 140
Доля неконтролирующих акционеров	$66000 * (100 \% - 68 \%)$	21 120
<i>Долгосрочные обязательства:</i>		
долгосрочные займы		86 000
<i>Краткосрочные обязательства:</i>		
кредиторская задолженность	$64800 + 45000 * 1 / 3 + 6000 - 2000$	83 800
Итого собственный капитал и обязательства		408 060

Из рассмотренного примера можно сделать вывод, что выбор метода для консолидации существенно влияет на показатели отчетности. У пользователей отчетности может сложиться различное представление о финансовом состоянии группы компаний.

В итоге следует отметить, что изменения, произошедшие в МСФО в отношении порядка формирования консолидированной отчетности, отражают следующие тенденции:

- дальнейший отказ от альтернативных вариантов (методов) учетного отражения хозяйственных событий и явлений, что может повысить сопоставимость отчетной информации различных групп предприятий;

Таблица 8

Расчет показателей консолидированного отчета
о финансовом положении долевым методом

Статьи отчетности	Расчет	Консолидированные данные
<i>Внеоборотные активы:</i>		
Основные средства	$200000 + 48000 + (3000 - 1000)$	250 000
долгосрочные инвестиции	$48000 - 45840$	2 160
Инвестиции в совместное	$22000 + 6000 - 350$	27 650

предприятие		
Гудвилл		3 000
Итого внеоборотные активы		282 810
<i>Оборотные активы:</i>		
Запасы	32000+8000 - 550	39 450
Дебиторская задолженность	41800+10000	51 800
Денежные средства	12000+4000	16 000
Итого активы		390 060
<i>Собственный капитал:</i>		
Акционерный капитал		90 000
Нераспределенная прибыль	120000+(66000 - 63000)*68 % - 550+(18000*1 / 3 - 350)	127 140
Итого собственный капитал		217 140
Доля неконтролирующих акционеров	66000*(100 % - 68 %)	21 120
<i>Долгосрочные обязательства:</i>		
долгосрочные займы		81 000
<i>Краткосрочные обязательства:</i>		
кредиторская задолженность	64800+6000 - 2000	70 800
Итого собственный капитал и обязательства		390 060

- усиление принципа приоритета экономической сущности над юридической формой (попытка сделать состав группы более верным с экономической, а не с юридической точек зрения);
- детализацию ряда правил, в отношении которых разъяснений было недостаточно для предприятий;
- усиление влияния правил учета на борьбу с коррупцией, отмыванием денег и т.д.

Метод долевого участия применяется не только для совместных соглашений, но и для включения в консолидированную отчетность инвестиций в ассоциированные компании. Ассоциированной компанией называется компания, на которую инвестор оказывает значительное влияние, но не контролирует ее, т.е. она не является дочерней компанией. Значительное влияние означает то, что инвестор принимает участие в принятии финансовых решений и решений, касающихся хозяйственной деятельности ассоциированной компании, но имеет полный контроль над ее действиями. Показателем такого влияния может быть владение пакетом от 20 % до 50 % голосующих акций.

Однако, как и в случае с дочерним обществом, в МСФО степень влияния не сводится только к количественной доле компании - инвестора в пакете голосующих акций. Полное определение в МСФО ассоциированной компании выглядит следующим образом: «ассоциированное предприятие - это предприятие, на деятельность которого инвестор оказывает значительное влияние» [36, с. 391]. Но оно не является ни дочерней, ни

совместной компанией. Согласно МСФО (IAS) 28 считается, что владение 20 % или более прав голоса в отношении объекта инвестиций приводит к возникновению существенного влияния. И наоборот, считается, что владение менее чем 20 % прав голоса не приводит к возникновению значительного влияния, если нет очевидных доказательств того, что значительное влияние все же имеет место. Наличие крупного или контрольного пакета акций, принадлежащего другому инвестору, не обязательно исключает наличие у инвестора значительного влияния. При расчете доли участия группы следует учитывать, как акции, которыми материнская компания владеет непосредственно, так и акции, которыми она владеет косвенно, через дочерние предприятия, при этом доли участия других ассоциированных предприятий или совместных предприятий группы в расчет не принимаются.

В целом, рассмотрение методических подходов к составлению консолидированной финансовой отчетности по МСФО позволило сделать следующие выводы:

1) При образовании группы компаний необходимо руководствоваться принципами, изложенными в МСФО (IFRS) 3.

2) Оценка справедливой стоимости чистых активов может оказать существенное влияние как на дальнейшую трансформацию финансовой отчетности дочерней компании для целей МСФО, так и на сумму гудвилла или результата от выгодной сделки.

3) Предварительным этапом консолидации является трансформация финансовой отчетности материнской и дочерних компаний для целей МСФО, что требует наличия большого количества информации для выполнения качественной работы.

4) По имуществу, используемому по договору лизинга, необходимо применять поэтапный алгоритм расчета и отражения в финансовой отчетности активов и обязательств, доходов и расходов:

5) 1 этап - дисконтирование минимальных арендных платежей и сопоставление их со справедливой стоимостью для определения суммы, которую следует признать в качестве актива;

6) 2 этап - формирование таблицы амортизации арендных платежей (распределения процентов) для отражения в отчетности величины краткосрочной и долгосрочной задолженности по финансовой аренде, а также для отражения начисленных процентов;

3 этап - корректировка отчетности в формате РСБУ в отношении стоимости основных средств, сумм амортизации, обязательств, расходов на аренду по данным РСБУ, процентных расходов.

7) В результате приобретения компаний материнская компания может преследовать различные цели, такие как расширение деятельности, снижение зависимости от внешних поставщиков и т.д. Взаимодействия компаний группы приводят к необходимости элиминации внутригрупповых взаиморасчетов, что требует открытости информации для подразделений группы, а также своевременного учета всех внутригрупповых взаиморасчетов.

Список использованной литературы:

1. Абдуллаев Н.А., Айгулов А.Д., Алибеков М.Р.М.Э., Алиев А.Р., Алиева Х.Р., Аллахвердиев А.И., Ахмедова К.А., Гамбаров Ш.М., Дадаева У.С., Ибрагимов М.Г., Камилова З.М., Кенжалина Ж., Магомедбеков Г.У., Магомедов А.М., Магомедова Д.М., Магомедова М.М., Магомедова Р.М., Матагиров М.А., Пайзуллаева З.К.,

Порошков И. и др. Социальное и экономическое развитие регионов: проблемы управления и регулирования. - М.: Издательство «Перо», 2013.

2. Безрукова Т.Л., Голикова Г.В. Модель выбора и координации инвестиционных проектов при реализации инвестиционной стратегии / Т.Л. Безрукова, Г.В. Голикова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2008. № 8. С. 61 - 63.

3. Бухгалтерский учет и отчетность / Сапожникова Н.Г., Панина И.В., Гальчина О.Н., Коробейникова Л.С.; ред. Д.А. Ендовицкий. - Москва: КноРус, 2015. - 360 с.

4. Воронова М.А., Сыроижко В.В. Бухгалтерский учет и анализ / М.А. Воронова, В.В. Сыроижко. Воронеж, 2014.

5. Воронова М.А., Лахина Л.Ф., Сыроижко В.В. Проблемы отражения в финансовой отчетности информации о человеческом капитале // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2014. - №4(52). - С. 288 - 298.

6. Голикова Г.В. Стратегия управления организацией: методология, особенность разработки, эффективность реализации / Г.В. Голикова. - Воронеж: Научная книга, 2010. - 295 с.

7. Ефанова Е. В. Основы информационных технологий в экономике: учебное пособие / Е. В. Ефанова, О. Н. Щевелева. - Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2007. - 232 с.

8. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования корпоративной отчетности // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. - 2008. - №2(11). - С.4 - 8.

9. Чернышева З.Д., Киданова Н.Л. Оперативный учет в продолжение эволюции бухгалтерского учета // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2013. - № 4(48).

10. Федотова С.В., Новосельцева С.Н. Проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета и отчетности Российской Федерации через изменение законодательства // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2013. - № 3(47). - С. 201 - 206.

11. Шиленко С.И., Гордеева А.А. Классификация искажений и ошибок в бухгалтерской финансовой отчетности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2010. - № 1(33). - С. 122 - 129.

12. Ширококов В.Г. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в организациях АПК: учебник / В.Г. Ширококов. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 144с.

13. Ширококов В. Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / В. Г. Ширококов, З. М. Грибанова, А. А. Грибанов. - 2 - е изд., стер. - Москва: КНОРУС, 2010. - 672 с.

14. Щевелева О. Н. Характерные особенности теории и практики управления / О. Н. Щевелева // Актуальные проблемы обеспечения конкурентоспособности экономических систем в условиях глобального финансового кризиса. - Воронеж, 2009. - С. 117 - 122.

15. Gryshchenko N.V., Serebryakova N.A., Syroizhko V.V. METHODOLOGY OF COST MANAGEMENT BUSINESS ORGANIZATION IN CONDITIONS OF INSTABILITY / N.V. Gryshchenko, N.A. Serebryakova, V.V. Syroizhko // В книге: Sustainable economic development of regions by L. Shlossman. Vienna, 2015. С. 14 - 26.

© В.В. Сыроижко, О.Н. Щевелёва 2016

ВАНДАЛИЗМ – СОДЕРЖАНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ОСОБЕННОСТИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Аннотация

В работе представлены вопросы криминалистической характеристики вандализма, важные для расследования преступлений, предусмотренных ст. 214 УК РФ. Опираясь на общую методологию криминалистического расследования преступлений, определяются особенности расследования вандализма с учетом особенностей элементной базы, обстоятельств, объективной и субъективной сторон преступлений, обращается внимание на некоторые особенности неотложных следственных действий по актам вандализма. Базируется на работах, опубликованных автором за десятилетний период.

Ключевые слова

вандализм, особенности криминалистической характеристики вандализма, осквернение зданий или иных сооружений, порча имущества на общественном транспорте или в иных общественных местах.

1. Ст. 214 УК РФ «вандализм» - обусловленность принятия, содержание

Одна из актуальнейших проблем современности – борьба с вандализмом.

В России толчок исследованиям в указанной области был дан Уголовным Кодексом РФ 1996 г., в котором впервые была выделена особая 214 статья, предусматривающая ответственность за вандализм.

Согласно ст. 214. УК РФ вандализм - осквернение зданий или иных сооружений, порча имущества на общественном транспорте или в иных общественных местах.

Опасность вандализма выражается в том, что эти действия грубо нарушают общественный порядок, спокойствие граждан, нормы общественной нравственности, причиняют имущественный ущерб и духовный вред обществу.

При этом представляют важность два момента: физический – связанный с разрушительными процессами, имущественным ущербом и моральный, связанный с нарушением общественного порядка, спокойствия граждан, общественной нравственности.

Либерализация экономики, демократизация общественной жизни предоставили людям свободы, которые оказались, с одной стороны, неожиданными, с другой – непонятными. Как реакция – у людей с несформировавшейся или нетрадиционной психикой активизировались процессы самовыражения в различных формах – запечатлевания себя с помощью различных символов – рисунков, граффити или, как антипод – разрушительные тенденции, связанные с осквернением, порчей, приведением в состояние, противоречащее общественной нравственности, зданий, сооружений и т.д.

Наиболее велики негативные последствия от вандализма в метро, на транспорте. В сфере ЖКХ огромные потери несет лифтовое хозяйство. Неработающий лифт всегда создает большие неудобства для жителей, вызывает справедливые нарекания. Вместе с тем лишь в четверти случаев лифты останавливаются в силу внутренних неисправностей.

Высокая общественная опасность подобных деяний состоит в том, что они выступают дестабилизирующим фактором общественного развития.

По оценкам специалистов, разрушения и поломки существенно влияют на эмоциональное состояние личности, ассоциируясь с опасностью и нестабильностью. Психологи считают, что разбитые стекла, грубые надписи и рисунки, поврежденные телефоны и пр. довольно часто воспринимаются как симптом социальной деградации, признак ослабления социального контроля, что порождает беспокойство, чувство страха и уязвимости.

Некоторые виды вандализма (например, надписи, содержащие агрессивные высказывания в адрес отдельных национальных групп) могут провоцировать социальные конфликты.

Наиболее важным социальным последствием вандализма является то, что усвоенные модели деструктивного поведения в дальнейшем повторяются в усиленной мере. Это означает, что вандализм потенциально содержит опасность разнообразных, в том числе более тяжелых форм агрессивного поведения личности в будущем.

Отмеченное актуализирует изучение особенностей проявления, опыта борьбы с вандализмом.

В научном плане феномен вандализма становится объектом внимания и начинает исследоваться прежде всего на Западе. В 70 - 80 гг. XX в. в западных изданиях появляется целый ряд научных работ психологической, социологической направленности.

Громадная значимость этих исследований вандализма состоит в том, что они позволяют определить как степень распространенности, социальные последствия, так и социально - психологические характеристики лиц, склонных к разрушениям, мотивы разрушительного поведения, а также сформулировать концепции его предотвращения и контроля.

Важное значение имеет исследование обусловленности вандализма в определенных условиях, количественных параметров разрушений.

Вместе с тем исследователи считают, что количественные оценки вандализма во всем мире затруднены прежде всего из - за неполного учета такого рода преступлений статистикой. В частности, на Западе, как свидетельствует практика, достаточно часто люди, чье имущество пострадало от разрушений, не обращаются в полицию. Даже в тех странах, где имеется развитая система социальной статистики, не существует учета многих форм вандализма, например «школьного».

Преимущественная ориентация на исследование психологических, социологических, а не правовых проблем вандализма сохраняется до настоящего времени.

С середины 90 - х гг. проблемы вандализма начинают исследоваться российскими учеными. При этом наибольший интерес, как и на Западе, прежде всего проявили социологи, психологи. В настоящем их работы доминируют в исследовании проблемы.

Наряду с этим все более актуализируются исследования правовых аспектов проблемы. В частности, в 2006 г. одной из первых издана наша работа «Расследование вандализма:

криминалистические и уголовно - правовые аспекты»⁸ и др., на которые делаются сноски в данной работе.

Необходимостью сегодняшнего дня являются многоплановые исследования вандализма. В их ряду криминалистические, ориентированные не в принципе на борьбу с указанным правонарушением, но раскрытие и выявление каждого преступления и каждого преступника.

В теоретическом и практическом плане актуальны исследования как объективного, так и субъективного факторов, форм проявления, особенностей вандализма, важных для определения методов борьбы с преступлением.

Определенное значение для формирования криминалистических версий, понимания природы, мотивации, личностных характеристик правонарушителей, совершающих акты вандализма, исследования объекта и объективной стороны преступлений и пр. имеет западный опыт.

Вместе с тем российский феномен отличается, прежде всего, различным материальным, организационным, генетическим, образовательным факторами, правовым механизмом, которые важно учитывать при расследовании конкретных актов вандализма в современной России.

2. Особенности криминалистической характеристики вандализма

Отправной точкой исследования вандализма является, как очевидно, содержательная концепция, представленная ст. 214 УК РФ, ориентирующая на два направления преступного поведения:

- осквернение зданий и иных сооружений;
- порчу имущества на общественном транспорте или в иных общественных местах.

На их основе выстраивается круг позиций, важных для характеристики преступления:

Предмет преступления - здания, сооружения⁹, либо имущество на общественном транспорте и в иных общественных местах.

Объективная сторона - характеризуется альтернативно предусмотренными действиями:

а) осквернением зданий и сооружений посредством учинения надписей и рисунков, оскорбляющих общественную нравственность; б) порчей имущества на общественном транспорте или в иных общественных местах, т.е. его повреждением или уничтожением.

Субъективная сторона – характеризуется либо хулиганским (в ч. 1 или 2 при совершении деяния группой лиц), либо экстремистским мотивом (в ч. 2) (в ред. ФЗ от 7 марта 2011 г. № 26 - ФЗ, от 7 декабря 2011 № 420 –ФЗ)¹⁰

Осквернение выражается в нанесении на здания (жилые дома, производственные корпуса, учреждения, культурно - просветительные заведения) и иные сооружения надписей, рисунков, изображений и пр., носящих циничный, непристойный характер, вступающих в противоречие с общественной нравственностью. Поэтому важно отметить, что объективной стороной вандализма выступает нравственность, общественный порядок.

⁸ Харина Э.Н. «Расследование вандализма: криминалистические и уголовно - правовые аспекты». Научно - практическое пособие / Под ред. д.ю.н. проф. Ищенко Е.П., д.ю.н., проф. Скорченко П.Т.: ИТК «Дашков и К» М. 2006.

⁹ Кроме указанных в статье 243 - объектов культурного наследия (памятников истории и культуры), природных комплексов, объектов, взятых под охрану государства, или культурных ценностей и ст. 244 УК РФ – надругательства над телами умерших и местами их захоронения

¹⁰ Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный) 5 - е издание, под ред. доктора юридических наук Г.А. Есакова. М. Проспект. 2015. С.332

Небольшие по размерам малозаметные или легко стираемые нецензурные надписи и непристойные рисунки, выполненные на стенах или в помещениях обычных зданий, не должны рассматриваться как уголовно наказуемое деяние. Однако, подобные действия, совершенные в помещениях, имеющих культурное значение (библиотеки, музеи, выставки и т.п.), могут быть квалифицированы как вандализм.

Оценку соответствующих надписей и изображений, как оскорбляющих общественную нравственность, судебно - следственные органы должны дать с учетом конкретных обстоятельств дела (характера здания или сооружения, места его размещения, содержания надписей, рисунков и изображений и т.д.).

Нанесение на сооружениях изображений и надписей, хотя и несанкционированных, но не противоречащих общественной нравственности (например, художественное изображение на стене здания или на заборе, написание пристойных изречений, патриотических лозунгов и т.п.) не образует состава данного преступления, виновные в таких действиях могут быть привлечены к административной или материальной ответственности.

Как известно, наиболее общей основой криминалистической характеристики преступления выступают элементы состава преступления¹¹.

Состав любого преступления складывается из ряда элементов:

- объекта преступного посягательства,
- объективной стороны,
- способа и обстоятельств преступления,
- его последствий,
- личности преступника, субъективной стороны.

Каждый из указанных элементов имеет свои особенности, обусловленные конкретикой преступления - объективными условиями и обстоятельствами, субъективным фактором, позволяющими специфицировать данный вид преступления.

При правонарушениях в виде вандализма предметом анализа выступает элементная база, представляющая время, место правонарушения, способы, орудия преступного деяния, объект преступного посягательства, элементы окружающей обстановки, личность правонарушителя, следы, по возможности, мотивы преступления (хотя последний фактор не имеет однозначной оценки).

При этом такой важнейший элемент, как время, может быть охарактеризован не только часами, минутами, днями, месяцами, но и такими параметрами, как зима, весна, лето, осень, частью суток (вечер, ночь, день, утро). Соответственно, характер преступного деяния, связанного, например, с осквернением зданий, сооружений днем или ночью, в холодное или теплое время может определенным образом отличаться. В частности, контуры преступного деяния, совершенного ночью, например, надписи на стенах зданий при нанесении в затемненных условиях могут оказаться, с одной стороны, менее четкими, более размытыми и неопределенными, с другой – ориентация на отсутствие контроля может способствовать их большей объемности по сравнению с аналогами, сделанными в дневное время суток.

¹¹ Расширительно см.: Харина Э. Н. Особенности криминалистической характеристики вандализма. Криминалистика в системе правоприменения. Материалы конференции МГУ. 27 - 28 октября 2008 г. с. 497 - 500

Исследование места правонарушения также несет в себе множество различного рода информации. Например, представляет важность месторасположение объекта, на котором совершен акт вандализма к транспортным артериям, жилым массивам, местам отдыха, развлечений и т.д. При этом могут возникнуть предположения не только о личности преступника, но и мотивах преступления.

По оценке западной практики, большинство разрушений в виде вандализма происходит в местах, воспринимаемых как недоступные для постороннего наблюдения. Были выявлены два типа мест, полярных по оценке возможности актов вандализма. Места, закрытые от постороннего наблюдения со стороны жилых домов, с дороги, с боковыми дорожками, оценивались в целом как наименее уязвимые. Открытые для постороннего наблюдения места, где путь бегства блокирован стеной, расценивались как наиболее уязвимые.

В отношении торговых точек выявлены места и время «нападения» вандалов: наиболее частые - ночью или в выходные дни. Пострадавшие здания обычно выделялись из общей массы домов, имели фасады с большим количеством стекол, были расположены в местах, близких к увеселительным заведениям, работающим после наступления темноты.

В современной России площадками правонарушений в виде вандализма выступают различные места, как открытые, например, в случаях порчи оборудования на автобусных (троллейбусных) остановках и т.д., так и закрытые, например, при порче транспортных средств.

Способы преступного деяния также весьма показательны и информативны. Например, наиболее типичные в криминалистической практике механический и химический способы осквернения или порчи объекта с самого начала создают представление не только о характере преступления, но и предположительно – личности правонарушителя. В частности, при использовании им специфических орудий или красок можно достаточно четко определить направления поиска преступника.

Каждый способ совершения преступления оставляет только ему присущие следы, являющиеся его признаками. Исследуя эти признаки, возможно построение мысленной модели произошедшего, выдвижение версии о мотивах преступления, личности преступника.

Обычно достижение целей становится возможным в результате комбинации способов подготовки, совершения, сокрытия преступлений.

Важную роль в исследовании преступления имеет почерк правонарушителя, проявляющиеся особенности его физических, психических данных, которые могут вывести на след преступника.

Огромную роль играют мотивы преступления, которые важно учитывать при расследовании каждого конкретного факта вандализма.

Определяя важность мотивации, нужно отметить, что в значительном ряде источников вандализм представляется бесцельным, бессмысленным, немотивированным поведением.

Вместе с тем с этим трудно согласиться.

Выявление мотивов – важное условие раскрытия преступлений.

Актуальность изучения мотивов обусловлена рядом причин, в том числе тем, что определение мотива способствует выяснению обстоятельств содеянного, направлений поиска, установлению личности преступника, или группы преступников, совершивших

преступление, их изобличению. На некоторые виды мотивов указывается в уголовном законодательстве. В частности, в УК РФ в качестве мотивов выделяют корыстные, хулиганские и иные побуждения.

Обычно в качестве мотива выступают интересы преступника. Это объясняется тем, что интерес является основным регулятором человеческого поведения, обуславливающим все то, что он делает. Как показывает практика, типология мотивации - основа типовых версий, важных для исследования и раскрытия преступлений.

Представляют интерес теории мотивации вандализма, разработанные западными исследователями.

В частности, С. Коэн¹² выделяет шесть типов мотивации вандализма:

Вандализм как способ приобретения, основной мотив - материальная выгода.
Тактический вандализм - как средство для достижения других целей.

Идеологический вандализм - имеет ярко выраженный символический характер, может быть направлен против определенного типа власти, социальных институтов, национальных групп и пр.

Вандализм как мщение, выступает как ответ на обиду, оскорбление. *Вандализм как игра* - распространенная разновидность детского и подросткового вандализма, рассматриваемого как возможность поднять статус в группе сверстников за счет проявления силы, ловкости, смелости. *Злобный вандализм* - выступает в виде актов, обусловленных чувствами враждебности, зависти, неприязни к другим людям, получением удовольствия от причинения вреда.

Представляет интерес классификация мотивов вандализма Д. Кантером¹³, обращающего внимание на другого рода мотивации: *гнев, скуку, исследование* (как познание), *эстетическое переживание, экзистенциальное исследование* (с целью привлечения внимания).

Определенное значение для практического расследования вандализма имеет система интегрированных теорий мотивации:

Эстетическая теория - трактует вандализм как процесс, доставляющий удовольствие.

Модель субъективного контроля - представляется попыткой личности восстановить нарушенное ощущение контроля над ситуацией и средой.

Модель взаимодействия субъективной несправедливости и уровня контроля - ориентирована на мотивацию восстановления справедливости. Вместе с тем существует и другая позиция, что глубинным мотивом вандализма следует считать не ощущение несправедливости, а недостаток контроля.

Культурологические подходы - объясняют феномен вандализма культурно - историческими особенностями страны.

Представляется, что все перечисленные факторы существенны. Могут быть основой не только следственной практики, но и предупреждения преступлений.

3. Субъект и объект вандализма в российской и зарубежной криминалистической практике

Важная задача – исследование субъекта и объекта вандализма в криминалистической практике.

¹² Cohen S. Destruction of property: Motives and meanings // Vandalism / Ed. by C. Ward. London: The Architectural Press. 1973. №3.

¹³ см.: Canter D. Vandalism: Overview and prospect // Vandalism: Behavior and motivation / Ed. by C. Levy - Leboyer. Amsterdam: Hoth - Holland, 1983. №5.

Вместе с тем накопленная в стране криминалистическая практика расследования вандализма еще не значительна.

В этих условиях для формирования ориентирующей базы расследования представляет интерес интегрированный западный опыт, важный для анализа тенденций развития, определения круга лиц, наиболее склонных к совершению актов вандализма, позволяющий в схожих условиях выступить основой построения типовых версий, играющих важную роль в процессе расследования.

В ретроспективном анализе зарубежной практики, характеризующем образ вандала и его динамику, обращается внимание на ряд факторов.

Практически во всех исследованиях и обзорах констатируется факт, что вандализм – преимущественно мужской феномен. Вместе с тем, абсолютная численность женщин, задержанных за вандализм, также значительна.

В исследовании «школьного» вандализма, проведенного П. Ричардс, обращается внимание на связь между полом и крупными формами вандализма (битья стекол, порчи школьной мебели и т.д.)¹⁴. Мелкие же формы вандализма распространены среди девочек не меньше, чем среди мальчиков.

Многочисленные исследования и статистические данные показывают, что большинство актов вандализма совершается молодыми людьми, не достигшими 25 лет. По данным выборочных обследований подростков, пик вандализма приходится на 11 - 13 лет. Затем доля вандализма в структуре правонарушений резко падает.

Важная характеристика подросткового вандализма – присутствие сообщников. Их обычно 3 - 4, они того же возраста или отличаются по возрасту не более чем на 1 - 2 года.

Вандализм занимает заметное место в структуре криминальной активности подростков 13 - 17 лет. Достаточно часто ему сопутствуют и другие, более серьезные правонарушения.

В общественном сознании формируется определенный стереотип подростка - вандала, который предстает примитивным существом с отклонениями в умственном и психическом развитии. Вместе с тем, исследования не выявили корреляции между склонностью к вандализму у подростков с их принадлежностью к определенному социальному статусу, расе, национальности. Напротив, было замечено, что успеваемость, в отличие от социального статуса, является тем фактором, который предсказывает деликвентность подростка, в том числе при совершении актов вандализма. Во многих американских школах существует система, при которой учащиеся распределяются по учебным группам соответственно успеваемости. Тайгарт С. обнаружил, что помещение ученика в худший класс является сильным фактором стимуляции вандализма¹⁵. Другим важным фактором вандализма является конфликт с родителями или школьными учителями, а также наличие друзей, которые часто разрушают и ломают что - нибудь.

Эмпирические исследования вандализма среди школьников показали, что успехи в школе являются фактором, снижающим вероятность вандализма среди подростков, имеющих другие неблагоприятные факторы.

Хотя большинство задержанных за вандализм составляют подростки, было бы неверным считать вандализм исключительно подростковым явлением. Например, в США более 30 %

¹⁴ Richards P. Middle - class vandalism and age - status conflict // Social Problems. 1979. V. 26. No. 4.

¹⁵ Tygart C. Public school vandalism: Toward a synthesis of theories and transition to paradigm analysis // Adolescence. 1988. V. XXIII. No. 89.

лиц, арестованных за вандализм, старше 25 лет. Среди арестованных за поджог доля лиц старше 25 лет также составляет свыше 30 %. Немецкие криминологи отмечают, что доля лиц старше 21 года среди задержанных за нанесение материального ущерба весьма значительна и составляет около 50 %.

Исследование зарубежного опыта показало, что наиболее распространенными формами и объектами вандализма выступают: разрушения или порча почтовых ящиков молотком или битой; наезд на газоны и посевы; битье стекол домов, гаражей, сараев; пакчание машин краской; порча заборов и фонарей; поджоги. Наряду с этим, к числу действий, квалифицируемых как вандализм, относятся: вытаптывание газонов, замусоривание улиц, грубое обращение с телефонными автоматами и т.п. При этом чаще всего вандализм рассматривается как разновидность подростковой деликвентности.

Исходя из отмеченного, можно заметить распространенность актов вандализма, направленных против частного сектора, «школьного вандализма» и т.д.

В последние десятилетия увеличился ущерб от граффити. По имеющимся оценкам, в 1989 г. округ Лос - Анджелес, города Нью - Йорк и Сан - Франциско потратили на борьбу с этим явлением соответственно 50, 55 и 2 млн. долларов¹⁶.

Исследователи констатируют, что за последние десятилетия в Европе и Америке происходит рост числа различных проявлений вандализма.

В 1991 г. убытки Лондонского метро от актов вандализма составили 20 млн. долларов, французских национальных железных дорог – 14 млн. долларов, общий ущерб от актов вандализма в США превышает 1 миллиард долларов.

Данные западного опыта имеют определенное значение для понимания природы, мотивации, тенденций развития, личностных характеристик правонарушителей, совершающих акты вандализма. Вместе с тем российский феномен отличается, прежде всего, материальным, организационным, генетическим, образовательным факторами, правовым механизмом, которые важно учитывать при расследовании конкретных актов вандализма в современной России, формировании криминалистических версий, механизмов расследования.

В России, согласно исследованиям, достаточно широкое распространение получили следующие формы вандализма:

- в виде граффити, различного рода непристойных рисунков и надписей;
- порчи оборудования в электропоездах, метро, лифтах, в том числе с целью хищения представляющих ценность предметов (в частности, цветных металлов) и т.д.;
- осквернения зданий, сооружений и т.д., как форм культового, сектантского, националистического вандализма¹⁷.

В условиях межнациональных разборок, борьбы за суверенитет широкое распространение получают различные акции националистического характера, в частности, в бывших республиках Советского Союза. Например, в постсоветский период акту вандализма подверглось Генконсульство РФ в литовском портовом городе Клайпеда, а также кладбище советских воинов в городе Клайпеда.

¹⁶ Brewer D.D., Miller M.L. Bombing and burning: The social organization and values of hip hop graffiti writers and implications for policy // *Deviant Behavior*. 1990. V. 11. No. 4.

¹⁷ см.: Харина Э.Н. Расследование вандализма: криминалистические и уголовно-правовые аспекты. Научно - практическое пособие под ред. д.ю.н. проф. Ищенко Е.П., д.ю.н. проф. Скорченко П.Т., М.2006. С. 92 - 93

Стена здания российского дипломатического учреждения была измазана черной краской, выбито окно. Красной краской была облита скульптура «Три воина», установленная на кладбище советских солдат, погибших в боях за освобождение города от гитлеровцев.

Аналогичный акт вандализма был совершен в Бутульме (Татарстан) в День принятия декларации о суверенитете России. Белоснежные бюсты Героев Советского Союза на Аллее героев были размазаны черной краской.

Сегодня подобного рода актов «антисоветской направленности». можно привести достаточно много.

Представленный аспект показывает различия объектов и субъектов правонарушений при совершении актов вандализма на Западе и в России, а также на бывших советских территориях, имеющих сегодня повышенный интерес для вандалов.

Вместе с тем, по широкому кругу, там, где отсутствует антинационалистическая составляющая, круг преступлений достаточно схож с имеющими место в западной практике. Из приведенных выше данных, очевидна значительность последствий актов вандализма в метро, на железнодорожном транспорте, в виде граффити и т.д. не только в России, но и на Западе.

Тенденция сегодняшнего времени - к интернационализации законодательства в нашей стране с зарубежными странами, как в части оценки, так и ответственности за акты вандализма.

Сегодня как в российской, так и зарубежной практике получают развитие экстремистские выступления, чрезвычайно опасные, ориентированные на широкую аудиторию, антигуманистическую ориентацию, получающие оценки, сопоставимые с западными.

С учетом новых подходов деяния в виде вандализма, совершенные группой лиц, а равно по мотивам политической, расовой, национальной или религиозной ненависти или вражды, либо по мотивам ненависти или вражды в отношении какой-либо социальной группы (ч.2. ст. 214 УК РФ), наказываются ограничением свободы на срок до трех лет, либо принудительными работами на срок до трех лет, либо лишением свободы на тот же срок (ред. ФЗ от 7 декабря 2011 г. № 420 - ФЗ).

4. Первоначальные следственные действия

4.1. Особенности осмотра места происшествия

Важнейшее первостепенное следственное действие – осмотр места происшествия¹⁸.

В случаях совершения актов вандализма производится в целях обнаружения следов и других вещественных доказательств на месте происшествия, а также выяснения важных обстоятельств, имеющих значение для дела. В ходе осмотра устанавливается, что же в действительности произошло - акт вандализма или другое преступление.

Выделяют две стадии осмотра места происшествия:

- начальную (общий осмотр);
- стадию детального осмотра.?

¹⁸ Харина Э.Н. Осмотр места совершения актов вандализма. В кн. Криминалистические проблемы в свете нового уголовного - процессуального кодекса Российской Федерации. Материалы 3 - й научно - практической криминалистической конференции. Под редакцией профессора Ищенко Е.П., профессора Скорченко П.Т. М. 2003. С. 89 - 91

При общем осмотре изучается и фиксируется обстановка на месте совершения акта вандализма в целом: наличие определенных объектов, их расположение и др. Определяются границы места происшествия, в которые следует включать несколько большую территорию, чем та, на которой предположительно должны находиться следы преступления. В противном случае часть доказательств может быть не учтена или уничтожена заинтересованными или любопытствующими лицами.

На стадии детального осмотра фиксируется картина произошедшего: осуществляются замеры для составления плана или схемы места происшествия, проводятся ориентирующая, обзорная и узловая фотосъемки. Принимаются меры к сохранению следов или предметов, например, частиц красящего средства, которым были нанесены надписи, особенно если осмотр производится в дождь или снегопад и др. Выдвигаются и проверяются версии о произошедшем событии и причастных к нему лицах.

Выбирается способ осмотра места происшествия:

от периферии к центру или от центра к периферии по спирали;

осмотр по концентрическим кругам;

с разбивкой площади на квадраты или сектора и пр.

Эти способы могут использоваться в различных комбинациях, чтобы от внимания следствия не ускользнула ни одна деталь, ни один предмет или след, имеющий значение для следствия.

Одна из важнейших задач осмотра – обнаружение следов преступления и преступника, которых не может не быть. В первую очередь это следы рук, ног, транспортных средств, возможно краски, которой были нанесены надписи и пр. Следователь должен их обнаружить. Это поможет ему не только уяснить механизм совершения преступления, но и установить преступника.

На основании осмотра места преступления и следов, как правило, составляется представление о некоторых чертах внешности преступника(ов): особенностях походки, физической силы, ловкости, росте, фигуре и т.д.

Уже при первоначальном осмотре места происшествия важно определение квалифицирующих признаков вандализма, например, действия преступников, направленные на осквернение общественно - значимых зданий и сооружений, церквей, порчу оборудования, транспортных средств и т.д., оскорбляющих общественную нравственность.

При детальном осмотре места происшествия могут быть обнаружены признаки, указывающие на круг лиц, среди которых следует искать преступника(ов). Важными могут оказаться:

- выбор маршрута движения к месту преступления;
- знание слабых мест и «препятствий», порядка охраны;
- применение особых технических средств при совершении преступления и пр.

Показано проведение видеосъемки. Видеозапись помогает лучше отразить обстановку, с большей достоверностью определить преступление именно как акт вандализма.

Успешный первоначальный осмотр места происшествия, а также применение современных технических средств при расследовании актов вандализма могут иметь решающее значение для раскрытия преступления и изобличения преступника.

4.2. Судебные экспертизы

Важнейшим средством, позволяющим получить доказательственную информацию о способах и средствах совершения преступления, личности преступника, обстоятельствах, способствующих совершению преступления, выступают судебные экспертизы.

Наиболее часто по делам о вандализме назначается трасологическая экспертиза. Ее объектами являются следы ног, обуви, зубов, орудий и инструментов, транспортных средств и др., оставленных на месте преступления. При помощи трасологической экспертизы можно определить принадлежность следов рук конкретным лицам, идентифицировать их на предмет принадлежности одному лицу при осмотре нескольких мест происшествия, что имеет огромное значение при доказывании.

При наличии следов обуви экспертиза может определить не только вид обуви, но и такие существенные признаки, как рост, анатомические особенности человека, оставившего следы обуви, идентичность с обувью, изъятую у конкретного лица.

При поломке (порче имущества на общественном транспорте и пр.) определяется характер повреждения, механизм следов, вид инструмента, которым нанесено повреждение, являются ли следы на разных объектах результатом воздействия одних и тех же орудий (предметов, инструментов).

При исследовании транспортных средств устанавливается - каким типом, моделью транспортного средства, какими его частями, одним или несколькими транспортными средствами оставлены следы, в каком направлении двигалось транспортное средство, принадлежность следов данному транспортному средству, является ли обнаруженный предмет частью данного транспортного средства и пр.

Если объектом исследования являются следы одежды, важно определить: механизм образования повреждений на одежде, орудием (предметами) какого вида повреждена одежда, конкретный предмет повреждения одежды, принадлежность одежды конкретному лицу. Все это позволит получить необходимые для расследования преступления доказательства.

Нередко акты вандализма сопровождаются учинением надписей, выполненных различными видами красок.

Если в надписях просматриваются частные признаки почерка исполнителя, необходима почерковедческая экспертиза. При установлении подозреваемого почерковедческая экспертиза исследует идентичность почерка. Если же подозреваемый не выявлен, делается разработка почерка, данные заносятся в таблицу, являются основанием при последующем установлении преступника.

Важное значение имеет установление используемых при учинении надписей красителей. В этих целях показана криминалистическая экспертиза материалов, веществ и изделий (КЭМВИ). С ее помощью определяется состав красителей, обнаруженных на одежде подозреваемого или при обыске по его месту жительства, сходство с образцами. Помимо лакокрасочных материалов на эту экспертизу направляются также объекты из группы горюче - смазочных материалов (перчатки, варежки, остатки факелов, в случае поджога - одежда и др.). Посредством экспертизы устанавливается природа, область применения, компонентный состав веществ, материалов, изделий, однородность с представленными образцами.

При обнаружении на месте происшествия волокон одежды преступника, волокнистых материалов упаковки использованных им орудий преступления, необходимо проведение экспертизы волокнистых материалов.

При осмотре места происшествия, классифицируемого по признакам вандализма, как правило, изымаются образцы почвы, растительности. В случае обнаружения на теле, одежде, обуви подозреваемого частиц почвы или растительности назначается почвоведческая и ботаническая экспертизы. С помощью почвоведческой экспертизы устанавливается однородность почвы на теле или одежде подозреваемого с почвой, изъятый с места происшествия.

Преступления, определяемые понятием «вандализм», часто не вкладываются в рамки здравого смысла. Поэтому по этой категории преступлений практически всегда назначается судебно - психиатрическая экспертиза подозреваемого (обвиняемого), в результате которой устанавливается его психическое состояние, определяется, не нуждается ли он в принудительном лечении.

В случае необходимости может быть назначена повторная и дополнительная экспертизы, связанные с особенностями каждого конкретного преступления.

4.3. Допрос

Важную роль в числе доказательств, связанных с подтверждением виновности в совершении преступления, играют показания, даваемые свидетелями, соучастниками и непосредственно подозреваемыми в ходе следствия и в судебном заседании.

Криминалистической тактикой разработаны приемы допроса, позволяющие получить информацию, необходимую для установления истины по расследуемому уголовному делу.

Порядок, место, время, общие правила допроса определены в 26 главе УПК РФ. Допрос считается самостоятельным способом получения доказательственной информации. У него есть свои характерные тактические приемы и правила, следование которым в значительной мере определяет результативность процесса¹⁹.

4.4. Обыск

В ряде случаев при совершении преступлений, связанных с осквернением зданий (сооружений), порчи транспортных средств и пр., затрагивающих интересы групп, личностей, общества, резонансных, то есть имеющих определенную общественную значимость, возможен обыск. Как правило, используется при значительном объеме действий – расклеивании листовок с антиобщественными призывами, использовании специальных красителей и пр., с целью их нахождения, как доказательственной базы расследования²⁰.

Таким образом, вандализм сегодня рассматривается как серьезное преступление, значимость правовой оценки которого неуклонно возрастает.

5. Новые тенденции

С развитием общества, ориентацией на «свободы» появляются все более изощренные преступления. Можно привести ряд резонансных дел, затронувших общественную нравственность²¹.

¹⁹ см.: Харина Э.Н. Расследование вандализма: криминалистические и уголовно-правовые аспекты. Научно - практическое пособие под ред. д.ю.н. проф. Ищенко Е.П., д.ю.н. проф. Скорченко П.Т., М.2006. с 124 - 133.

²⁰ Харина Э.Н. Обыск при расследовании актов вандализма. Ученые криминалисты и их роль в совершенствовании основ уголовного судопроизводства, ч. 2. 2007, Академия управления МВД России, Материалы вузовской юбилейной научно - практической конференции, посвященной 85 - летию со дня рождения профессора Р.С. Белкина, 25 - 26 октября 2007.

²¹ Харина Э.Н. Расследование вандализма: криминалистические и уголовно-правовые аспекты. Научно - практическое пособие под ред. д.ю.н. проф. Ищенко Е.П., д.ю.н. проф. Скорченко П.Т., М.2006. с 137 - 138.

В сентябре 2001 г. в Москве в отношении более 70 рекламных щитов сити - формата, принадлежащих News Outdoor Russia, крупнейшему сапплайеру наружной рекламы, был совершен акт вандализма. Жертвой «расправы» стала реклама французской фирмы Sisley, изображающая полураздетую девушку, держащую в зубах крест.

3 сентября в Московское управление Министерства по антимонопольной политике (МАП) поступило обращение от Общественного комитета «За нравственное возрождение Отечества» с требованием снять «антихристианскую» рекламу. Через какое - то время все конструкции с рекламой Sisley были разбиты.

Понятно, что за подобного рода действия, затрагивающие общественную нравственность, должны быть ответственные лица. В противном случае возможны антиобщественные выступления, акты вандализма, по которым, как в данном случае, несмотря на разрушительные действия, виновных нет.

Или другая, аналогичная по значимости ситуация.

В январе 2003 г. в Общественном центре им. Андрея Сахарова имел место разгром выставки «Осторожно, религия!». Погромщики свои действия объясняли тем, что экспозиция оскорбляла их религиозные чувства. На выставке были представлены работы 40 художников из России, Кубы, США, Японии, Грузии и Армении, посвященные различным сюжетам, имеющим отношение к религии.

18 января в выставочный зал музея ворвались 6 человек. Они залили краской стены и картины, разбили несколько стекол.

Разгром выставки вызвал много противоречивых откликов. СМИ писали, что «Участников погрома возмутил Иисус Христос, докуривавший последнюю папиросу перед распятием... и православный крест, увешанный гирляндами сосисок...». Многие оценивали саму выставку как проявление вандализма, акт антирелигиозной значимости, с чем нельзя не согласиться.

По факту вандализма было возбуждено уголовное дело, отмененное в кассационном порядке.

Специфические примеры и специфические решения не случайны. Они отражают реалии и требования – ориентации при организации общественных мероприятий на общественный порядок, общественную нравственность, недопущение различного рода провоцирующих действий.

Сегодня целый ряд новых преступлений - не только в России, но и на Западе, также имеющих антирелигиозную направленность.

В конце 2010 гг. - группа молодых оголенных женщин (Pussi Rait), организовала танцы в храме, оскверняя религиозные чувства верующих.

20 июля 2015 г. – новое преступление – выкрашивание в синий цвет (символ Украины) пятиконечной российской звезды на высотном доме в Москве на Котельнической набережной.

В августе 2015 г. – информационное сообщение об уничтожении барельефа Мефистофиля с фасада дома на Лахтинской улице С - Петербурга.

Многочисленные антирелигиозные «выпады» на Западе, уничтожение памятников советским воинам – освободителям, памятников В.И.Ленину, Сталину, акты вандализма (снятие латунных табличек) на кладбище, где похоронены советские воины в Германии,

сейчас в Польше – ставка на уничтожение более 500 памятников советским воинам - освободителям и пр.

Взволновавшее весь мир разрушение Пальмиры, имеющее особые правовые оценки, вместе с тем по существу выступающее как акт вандализма.

При этом важны правовые механизмы по борьбе с вандализмом, не только национальные, но и международные.

Список использованной литературы:

1. Уголовный Кодекс РФ от 13.06.1996 № 63 - ФЗ (ред. от 13.07. 2015 г.)
2. Уголовный процессуальный Кодекс РФ от 22.11.2001 (ред. от 29.06.2015)
3. Харина Э.Н. «Расследование вандализма: криминалистические и уголовно - правовые аспекты». Научно - практическое пособие / Под ред. д.ю.н. проф. Ищенко Е.П., д.ю.н., проф. Скорченко П.Т. М. 2006.
4. Харина Э.Н. Особенности криминалистической характеристики вандализма. Криминалистика в системе правоприменения. Материалы конференции МГУ. 27 - 28 октября 2008 г. С. 497 - 500.
5. Харина Э.Н. Субъект и объект вандализма в российской и зарубежной криминалистической практике - в книге «Криминалистические чтения, посвященные памяти заслуженного юриста Республики Беларусь доктора юридических наук, профессора Г.И. Грамовича». Минск. Академия МВД. 2012. С. 262 - 264
6. Харина Э.Н. Осмотр места совершения актов вандализма. В кн. Криминалистические проблемы в свете нового уголовно - процессуального кодекса Российской Федерации. Материалы 3 - й научно - практической криминалистической конференции. Под редакцией профессора Ищенко Е.П., профессора Скорченко П.Т. М. 2003.
7. Харина Э.Н. Обыск при расследовании актов вандализма. Ученые криминалисты и их роль в совершенствовании основ уголовного судопроизводства, ч. 2. 2007, Академия управления МВД России, Материалы вузовской юбилейной научно - практической конференции, посвященной 85 - летию со дня рождения профессора Р.С. Белкина, 25 - 26 октября 2007.

© Э.Н. Харина, 2016

УДК 33

Г.И.Хусайнова

к.фарм.н., доцент кафедры управления и экономики фармации
Казанский государственный медицинский университет
г. Казань, Российская Федерация

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, СОДЕРЖАЩИХ БЛАГОРОДНЫЕ МЕТАЛЛЫ В АПТЕКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ТАТТЕХМЕДФАРМ» ГОРОДА КАЗАНИ

Аннотация

В медицине находят применения драгоценные металлы. Серебро применяется как универсальный антибиотик и восстанавливающее средство. В современной медицине золото применяется для диагностики и лечения злокачественных новообразований.

Препараты платины – это цитостатические противоопухолевые химиотерапевтические лекарственные препараты.

Ключевые слова

Драгоценные металлы, золото, серебро, платина.

К благородным металлам относят золото, серебро, платину. Они обладают красивым внешним видом, хорошим блеском, необходимой прочностью, высокой плотностью и устойчивостью к воздействию химических веществ и атмосферным влияниям, а также тягучестью, пластичностью и сплавляемостью с другими металлами. Название «драгоценные» данные виды металлов получили ввиду своей высокой стоимости. А благодаря своим свойствам они обрели второе название - «благородные».

Драгоценные металлы редко встречаются в природе и для их получения необходимо затратить много труда. По своему назначению благородные металлы играют двойную роль:

1. Предназначены для промышленного использования (техника, электроника, медицинское оборудование, протезирование и т. д.).
2. Являются предметом инвестиций (изготовление монет, ювелирных изделий), используются как сокровища, резервы.

Золото - драгоценный металл, обладающий в чистом виде ярко - желтым блестящим цветом. Оно встречается исключительно в чистом виде, пластично (один грамм золота может вытягиваться в нить длиной до трех километров) и устойчиво к коррозии

Серебро – драгоценный металл белого цвета, блестящий, очень ковкий и тягучий: прокатывается в тонкие листы толщиной до 0,00025 мм и вытягивается в тончайшую проволоку. Устойчиво к воздействию влаги, но взаимодействует как с кислотами, так и с щелочами, чернеет при наличии в воздухе или воде сероводорода, образуя характерную патину.

Платина - драгоценный металл белого блестящего цвета, обладающий свойствами тягучести, тугоплавкости, отличной ковкости и химической стойкости. Не растворим в кислотах (кроме царской водки). По своей твердости этот металл выше золота и серебра, он не окисляется и широко применяется в ювелирном деле[6, с. 35].

Применение драгоценных металлов широко распространено в различных видах деятельности: технике, электронике, медицине. В медицине драгоценные металлы применяют для изготовления инструментов, деталей приборов, протезов, а также находятся в составе различных лекарственных средств (ЛС).

Целью данной работы – явилось проведение анализа ассортимента лекарственных средств, содержащих в своем составе благородные металлы в 7 аптеках Государственного Унитарного Предприятия «Таттехмедфарм» города Казани.

Материалы и методы исследования. Для анализа были выбраны следующие официальные источники информации: Регистр ЛС, Государственный реестр ЛС, Справочник синонимов ЛС, Справочник Видаля, Справочник М.Д. Машковского. В основу исследования ассортимента ЛС содержащих благородные металлы был положен ассортимент 7 аптек Государственного Унитарного Предприятия «Таттехмедфарм», расположенных в городе Казани.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

1. изучить историю применения благородных металлов в медицине;

2. рассмотреть основные понятия и классификацию ЛС содержащих благородные металлы;
3. провести анализ ассортимента лекарственных средств содержащих благородные металлы в 7 аптеках Государственного Унитарного Предприятия «Таттехмедфарм» города Казани.

Серебро

О давнем знакомстве человека с серебром свидетельствует само название. Русское «серебро», немецкое «зильбер», английское «сильвер» восходят к древнеиндийскому слову «сарпа», которым обозначали Луну и по аналогии с Луной серп – древнейшее орудие земледельца. Латинское название серебра «аргентум», так же как древнегреческое «аргитос», шумерское «ку - баббар», древнеегипетское «хад», означает «белое». В виде самородков серебро встречается гораздо реже. Это, а также менее заметный цвет (самородки серебра обычно покрыты черным налетом сульфида) обусловило более позднее открытие его человеком. А отсюда поначалу большую редкость и большую ценность серебра. Но потом произошло второе открытие серебра...

Проводя очистку золота расплавленным свинцом, в некоторых случаях вместо более яркого, чем природное золото, получали металл более тусклый. Но зато его было больше, чем исходного металла, который хотели очистить. Это бледное золото вошло в обиход с третьего тысячелетия до новой эры. Греки называли его электроном, римляне – электрумом, а египтяне – асем. Эти сплавы золота с серебром долгое время считали особым металлом. В древнем Египте, куда серебро привозили из Сирии, оно служило для изготовления украшений и чеканки монет. В Европу этот металл попал позже (приблизительно за 1000 лет до н.э.) и применялся для тех же целей. Светлый блеск серебра несколько напоминает свет Луны – серебро в алхимический период развития химии часто связывали с Луной и обозначали знаком Луны. Предполагалось, что серебро представляет собой продукт превращения металлов на пути их «трансмутации» в золото. Упоминания о целебных свойствах серебра найдены в работах Гиппократ – «отца» современной медицины, который заметил, что серебро способствует быстрому заживлению ран и помогает организму бороться с заболеваниями[1, с. 465].

XIV - XVI в. Парацельс, Ангелус Сала, Нострадамус и другие уважаемые врачи своих времен активно использовали серебро в качестве эффективного средства в борьбе с чумой, холерой, сифилисом и другими инфекционными заболеваниями, которые опустошали Европу в Средние века. XIX - XX в. «Серебряная вода» стала незаменимой во время Первой мировой войны в качестве универсального антибиотика и восстанавливающего средства.

В начале XX в. изобретён и взят на вооружение новый метод получения «серебряной воды» - ионизацией. И хотя со временем была доказана токсичность ионной формы серебра, в то время метод позволил довольно эффективно обеззараживать воду и использовать раствор в профилактических целях. В связи с общим послевоенным упадком в 50 - х годах, а также ростом цен на драгоценные металлы и появлением недорогих химических препаратов, серебро было вытеснено из массовой лечебной практики.

Историк древнего мира Геродот приводит сведения о том, что в V веке до нашей эры персидский царь Кир во время походов пользовался питьевой водой, сохраняемой в серебряных «священных сосудах». В религиозных индусских книгах встречаются

упоминания об обеззараживании воды путем кратковременного погружения в нее раскаленного серебра, либо в результате длительного контакта с этим металлом в обычных условиях. В некоторых странах существовал обычай при освящении колодцев бросать в воду серебряные монеты, тем самым улучшая качество воды, а также хранить воду в серебряных чашах. Американские первооткрыватели, путешествуя, часто клали серебряный доллар в молоко, чтобы задержать его скисание.

Широкое распространение при лечении ран серебро получило во время Великой Отечественной войны. Серебряную воду применяли при лечении свищей и язв, образовавшихся в результате костного туберкулеза и туберкулеза лимфатических желез с распадом и нагноением. Результаты лечения, как правило, были положительными: язвы и свищи, не закрывавшиеся у некоторых больных несколько лет, несмотря на систематическое лечение кварцем, рыбьим жиром, мазью Вишневского и другими препаратами, после применения серебряной воды полностью закрывались и заживали[3, с. 90].

Пионером исследований в области серебра считают французского врача Бенье Креде, который в конце XIX века сообщил об успехах в лечении сепсиса ионами серебра. Продолжая исследования, он выяснил, что серебро в течение трех дней убивает дифтерийную палочку, в течение двух - стафилококки, а возбудителя тифа - за сутки.

В конце XIX столетия швейцарский ботаник Карл Негель установил, что причиной гибели клеток микроорганизмов является воздействие на них ионов серебра. Ионы серебра выступают в роли защитников, уничтожая болезнетворные бактерии, вирусы, грибки. Их действие распространяется более чем на 650 видов бактерий (для сравнения - спектр действия любого антибиотика 5 - 10 видов бактерий). Интересно, что полезные бактерии при этом не погибают, а значит не развивается дисбактериоз, столь частый спутник лечения антибиотиками. При этом серебро не просто металл, способный убивать бактерии, но и микроэлемент, являющийся необходимой составной частью тканей любого живого организма. В суточном рационе человека должно содержаться в среднем 80 мкг серебра. При употреблении ионных растворов серебра не только уничтожаются болезнетворные бактерии и вирусы, но и активизируются обменные процессы в организме человека, повышается иммунитет[2, с. 112].

Золото

Золото было первым металлом, известным человеку. Изделия из золота найдены в культурных слоях эпохи неолита (5 - 4 - е тысячелетия до н. э.). В древних государствах - Египте, Месопотамии, Индии, Китае добыча золота, изготовление украшений и других предметов из него существовали за 3 - 2 тысячелетия до н.э. Золото часто упоминается в Библии, «Илиаде», «Одиссее» и других памятниках древней литературы. Алхимики называли золото «царем металлов» и обозначали его символом Солнца. Открытие способов превращения неблагородных металлов в золото было главной целью алхимии.

Золото – единственный металл, который в чистом виде имеет красивый ярко - желтый цвет.. Его значение и ценность были велики уже в глубокой древности. Недаром еще 2400 лет назад отец Александра Македонского, Филипп II, говорил, что „перед ослом, навьюченным золотом, не устоит никакая крепость”.

Считалось, что золото обладает не только материальной ценностью, но и мистическими свойствами. Трапеца на золотой посуде с посланником враждебного племени, например,

являлась знаком примирения и клятвой верности. Посланник мог быть уверен, что пища в золотой посуде не отравлена, поскольку золото не допускает соседства с ядами. Считалось также, что золото помогает избавиться от болей и перебоев в работе сердца, от душевных расстройств и робости. Золотые пластинки в Древней Греции и Риме использовались как приворотное средство, для этого нужный текст или рисунок гравировали на пластине и носили ее как медальон. По старинным поверьям, если держать золото во рту, это поможет при болезнях горла и сделает запах изо рта приятным. Если золотой иглой проколоть ухо, то сделанное отверстие больше не зарастет, а если одеть на шею ребенка ожерелье из золота, это успокоит его крики и плач, предохранит от падучей. Имеющий при себе золото не будет знать печали, и чем больше золота, тем радостнее станет у него на душе. Возможно, что в этих суевериях есть крупица здравого смысла.

Наукой доказано, что в крови каждого человека содержится золото. И хотя концентрация его в организме чрезвычайно мала, но врачи - гомеопаты утверждают, что и в таких количествах этот металл физиологически активен.

С давних пор золото применяли как лекарство. Идею введения золота в медицинскую практику приписывают Парацельсу, который в свое время провозгласил, что «не превращение металлов в золото должно быть целью химии, а приготовление лекарств». Золото, а также его сплавы с серебром и платиной обладают лечебными свойствами. Считается, что носить такие украшения полезно при истерии, эпилепсии и депрессии. Это успокаивает и, вместе с тем, дает бодрость, хорошее настроение. Кроме того, золото имеет выраженный бактерицидный эффект, повышает давление, активизирует обменные процессы, улучшает циркуляцию крови.

Гомеопатия рекомендует носить золото и украшения из него людям плотного телосложения, с румяной, грубоватой кожей, имеющих раздражительный характер и страдающим гипертонической болезнью. Также показано ношение золота людям с болями в костях и суставах, особенно нижних конечностей. В гомеопатии показаниями к применению препаратов золота и золотых предметов являются церебросклероз, гипертоническая болезнь, заболевания суставов и позвоночника, пародонтоз, болезни сердца, печени и желчевыводящих путей, депрессии, а у женщин – хронический метрит и фиброаденомы матки. У детей - тяжелые формы аллергического диатеза. Таким образом, люди зрелого возраста могут не опасаться контакта с этим металлом. С детьми вопрос в каждом случае должен решаться индивидуально. Что касается молодежи, то для нее золото служит излишним источником энергии - у нее своей энергии более чем достаточно.

Однако золотые кольца могут быть причиной многих неприятностей. На руке человека находится множество чувствительных точек, стимуляция которых отвечает за работу определенных органов. В современной медицине золото применяется для диагностики и лечения злокачественных опухолей. Помимо достаточно распространенной химиотерапии, в которой используются коллоидные растворы радиоактивного золота, сегодня существует совершенно новый современный метод, которым предусмотрено введение в опухолевую ткань микроскопических золотых нано - капсул и воздействие на них инфракрасными лучами. При этом раковые клетки погибают, а здоровая ткань остается неповрежденной.

Для сохранения молодости золото применяется в пластической хирургии. Для этого тончайшие нити из этого металла толщиной всего несколько микрон с помощью специального проводника вводятся под кожу. Через несколько недель вокруг каждой из

них формируется эластичная коллагеновая ткань, которая становится «каркасом» для кожи. Золото испокон веков используют в медицине – народной и официальной. Растворы солей золота губительно действуют на многие болезнетворные микробы, поэтому золото очень часто включают в состав некоторых лечебных снадобий и средств. Препараты золота используют в виде взвеси и водорастворимых препаратов для инъекций при лечении хронических артритов красной волчанки, часто в сочетании с гормональными или другими препаратами. Радиоактивное золото в сочетании с хирургической и медикаментозной терапией применяют в лечения опухолей, а также для диагностических целей.

Золото обладает согревающим свойством, его применяют при заболеваниях нервной системы, оно улучшает сердечнососудистую деятельность, укрепляет сердечную мышцу. «Этот металл полезно держать во рту для уничтожения дурного запаха. Подобная процедура предохраняет горло и нос от простуды, помогает при ангине и других простудных заболеваниях. Золото улучшает память, интеллект и понимание, дает энергию сердцу. Этот благородный металл способен обеззараживать, убивать микроорганизмы, поэтому золотые украшения полезно носить во время эпидемий.

Для приема внутрь с древнейших времен употреблялась золотая вода. Для ее приготовления можно использовать даже украшение из золота, правда, оно должно быть без камня. Такая вода помогает при нервных заболеваниях, разных видах простуд, тревоге, страхе, беспокойстве, сердечных приступах, болях в костях, слабости и истощении, болезнях легких и печени. Не всем известно, что много золота содержится в водах Мирового океана. Ученые доказали: при том количестве морской воды, которое имеется на нашей планете, золото в ней составляет не менее 10 млрд т.

Противопоказания. Препараты из золота нередко вызывают побочные явления: повышение температуры, раздражение кишечника, почек и пр. Поэтому самостоятельно лечиться с использованием этого благородного металла не рекомендуется, обязательно нужно проконсультироваться с врачом. Противопоказаниями к употреблению лекарственных форм золота являются сахарный диабет, тяжелые формы туберкулеза, заболевания сердечно - сосудистой и кровеносной систем, почек и печени. Золото в качестве ультрамикрорезультанта содержится в нашем организме. У некоторых людей в силу особенностей обмена веществ в организме он может взаимодействовать с другими органами и тканями, придавая им сине - серый оттенок. Это явление называется в медицине «хризиаз» (от греч. «chrysos» – «золото»)

В медицине широкое применение получили препараты, содержащие соединения солнечного металла, для лечения ревматоидного артрита и полиартрита.

Впервые ауротерапия (от лат. *aureum* - золото) – лечение золотом артритов была применена еще в 1929 году. Новый метод оказывал выраженный и стабильный эффект. Ауротерапия и сегодня остается одним из самых эффективных методов лечения ревматоидного артрита наряду с применением нестероидных противовоспалительных средств (например, ацетилсалициловой кислоты и салицилата натрия). Механизм ее действия основан на способности соединений золота, введенных в организм, угнетать макрофаги, тормозя тем самым развитие последующих патологических иммунных реакций.

По статистике, соединения золота вызывают клиническое улучшение приблизительно у 70 - 80 % больных, которые хорошо переносят ауротерапию, поэтому такие препараты

могут считаться препаратами выбора среди базисных антиревматических средств. При этом они способствуют обратному развитию некоторых внесуставных проявлений ревматоидного артрита, например, ревматоидных узелков, анемии, похудания.

Важным преимуществом препаратов золота по сравнению с другими иммунодепрессантами является то, что их можно назначать больным с сопутствующими хроническими инфекциями или онкологическими заболеваниями. Кроме того, некоторые препараты золота обнаружили антибактериальное действие, в частности, против *Helicobacter pylori*, а также антигрибковую активность.

Мнения специалистов относительно таких препаратов неоднозначны. Очевидно, что эти препараты безусловно помогают больному, но, кроме того, они дают ярко выраженный побочный эффект. Несмотря на целебные свойства золота, чрезмерное увлечение украшениями из него может быть небезопасно для здоровья. Некоторые соединения золота токсичны, накапливаются в почках, печени, селезёнке и гипоталамусе, что может привести к органическим заболеваниям и дерматитам, стоматитам и тромбоцитопении[5, с. 28].

Платина

Платина (англ. Platinum, франц. Platine, нем. Platin), вероятно, была известна еще в древности. Первое описание платины как металла весьма огнестойкого, который можно расплавить лишь с помощью «испанского искусства», сделал итальянский врач Скалингер в 1557 г. По - видимому, тогда же металл получил и свое название «платина». Оно отображает пренебрежительное отношение к металлу, как мало к чему пригодному и не поддающемуся обработке.

Слово «платина» произошло от испанского названия серебра - плата (Plata) и представляет собой уменьшительную форму этого слова, которое по - русски звучит, как серебрецо, серебришко (по Менделееву - серебрец). Интересно отметить, что слово платина созвучно русскому «плата» (платить, оплата и пр.) и близко ему по смыслу. В XVII в. платина называлась *PlatinadelPinto*, так как она добывалась в золотистом песке реки Пинто в Южной Америке; существовало и другое название подобного рода - *PlatinadelTinto* от реки *RiodelTinto* в Андалузии.

Более подробно платину описал в 1748 г. де Уоллоа - испанский математик, мореплаватель и торговец. Начиная со второй половины XVIII в. платиной, ее свойствами, методами переработки и использования стали интересоваться многие химики - аналитики и технологи, в том числе и ученые Петербургской академии наук. Наиболее важные работы в этой области в первой половине XIX в. - это создание методов получения ковкой платины (Соболевский, Волластон и др.), открытие ее некоторых соединений (Мусин - Пушкин и др.) и металлов платиновой группы

Препараты платины - это цитостатические противоопухолевые химиотерапевтические лекарственные препараты алкилирующего типа, содержащие в составе молекул двухвалентную платину (II) и неформально называемые просто «платиной». Все эти препараты являются координационными комплексами двухвалентной платины.

Токсичность препаратов платины. Серьёзным дозолимитирующим токсическим эффектом при лечении злокачественных опухолей с помощью препаратов платины является их высокая нейротоксичность, приводящая к развитию периферических нейропатий, включая полинейропатии. Важно иметь в виду также их высокую ототоксичность, приводящую к развитию глухоты, нефротоксичность, приводящую к

развитию почечной недостаточности и гематотоксичность, приводящую к выраженной иммуносупрессии, развитию лейкопении, тромбоцитопении и анемии. Также препараты платины обладают весьма высокой эметогенностью. Механизм действия. Лучшее всего изучен механизм действия цисплатина. Однако имеются основания предполагать, что механизм действия других противоопухолевых препаратов платины не отличается или отличается незначительно. Платиновые производные, подобно классическим алкилирующим противоопухолевым препаратам, вызывают различные повреждения ДНК злокачественных клеток – моноаддукты, межцепочечные кросс - линки, внутрицепочечные кросс - линки, кросс - линки ДНК с белковыми молекулами. Препараты платины в основном оказывают воздействие в области 7 - го атома азота в гуаниновых нуклеотидных основаниях, формируя внутрицепочечный кросс - линкинг.

Возникающий в результате воздействия препаратов платины кросс - линкинг ингибирует возможность восстановления повреждений ДНК специализированными ферментами, а также исключает возможность «развёртывания» двойной спирали ДНК, «расплетания» цепочек и синтеза новой ДНК, что необходимо для осуществления процесса клеточного деления (митоза). В результате злокачественная клетка, потерявшая способность к делению, подвергается апоптозу. Препараты платины иногда относят к «неклассическим алкилирующим препаратам», иногда же относят к «алкилоподобным» препаратам, из - за сходства их эффектов на клеточном уровне и их механизма действия с эффектами и механизмом действия «классических» алкилирующих препаратов, несмотря на отсутствие у препаратов платины активных алкильных групп[4, с. 23].

Анализ аннотаций на лекарственные средства, содержащие благородные металлы, зарегистрированные на фармацевтическом рынке России

1. Аргосульфан® (ARGOSULFAN) (Польша)

Активное вещество: сульфатиазол серебра (sulfathiazolesilver) P.Ph. Польская Фармакопья

Лекарственная форма - крем д / наружн. прим. 2 % : тубы 15 г или 40 г

Показания: ожоги всех степеней любой этиологии; отморожения; гнойные раны; мелкие бытовые травмы; инфицированные дерматиты, простой контактный дерматит, импетиго, микробная экзема, стрептостафилодермия; пролежни; трофические язвы голени различного генеза.

2. Дермазин® (DERMAZIN) LEK d.d. (Словения)

Активное вещество: сульфадиазин серебра (sulfadiazinesilver)

Лекарственная форма - крем д / наружн. прим. 1 % : тубы 50 г, банки 250 г

Показания: лечение и профилактика ожоговых инфекций; лечение и профилактика инфицирования трофических язв, ран.

Условия отпуска из аптек. Препарат отпускается по рецепту.

3. Сульфаргин® (SULFARGIN), Таллиннский фармацевтический завод Форма выпуска Мазь: 50г в тубе. 1 г сульфадиазин серебра 10 мг

Фармакологическое действие. Противомикробный препарат широкого спектра действия. *Активен в отношении* грамположительных и грамотрицательных бактерий, а также грибов рода *Candida* и дерматофитов. Бактерицидные свойства препарата обусловлены активностью ионов серебра, которые высвобождаются в ране в результате диссоциации сульфадиазина серебра.

4. Аргедин крем для наружного применения

Форма выпуска, состав Крем Аргедин для наружного применения 1 г:сульфадиазин серебра 10 мг Фармгруппа: противомикробное средство - сульфаниламид.

Показания: Инфицированные поверхностные раны и ожоги со слабой экссудацией, пролежни, трофические и длительно не заживающие язвы (включая раны культы), ссадины, пересадка кожи.

5. Эбермин (EBERMIN) (Куба)

Активное вещество: сульфадиазин серебра

Показания. Препарат применяется у взрослых и детей старше 1 года для лечения: поверхностных и глубоких ожогов кожи различной степени; трофических язв; пролежней; длительно незаживающих ран; нарушений целостности кожи при травмах, хирургических и косметологических вмешательствах; обморожений; язв, развивающихся при введении цитостатиков; лечения и профилактики лучевого (радиационного) дерматита (в т.ч. при проведении поверхностной радиотерапии)

Условия отпуска из аптек. По рецепту.

6. Актицил - AKRITI PHARMACEUTICALS, Pvt. Ltd.

Форма выпуска, состав и упаковка - *Крем* белого цвета, однородный, свободный от твердых частиц, содержит сульфадиазин серебра, хлоргексидин (в форме глюконата) - 30 г - *тубы* алюминиевые (1) - коробки картонные Регистрационный № крем: *тубы* 30 г - РК - ЛС - 5 - № 015871, 21.04.10. присутствует на рынке РК.

Показания - Гонорейный хронический уретрит, конъюнктивит, блефарит, бленнорея. Также наружный отит, острый и хронический ринит, гипертрофический фарингит.

7. Кризанол (Crysanolum)

Показания к применению Кризанол является одним из основных золотосодержащих препаратов, применяемых в качестве базисных средств при лечении ревматоидного артрита.

Форма выпуска 5 % взвесь в масле в ампулах по 2 мл.

8. Ауранофин (Auranofin)

Фармакологическое действие. Препарат золота для приема внутрь. Оказывает противовоспалительное, десенсибилизирующее (препятствующее возникновению или тормозящее развитие аллергических реакций) и определенное иммунодепрессивное (подавляющее иммунитет - защитные силы организма) действие. Блокирует выход в ткани лизосомальных ферментов (внутриклеточных биологически активных веществ, разрушающих клетки организма).

Показания к применению. Прогрессирующий или острый ревматоидные артриты.

Форма выпуска. Таблетки по 0,003 г в упаковках по 30; 60 и 100 штук.

9. Тауредон (Tauredon®) Natriumaurothiomalat. Производитель. BYK GULDEN, Германия.

Состав и форма выпуска. Активное вещество - аурутиомалат натрия. Раствор для инъекций (1 ампула содержит 0.01 г, 0.02 г или 0.05 г активного вещества), ампулы 0.5 мл по 10 штук в упаковке.

Фармакологическое действие. Тауредон - базисный препарат для лечения аутоиммунных заболеваний. Вызывает торможение антиген - индуцированной стимуляции лимфоцитов, угнетение фагоцитоза моноцитами, гранулоцитами и макрофагами,

стабилизацию лизосомальных мембран, укрепление коллагеновых волокон с занятием иммунологически активных валентностей, способных спровоцировать аутоиммунный процесс.

Показания к применению. Ревматоидный артрит, псориатический артрит, ювенильный ревматоидный артрит.

10. Карбоплатин (Carboplatin)

Показания к применению. Рак яичников, герминогенная опухоль (злокачественная опухоль, образовавшаяся из половых клеток зародыша) яичка и яичников, семинома (злокачественная опухоль, развивающаяся из тканей яичек, вырабатывающей мужские половые клетки - сперматозоиды), меланома (рак, развивающийся из пигментообразующих клеток), опухоли головы и шеи, рак легкого, рак шейки матки, рак мочевого пузыря, остеогенная саркома (злокачественная опухоль, возникающая из остеобластов - клеток кости).

Форма выпуска. Стерильный лиофилизированный (высушенный путем замораживания в вакууме) порошок для инъекций по 0,05; 0,15; 0,2 и 0,45 г во флаконах; раствор для инъекций в ампулах по 5, 15 и 45 мл (1 мл содержит 0,01 г препарата).

11. Платин (Platinum)

Фармакологическое действие. Цитостатический (препятствующий росту клеток) препарат, содержащий платину. По механизму действия близок к карбоплатину.

Показания к применению. Применяют платан у взрослых при злокачественных опухолях яичка: тератобластоме (опухоли яичка, возникшей из неправильно сформировавшихся во время развития плода клеток), эмбриональном раке (раковой опухоли, развивающейся из клеток, близких по структуре к клеткам плода).

Форма выпуска. Лиофилизированный порошок или пористая масса в ампулах по 0,015 или 0,03 г (15 или 30 мг) в упаковке по 10 штук.

12. Цисплатин (Cisplatin)

Фармакологическое действие. Механизм противоопухолевого действия препарата (и других производных платины) связан со способностью к бифункциональному алкилированию нитей ДНК (способностью вызывать химические процессы в клетке, приводящие к нарушению стабильности ДНК / дезоксирибонуклеиновой кислоты / - составной части ядра клетки, ответственной за перенос наследственной информации).

Форма выпуска. Цисплатинлиофилизированный для инъекций по 0,01 г в ампулах в упаковке по 10 штук.

На российском фармацевтическом рынке слабо представлен ассортимент лекарственных средств, содержащих благородные металлы. В таблице 1 приведен перечень лекарственных средств, содержащих благородные металлы.

Таблица 1

Перечень лекарственных средств содержащие благородные металлы на российском фармацевтическом рынке

Торговое название	МНН	Форма выпуска	Страна, производитель
Дермазин (Dermazin)	Сульфадiazин Серебра	крем (сульфадiazин серебра 1 %) 50г в тубе	Словения, Лек

Сульфаргин (Sulfargin)	Сульфадиазин Серебра	мазь (сульфадиазин серебра 1 %) 50г в тубе	Эстония, ТФЗ
Протаргол (Protargol)	Серебра протиянат	капли в нос 2 % 10мл	Россия, Аптечная заготовка
Аргосульфан	Сульфатиазол серебра	Крем для наружного применения	PHARMACEUTIC AL WORKS JELFA, S.A. (Польша)
Эбермин	Сульфадиазин серебра	Мазь для наружного применения по 30г в тубе	Heber Biotec (Куба)
Аргедин	Сульфадиазин Серебра	Крем для наружного применения по 40г в тубе	Bosnalijek (Босния и Герцеговина)
Кризанол	Ауротиопрол	5 % взвесь в масле в ампулах по 2 мл в упаковке по 25 ампул.	Мосхимфармпрепа раты им. Н.А. Семашко (Россия)
Ауропан	Ауронофин	Таблетки 0.003 г по 10 или 30 шт. в упаковке.	Ауропан (Auropan) KRKA, Словения (в сотрудничестве с SmithKline&French, США); Гольдар (Goldar) Cadila, Индия.
Тауредон	Натрия ауротиомалат)	Раствор для инъекций ампулы по 0,5мл по 10 шт.	BYK GULDEN Германия
Карбоплатин	Карбоплатин	Раствор для в / в введения: 5 мл во флаконе. 1 мл 1 фл. карбоплатин 10 мг	BRISTOL - MYERS SQUIBB США
Платин	Платин	Лиофилизированный (обезвоженный путем замораживания в вакууме) порошок в ампулах по 0,015 или 0,03 г	
Цисплатин	Цисплатин	Раствор для инфузий	ТеваФармацевтичес кие Предприятия Лтд Израиль

Таблица 2

Производители лекарственных средств

Название ЛС	Производитель
Сульфаргин	Эстония, ТФЗ
Аргосульфан	PHARMACEUTICAL WORKSJELFA, S.A. (Польша)

Сложная мазь с прототорголом взрос.	с	Аптечная заготовка аптека 361
Сложная мазь с прототорголом детск.	с	Аптечная заготовка аптека 361
Раствор прототоргола 2 %		Аптечная заготовка аптека 361

В настоящее время на российском фармацевтическом рынке зарегистрировано 16 наименований лекарственных средств содержащих благородные металлы, тогда как в наличии в аптеках «ГУП Таттехмедфарм» имеются 5 наименований лекарственных средств из этой группы, что составляет 31,25 % от общего количества всех зарегистрированных торговых наименований.



Рис.1 Доля лекарственных средств с благородными металлами.

Цены на ЛС, содержащие благородные металлы представлены в таблице 3.

Таблица 3

Цены на лекарственные средства, содержащие благородные металлы	
Сульфаргин	260 - 55 руб.
Аргосульфан	424 - 17 руб.
Сложная мазь с прототорголом взрос.	76 - 00 руб.
Сложная мазь с прототорголом детск.	69 - 45руб.
Раствор прототоргола 2 %	41 - 85 руб.

Самые «дешевые» ЛС, содержащие благородные металлы – ЛС отечественного производства (до 100 руб.), что составляет 23 % от общего числа зарегистрированных ЛС, содержащих благородные металлы. Это такие наименования как раствор прототоргола 2 % , сложная мазь с прототорголом детская, сложная мазь с прототорголом взрослая. 30 % ассортимента отводится Сульфаргин - Эстония (до 300 руб.) и самый дорогой препарат Аргосульфан - Польша (до 450 руб.) составил 48 % ассортимента.



Рис.2 Цены на ЛС, содержащие драгоценные металлы

В среднем ассортимент аптек составляет 3218 ЛС, из них 5 наименований составили ЛС, содержащие в своем составе серебро. ЛС содержащих в своем составе платину и золото во время исследования не оказалось.



Рис. 3. Структура ассортимента ЛС аптек «ГУП Таттехмедфарм», содержащих благородные металлы по производственному признаку

Таблица 4
Структура ассортимента ЛС аптек «ГУП Таттехмедфарм», содержащих благородные металлы по производственному признаку

Производитель	Абс.	Доля, %
Зарубежные	2	40
Отечественные	3	60
Итого	5	100

Анализ ассортимента ЛС, содержащих благородные металлы по производственному признаку показал, что большинство препаратов производятся в России и составляет 60 %, а зарубежные 40 %.

За 1 день в аптеках «ГУП Таттехмедфарм» в среднем реализуются 517 лекарственных препаратов на сумму 37110 руб., из них 5 упаковок 2 % раствор протаргола 210 - 25 руб., 3 упаковки взрослой сложной мази за 228 - 00 руб, 3 упаковки детской сложной мази на сумму 208 - 35 руб.

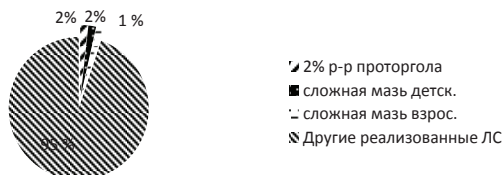


Рис. 4. Реализация ЛС, содержащих драгоценные металлы, за 1 день

По результатам анализа было выявлено, что ассортимент ЛС содержащих благородные металлы в 7 аптеках «ГУП Таттехмедфарм» не велика и составляет 31,25 % от общего количества всех зарегистрированных торговых наименований, содержащих благородные металлы.

Анализ ассортимента по производственному признаку показал, что 60 % препаратов производится в России и лишь 40 % за рубежом.

Самые «дешевые» ЛС, содержащие благородные металлы это ЛС отечественного производства (до 100 руб.), которые составили 23 % от общего числа зарегистрированных ЛС, содержащих благородные металлы. Это такие наименования как раствор протаргола 2 % , сложная мазь с протарголом детская, сложная мазь с протарголом взрослая. 30 %

ассортимента – ЛС Сульфаргин - Эстония (300 руб.) и самый дорогой препарат – Аргосульфан - Польша (450 руб.) составил 48 % ассортимента.

Список использованной литературы

1. Машковский М. Препараты серебра // Кн. Лекарственные средства. Часть 2. – М.: «Медицина»: - 1993. - С. 465 - 466.
2. Марюха Н.П., Рассохин В.М. Опыт многолетнего лечения и реабилитации больных ревматоидным артритом коллоидным серебром // Проблемы проф. инвалидности от травм и заболеваний опорно - двигательного аппарата. - М.: - 1980. – С. 112 - 113.
3. Богданчикова Н.Е., Курбатов А.В., Третьяков В.В. и др. Активность препаратов коллоидного серебра в отношении осповакцины // Хим. фарм. Журнал. - 1992. - Т.26. - № 9 - 10. - С. 90 - 91.
4. Тельнова Е.А., Гильдеева Г.Н. Ассортиментная политика как элемент доступности и качества лекарственной помощи // Ремедиум. - 2007, - №7. – С. 22 - 25.
5. Славич - Приступа А.С. Формирование ассортимента в аптеках // Экономический вестник фармации, 2004, №9. – С. 27 - 30
6. Лоскутова Е.Е. Рациональный ассортиментный портфель аптечной организации // Фармацевтическое обозрение. 2002, №2. – С. 35 - 37.

© Хусаинова Г.И., 2016

УДК 33

И.М. Жураховская

к.э.н., проф. кафедры «Управление персоналом»
Московский Государственный Областной Университет
г. Москва, Российская Федерация

Л.В. Матюнин

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом»
Московский Государственный Областной Университет
г. Москва, Российская Федерация

А.А. Чекан

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом»
Московский Государственный Областной Университет
г. Москва, Российская Федерация

Е.С. Шолотонова

ст.преп. кафедры «Управление персоналом»
Московский Государственный Областной Университет
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В настоящее время все больше компаний начинает задумываться о вопросах развития персонала. Создаются программы развития сотрудников, на эти цели выделяется финансирование, и руководители и собственники заинтересованы в том, чтобы оценить

эффективность данной работы. В данной статье речь пойдет о критериях оценки эффективности развития персонала.

Ключевые слова

Развитие персонала, методы развития, обучение персонала, критерии эффективности развития персонала, служба персонала, менеджер по управлению персоналом.

Прежде чем перейти к вопросу о критериях оценки, необходимо уточнить, что понимается под развитием и обучением сотрудников компании, поскольку, как показывает практика, HR - службы и руководство российских компаний не одинаково определяют для себя эти понятия и к критериям оценки подходят с разных сторон.

Между обучением и развитием по - прежнему нередко ставят знак равенства, что, конечно, не очень правильно.

Под обучением чаще всего понимается процесс передачи информации (необходимых знаний). В тоже время как развитие (других) включает положительные ожидания и поддержку, конструктивную обратную связь, подробный инструктаж и советы, особенно в сложных случаях. Таким образом, развитие персонала - это особая форма воздействия и оказания влияния. А это уже несколько иной вид деятельности. Возможно, сослаться на данные западных специалистов не вполне корректно, но российская практика во многом их подтверждает. Опираясь на двадцатилетние фундаментальные исследования рабочих компетенций, Лайл и Сайн Спенсеры отнесли развитие других к особому подмножеству управленческих компетенций.

В одной крупной российской компании, занимающейся комплексным обслуживанием объектов недвижимости, «развитие других» включили в модель управленческих компетенций. Приводим её описание в поведенческих компетенциях [7]:

1. В положительном ключе комментирует способности своих подчиненных (на более высоких уровнях – способности сотрудников других подразделений, коллег – руководителей). Подробно рассказывает, как выполнять задание, дает полезные советы, подбадривает.

2. Планирует деятельность по обучению и развитию подчиненных. Участвует в разработке индивидуальных планов их развития, а также планов развития команды (в результате не менее 20 % составляют кадровый резерв).

При ежегодной оценке руководителей обязательно учитывается, сколько их непосредственных подчиненных было отобрано в кадровый резерв. Более того, при оценке рассматривается такой аспект, как уровень развиваемых. Обычно это выявляется при анализе статистики по проведенным мероприятиям, а также при оценке методом «360 градусов» (если в компании действует единая модель компетенций).

В развитии персонала есть ещё один важный аспект: сотрудник – это человек, личность, которая имеет свои цели, ценности, мотивы, а значит, развитие сотрудника невозможно без его согласия и желания развиваться. Использование авторитарного стиля в данном процессе не увенчается успехом [10].

Подведем итог:

- Развитие только тогда является истинным, когда у сотрудника появляется качественно новое свойство, признак; развитие сотрудников – процесс их перехода из

одного состояния (с позиции квалификации, знаний, умений, навыков) в качественно новое, более совершенное, чем предыдущее;

- Развитие в организации возможно исключительно при желании самого сотрудника;
- Развитие может быть прогрессивным или регрессивным;
- Развитие требует времени и является процессом.

Решение о развитии сотрудников согласовывается первым лицом компании и HR – службой с ключевыми топ - менеджерами и формализуется в соответствующем документе. После принятия решения о развитии персонала как отдельном направлении деятельности на основании стратегии развития компании на ближайшие три - пять лет с учетом ключевых бизнес - целей начинается разработка стратегии и (или) концепции развития персонала. При этом, чем более активно задействуется персонал в ходе подготовки концепции развития, тем проще в дальнейшем внедрить ее в компании. В концепции развития персонала рассматриваются основные направления развития, методы, временной период. После согласования и утверждения стратегии и концепции формируется бюджет, необходимый для развития персонала на определенный срок. Фрагмент бюджета на обучение и развитие персонала представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Бюджет на обучение и развитие персонала (фрагмент)	
Статья расходов	Сумма, руб.
Январь	
Семинар «Охрана труда на промышленных объектах»	30 000
Февраль	
Семинар для бухгалтеров	3000
....	
Ноябрь	
Тренинг для руководителей среднего звена	150 000
Декабрь	
Семинар по изменениям типовой строительной документации	30000
Семинар «Новое в Трудовом кодексе РФ»	8000
Итого за год:	600 000

Иногда дополнительно разрабатывается положение о развитии персонала в компании на тот же срок (три или пять лет). В ходе разработки данных документов определяются все задействованные в развитии персонала внутренние ресурсы: отдел обучения персонала, внутренние тренеры, наставники, руководители разных уровней, а также аудиторный фонд и техническое оснащение (если таковые есть у компании) и многое другое. После чего появляется возможность определить, какие внешние ресурсы потребуются (нужно ли приглашать к сотрудничеству тренинговые компании, искать учебные помещения, привлекать внешних преподавателей). В это же время происходит определение

потребности в обучении и развитии сотрудников. Эту потребность можно выявить следующими способами [10]:

1. Анализ результатов собеседования и тестирования при приеме на работу новых работников.

Ответственный сотрудник: нанимающий менеджер (непосредственный руководитель нового сотрудника) с учетом мнения службы персонала.

Алгоритм:

- Служба персонала унифицирует данные по результатам собеседований и тестирования (если оно проводилось) в единой форме по всем новым сотрудникам.
- Непосредственный руководитель анализирует необходимость обучения для конкретных работников.
- Служба персонала составляет план обучения.

Как правило, на этапе отбора строго оцениваются лишь профессиональные навыки и не очень полно подлежат оценке компетенции кандидата. Поэтому при данном способе возможно неполное формулирование потребности в обучении развитию компетенций.

2. Анализ результатов деятельности новых работников в период введения в должность (адаптации)

Ответственный сотрудник: непосредственный руководитель с участием службы персонала

Алгоритм:

- Каждый новый работник получает план прохождения испытательного срока.
- По окончании периода адаптации непосредственный руководитель совместно со службой персонала оценивает результаты выполнения этого плана.
- По итогам формируется план необходимого обучения.

Есть риск того, что неудовлетворительное или неполное выполнение плана адаптации связано не с личностью или навыками нового сотрудника, а со сбоями в системе адаптационных мероприятий, при которых работнику не удалось себя проявить по не зависящим от него причинам, которые вовсе не связаны с отсутствием у него необходимых навыков.

3. Анализ результатов оценки работников

Ответственный сотрудник: непосредственный руководитель

Алгоритм:

- Служба персонала представляет результаты оценки подчиненных их непосредственному руководителю в унифицированном виде.
- Руководитель формирует запрос на необходимое обучение.
- Служба персонала составляет план обучения.

Чтобы эта система работала, необходима мотивация линейных руководителей на развитие своих подчиненных и их активная позиция в вопросах обработки результатов оценочных процедур в рамках всей компании.

4. Анкетирование руководителей подразделений и сотрудников

Ответственный сотрудник: служба персонала

Алгоритм:

- Служба персонала составляет анкету для определения потребности в обучении, в которой должны быть сформулированы основные элементы возможного «зазора» между необходимыми и реально существующими знаниями.

- Анкетирование проводится среди руководителей подразделений или всех сотрудников.
- Результаты анкетирования обрабатываются и на их основе формируется план обучения на определенный период (квартал, год).

Очень часто руководители подразделений и сотрудники выбирают не то, что им реально нужно, а то, что больше нравится из предложенного службой персонала. Поэтому строить планы обучения только по результатам анкетирования не всегда эффективно

5. Интервьюирование руководителей подразделений и сотрудников

Ответственный сотрудник: служба персонала

Алгоритм:

- Служба персонала разрабатывает опросники, позволяющие выявить перспективные изменения в работе и требуемой квалификации персонала компании.
- Служба персонала регулярно (например, раз в квартал или полугодие) проводит структурированное по этим опросникам интервью с руководителями подразделений или ключевыми сотрудниками с целью отслеживания изменений.
- На основании полученной информации о требуемых навыках и знаниях персонала формируется план обучения на следующий период.

Как правило, многие руководители подходят к этому процессу формально, и ответы на вопросы структурированного интервью редко отражают реальную ситуацию с потребностью в обучении, особенно в компаниях с «закрытой» корпоративной культурой, где руководители подразделений часто сами не знают о грядущих в компаниях изменениях.

6. Анализ специальной внешней информации

Ответственный сотрудник: служба персонала, линейные руководители, PR - служба

Алгоритм:

- Служба персонала, линейные руководители и PR - служба компании отслеживают внешние тенденции на рынке (это может быть любая информация об изменениях во внешней обстановке).
- Служба персонала совместно с линейными руководителями проводит анализ информации на предмет выявления фактов, которые могут привести к изменениям в работе компании и вызвать потребность в обучении персонала.

Есть риск получить непроверенную или неверную или неверную информацию. Но для формирования планов обучения, например сотрудников бухгалтерии или юридической службы, отслеживание новых тенденций в законодательстве вполне уместно.

7. Анализ изменений технологии

Ответственный сотрудник: линейные руководители, высшее руководство компании

Алгоритм:

- Систематический анализ необходимости изменения технологий, используемых в производственных процессах фирмы.
- При планируемой замене используемого сотрудниками оборудования или программного обеспечения (а также и при изменении, например, системы документооборота и т.п.) – обращение в службу персонала для формирования плана обучения сотрудников, на работе которых эти изменения отразятся.

Не всегда линейные руководители способны оперативно и своевременно отследить планируемые изменения. Иногда они получают эти решения уже в форме приказов высшего руководства, и тогда обучение приходится проводить «аврально», без возможности планирования и тщательного выбора обучающей организации.

8. Подготовка и анализ решений руководящих органов фирмы

Ответственный сотрудник: высшее руководство компании, линейные руководители, директор по персоналу

Алгоритм:

- Любые изменения в деятельности компании оформляются в виде решений ее руководящих органов (Совета директоров, Правления, комитетов, советов и т.п.).
- Своевременное информирование службы персонала о принятых решениях (в идеале – участие директора по персоналу в их принятии).
- Корректировка планов обучения с учетом новых решений руководства компании с целью сопровождения и поддержки планируемых изменений.

Далеко не во всех компаниях служба персонала своевременно и в полном объеме получает информацию о принятых руководством решениях. А линейные руководители часто не связывают новые решения с необходимостью обучения своего персонала. Именно поэтому в идеале директор по персоналу должен быть включен в состав Совета директоров и лично участвовать в принятии важных для компании решений.

9. Анализ ожидаемых кадровых изменений внутри фирмы

Ответственный сотрудник: линейные руководители, служба персонала

Алгоритм:

- Составление типовых планов карьеры (что – то вроде «маршрутов карьеры»), снабженных «указателями направления» в виде обязательных учебных и иных развивающих мероприятий.
- Доведение этих планов до всех сотрудников.
- Формирование обучающих программ для того, чтобы работники ясно представляли, чего им необходимо добиться и какое обучение пройти, чтобы продвинуться по должности.

Этот способ применим только в компаниях с продуманной системой карьерного роста, в которых четко прописаны и сформулированы этапы развития персонала

Ни один из предложенных выше способов не является универсальным и достаточным. Для эффективного выявления потребностей в обучении и развитии необходимо использовать несколько способов одновременно в зависимости от реальной ситуации в компании и уровня ее специалистов.

Следующий шаг после выявления потребностей и наиболее важных зон развития персонала – определение целей обучения и развития, содержания программ и осуществление выбора методов. Дополнительно проясняются критерии оценки эффективности развития персонала.

Определившись с целями и потребностями, желательно вернуться к бюджету на развитие персонала и уточнить его. Следующий этап - это разработка программы развития, которая включает конкретные мероприятия. Программа согласовывается со всеми подразделениями компании, и начинается этап планирования обучения и развития персонала.

Планирование может осуществляться разными сотрудниками [8]: представителями HR - службы, непосредственным руководителем работника и самим сотрудником, поэтому одним из критериев оценки эффективности развития может быть активность и заинтересованность самого сотрудника в процессе развития. Сложность в данном случае представляет определение внутренних (скрытых) мотивов активности (человек хочет обучиться чему - то и уйти из компании, немного отдохнуть от напряженной работы во время учебы, не выделяется среди других или действительно стремится развиваться и осваивать новые знания), поэтому данный критерий достаточно субъективный.

Существуют следующие основные методы развития персонала [1]:

1. Развитие высшего руководства. Это самый главный, основной метод развития персонала и одновременно часто самый сложный. Если высший менеджмент по - настоящему развивается, то весь коллектив это знает, чувствует и следует за лидером.

2. Выполнение задач, с которыми сотрудник еще не встречался. Сотрудник развивается, выполняя не каждодневные однотипные задачи, а разноплановые, справляясь с постоянно возникающими сложностями.

3. Выполнение задач на стыке должностных функций. Преодоление трудностей в работе - это и есть предпосылки к развитию.

4. Саморазвитие. Для результативного развития сотрудника ему необходимо в первую очередь самому делать шаги к развитию. Например, заниматься чтением, самообразованием примерно около четырех часов в неделю. Саморазвитие означает самопознание, постоянную рефлексию. Благодаря самопознанию личность способна учиться на своих ошибках и на своих удачах, что позволяет ей постоянно расти. Критерий саморазвития сотрудника важен во всех сферах. Однако достаточно сложно его описать и установить рамки, а также заставить работника заниматься саморазвитием. При этом сотрудник может быть на 100 % успешен с позиции других установленных параметров, поэтому данный критерий является субъективным и индивидуальным. Не стоит забывать о тех работниках, которые «болеют» своей работой и стремятся к постоянному совершенствованию себя и компании в целом. Таких примеров очень много, особенно в сфере IT. Так, сотрудники одной из крупных компаний, которая занимается разработкой программного обеспечения, создали своими силами первый в Москве (на 2010 г.) клуб тестировщиков. В сообщество могли входить сотрудники любых компаний, только начинающие свою карьеру тестировщики и даже студенты. Организаторы клуба своими силами и средствами организовывали встречи, приглашали бизнес - тренеров, придумывали различные конкурсы. Клуб тестировщиков набирал обороты, за год стал достаточно популярным и по сей день продолжает работу, проводя интересные встречи с известными бизнес - тренерами в сфере тестирования и IT - разработок. Такое саморазвитие и вклад не должны оставаться незамеченными, их следует учитывать при оценке развития сотрудника [5].

5. Написание статей на профессиональные темы. Это дает возможность глубже рассмотреть какой - либо профессиональный вопрос, развивает навыки изложения своих мыслей, аргументирования и дает возможность структурировать мыслительный процесс.

6. Участие в групповой работе над задачами, проблемами компании. Это позволяет сотруднику увидеть поведение других, проанализировать своё поведение. Групповая работа развивает коммуникативные, переговорные навыки, навыки принятия решений.

7. Наставничество. Спорный метод развития, однако при кратковременном использовании он оказывает положительное воздействие. Наставничество следует применять при переходе работника на другую должность, с должностными обязанностями которой человек незнаком. В наставники следует брать только развивающихся сотрудников, которые имеют высокую мотивацию на обучение других. Только тогда наставничество принесет пользу обеим сторонам – наставнику и ученику.

Существует метод развития сотрудника, который одновременно является и методом оценки развития, - это перевод сотрудника с исполнительской должности на руководящую.

Как метод развития перевод на руководящие должности дает сотруднику возможность «нарастить» новые профессиональные компетенции (уже руководящие), развить свои навыки в области организации, контроля, мотивации. Как метод оценки развития такое перемещение показывает, задумывается ли сотрудник о своем развитии в новой социальной роли руководителя, либо на новой должности он продолжает работать, как и на старой (играет роль исполнителя), и развития не происходит.

Таким образом, можно заключить, что существует очень много критериев оценки эффективности развития сотрудников и выбор большого количества критериев осложнит и удлинит процедуру оценки [9].

Этап, следующий за определением критериев, - это непосредственно организация и осуществление развития и обучения сотрудников. Обычно обучение и развитие планируется на год или на весь стратегический период (три - пять лет). В это время происходит развитие у сотрудника профессиональных знаний и навыков, личностных качеств, лидерских черт, а также отдельных навыков или умений, в которых заинтересован конкретный работник и на которые компания готова выделить дополнительные финансовые и временные ресурсы. Помимо специализированных профессиональных программ, сотрудник может пройти курсы английского или другого иностранного языка, посещать занятия йогой или айкидо и т.п. На этапе непосредственного обучения и развития персонала возможно использовать такие критерии, как включенность (частота участия в различных мероприятиях) и разнообразие направлений, по которым развивается сотрудник (профессиональные навыки, социальные компетенции, лидерские качества, таланты).

На этом этапе интересен ещё один критерий эффективности – использование сотрудником самостоятельных возможностей для развития вне компании. Самостоятельное развитие может финансировать сам сотрудник или компания (участие в открытых тренингах, работа с литературой, отсутствующей в библиотеке компании, самостоятельное изучение иностранного языка в свободное от работы время, обучение по программам MBA, защита диссертации и др.). Как можно оценить данное развитие, особенно если сотрудник самостоятельно оплатил обучение? Это возможно сделать, используя мнение самого сотрудника или выявив новое качество, которого ранее у сотрудника не было и которое обнаружено в результате наблюдения руководителя или в ходе определенной оценочной процедуры (аттестации или ассесмента). По окончании установленного программой периода развития проводится оценка по выбранным критериям эффективности обучения, в идеале с применением того же листа оценки, который использовался до начала развития. На данном этапе осуществляется анализ проведенной работы, корректируются все звенья цепочки и процесс развития планируется на следующий период времени.

В настоящее время все больше компаний начинает задумываться о вопросах развития персонала. Создаются программы развития сотрудников, на эти цели выделяется серьезное финансирование, и руководители и собственники заинтересованы в том, чтобы оценить эффективность данной работы, так как не любят расходовать деньги впустую. Для анализа могут использоваться следующие показатели [6]:

- Количество обученных сотрудников, удельный вес обученных сотрудников по отношению к общей численности персонала;
- Средний объем учебных часов на одного сотрудника (в год);
- Общий объем финансовых расходов на развитие персонала (в год);
- Объем финансовых расходов на развитие одного сотрудника (в год);
- Средняя стоимость одного человека - дня в ходе развития;
- Доля издержек на развитие сотрудников в объеме реализации.

Существуют также другие показатели эффективности развития персонала, которые сложнее измерить, но многие компании стремятся их использовать для оценки [6]:

- Повышение удовлетворенности трудом, лояльности и мотивации сотрудников;
- Снижение текучести персонала;
- Повышение качества внутренних коммуникаций и уровня конфликтности в подразделениях;
- Повышение производительности труда по сравнению с предыдущим периодом;
- Процент назначений на руководящие должности из кадрового резерва;
- Развернутость программ развития на всех уровнях – от рядовых сотрудников до топ - менеджеров.

Конкретные программы тренингов, семинаров, других форм обучения персонала – очень важная составляющая системы развития сотрудников компании. Для оценки таких программ используются различные инструменты / методы: тесты, проводимые до и после обучения, наблюдение на рабочем месте за поведением развиваемых сотрудников, опросы клиентов, посвященные работе сотрудников клиентских подразделений, оценка программ самими обучающимися с помощью анкетирования или в ходе открытого опроса - обсуждения.

Многие компании, занимающиеся развитием персонала, используют дополнительно такие критерии оценки эффективности, как:

- Средний уровень оценки руководителем качества развития сотрудников;
- Средний уровень оценки наставником (тренером, преподавателем) уровня активности и учебной мотивации подопечных;
- Средний уровень оценки обучаемыми сотрудниками качества работы преподавателя (тренера, коуча);
- Оценка качества принятия решений после соответствующего обучения (развития) руководителей;
- Позитивное изменение уровня и качества корпоративной культуры в целом.

Общим итогом развития является оценка достижения компанией поставленных бизнес - целей и реализации стратегии развития бизнеса на определенный срок.

Компании, разработавшие и внедрившие модель компетенций и оценку деятельности сотрудников на основе KPI, имеют возможность провести оценку эффективности обучения

и развития в рамках комплексных систем оценки типа BSC (Balanced Scorecard – система сбалансированных показателей), KPI. При оценке отдельных направлений развития компании в современном менеджменте применяются комплексные системы, включающие ряд частных показателей, отражающих эффективность подразделений. В рамках таких моделей удачно применяются методы комплексной оценки (при выяснении вклада тех или иных подразделений в общий результат деятельности). Данные модели помимо прочего используют для оценки эффективности обучения и развития персонала. Например, выделив некоторые количественные и качественные показатели подразделения компании, руководство и HR - служба предполагают, что мероприятие по обучению персонала повлияет на эти показатели. По окончании обучения на основе системы KPI осуществляется оценка эффективности данных мероприятий в комплексе и по каждому эпизоду, связанному с обучением, в отдельности. Четко определив корреляцию этих показателей с показателями эффективности подразделений, в которых было реализовано обучение, служба персонала может проанализировать эффективность обучения и развития персонала компании в целом.

Еще один важный критерий – представленность мероприятий по развитию персонала на всех этапах деятельности службы персонала и на всех этапах работы сотрудника в компании, начиная с момента отбора кандидатов на замещение вакантной должности и заканчивая высвобождением персонала. Если мероприятия по развитию осуществляются и в ходе адаптации новых сотрудников, и при построении карьеры в рамках работы с резервом, и в ходе высвобождения персонала (аутплейсмента), то это свидетельствует о высоком уровне развития персонала.

В качестве критериев оценки эффективности развития иногда выбирается подготовленность и развитие сотрудников службы персонала, ее качественный состав, изменение в деятельности и ее позиционировании внутри компании. Если в компании ведется системная работа с должностными инструкциями, то это свидетельствует о высоком качестве работы службы персонала и о том, что развитие персонала в данной организации воспринимается как одно из направлений деятельности.

Еще один критерий эффективности развития персонала – это наличие учебной базы и ее конгруэнтность принятой концепции развития:

- Наличие корпоративного университета, учебного центра или учебных классов;
- Наличие отдела (сектора) в службе персонала, отвечающего за развитие сотрудников;
- Техническое и методическое оснащение учебных аудиторий;
- Существование внутренних тренеров (коучей, наставников, преподавателей);
- Наличие качественных программ развития и обучения по конкретным дисциплинам и направлениям;
- Взаимодействие с надежными организациями, занимающимися обучением и развитием персонала (тренинговыми, консалтинговыми компаниями, вузами и университетами);
- Наличие в подразделениях или на конкретных рабочих местах возможностей для обучения по отдельным направлениям (установлена программа для дистанционного обучения);
- Существование корпоративной библиотеки.

В целом оценить развитие персонала можно по динамике развития самой компании: как она развивается, в каких парадигмах действует, какие новые свойства и компетенции приобретает. Развитие компании также оценивается по тому, как она преодолевает кризисы, как реагирует на них, берет ли ответственность за свою бизнес - стратегию в тяжелые времена. По тому, разрабатывает ли компания способы выхода из сложных ситуаций или сокращает расходы, можно оценить, взяла ли компания ответственность за свое существование на себя или переложила ее на клиентов, государство, сотрудников. Ведь развитие компании, развитие персонала - это ответственность каждого, кто принял решение жить и работать результативно [4].

В настоящее время существует много различных критериев оценки эффективности развития сотрудников. Компании самостоятельно определяют, какие из них использовать в своей деятельности. В общей массе можно выделить критерии, которые применяют практически все организации:

- Количество обученных сотрудников;
- Удельный вес числа развиваемых сотрудников по отношению к общему числу работающих;
- Процент финансовых расходов на развитие персонала по отношению к расходам на оплату труда, а также те, которые являются менее популярными.

При выборе критериев эффективности важно учитывать разные аспекты процесса развития: направленность мероприятий на профессиональное развитие в целом, совершенствование конкретных навыков или приемов, либо развитие черт личности, качество работы сотрудников, осуществляющих обучение (преподавателей, тренеров, наставников, коучей), экономические факторы, ориентированность развития на будущее.

Если сфокусировать внимание на тренинговых и консалтинговых компаниях, то их специалисты заинтересованы в оценке качества обучения и развития персонала организаций, с которыми они работают, поэтому по окончании тренинга их специалисты обязательно проводят опрос. По возможности такой опрос (или оценка) повторяется через некоторое время после проведенного тренинга. Кроме того, если тренинговая компания сотрудничает с организацией на протяжении нескольких лет, может использоваться пролонгированная оценка усвоения знаний и навыков. В этом случае тренеры могут отследить изменения в ходе серии тренингов. Отдельные компании заказывают подготовку и проведение тестирования по окончании тренинга, результаты которого используются как еще один критерий эффективности.

Пусть и несколько схематично, данный пример показывает распределение ролей и ответственности между руководителями разных уровней и менеджерами по обучению.

Роль эйчара – обеспечить теоретическую подготовку (и заложить основы формирования навыка). Для этого используются такие формы обучения, как лекции (тренинги), деловые игры, моделирование, кейсы, а также проверочное профессиональное тестирование. Основной задачей подобного обучения является формирование общей картины работы, знаний о продукте, информирование о теоретических аспектах работы.

Задача руководителя – научить применять теорию на практике и развивать у подчиненного необходимые навыки. Время обучения зависит от цели и сложности темы.

Таблица 2.

Матрица ответственности за развитие персонала

Уровень	Менеджер по обучению	Руководитель подразделения
Уровень организации	Определяет согласованный на корпоративном уровне набор требований и нормы для категорий должностей. Организует процесс обучения, ведет аудит.	
Уровень подразделения	Разрабатывает учебно - методические материалы. Контролирует единство подходов и оценки, соблюдение стандартов.	Определяет стандарты деятельности (включает показатели эффективности) и требования к квалификации сотрудников). Организует процесс обучения, ведет аудит
Уровень должности	Проводит выборочный аудит (на рабочем месте). Проводит аудиторное обучение необходимой теории и базовым навыкам.	

Развитие и обучение персонала влияют на три жизненно важных для коммерческой организации аспекта:

- 1) эффективность деятельности – умение сотрудников делать то, что нужно компании, с тем качеством, которое нужно компании;
- 2) обеспечение преемственности, то есть надежного будущего компании (кадровый резерв, снижение зависимости от персонала);
- 3) личную эффективность руководителей (их способность оказывать влияние на других и развивать как системы, так и людей).

На основе всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- Необходимо накапливать практические и теоретические знания для определения наиболее точных критериев оценки эффективности развития сотрудников;
- Поскольку за развитие персонала обычно отвечает служба персонала, а за предоставление услуг в области развития – тренинговые и консалтинговые компании и высшие учебные заведения, необходимо развивать стратегическое партнерство между данными заинтересованными сторонами;
- Поставщикам услуг в области развития персонала необходимо учиться грамотно обосновывать качество своих услуг, используя в том числе экономические критерии оценки эффективности развития;
- Необходимо проводить семинары и конференции, в которых заинтересованы и руководители компаний, и HR - специалисты, и представители тренинговых и консалтинговых компаний, а также ведущие вузы, на которых будут обсуждаться и дорабатываться наиболее эффективные критерии оценки развития сотрудников.

- Оценка эффективности развития персонала - это важный процесс жизнедеятельности компании. Большая текучесть кадров абсолютно не выгодна. Процесс постоянного развития и обучения своего персонала позволяет укрепить позиции компании на рынке, так как грамотный специалист, «выращенный» в процессе трудовой деятельности, - это огромный потенциал, приносящий доход.

Список использованной литературы:

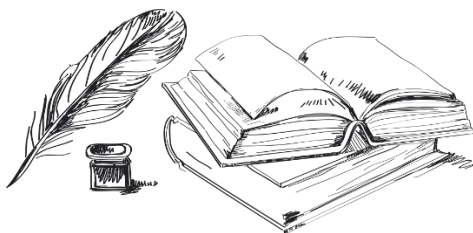
1. Григорьева И.С. Как оценить развитие персонала в организации? // Управление развитием персонала – 2015 - №4. - С. 246 - 251.
2. Истратий А.Ю. Проблемы формирования эффективной системы мотивации и стимулирования персонала организации // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. № 14. с. 317 - 321.
3. Истратий А.Ю., Козлова Е.Г. Проблемы обеспечения стратегических целей промышленных организаций на основе компетентностной оценки персонала // Вестник московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2015. № 2. с. 73 - 79.
4. Лозик Н.Ф., Царегородцев Д.В. Формирование конкурентоспособных систем управления организацией // Транспортное дело России. 2015. № 5. С. 80 - 82
5. Никурадзе А.Ш. // Управление развитием персонала – 2015 - №4. - С. 252 - 257.
6. Самородская Н.Г. Критерии оценки эффективности развития сотрудников // Управление развитием персонала – 2015 - №4. - С. 258 - 265.
7. Хлынина М. Развитие подчиненных: ограничения, которые нужно учесть руководителю // Справочник по управлению персоналом – 2015 - №4. - С. 23 - 27.
8. Чекан А. А., Жураховская И.М. Проблемы развития персонала организации: анализ практики использования неформального обучения // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. - № 14. С.350 - 355.
9. Чекан А. А., Жураховская И.М. Проблемы аттестации персонала: анализ практики и новые возможности ее использования в современных условиях // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 100 - 107.
10. Чекан А.А., Шолотонова Е.С. Современные тренды в обучении и развитии персонала // В сборнике: приоритетные научные направления: от теории к практике сборник статей международной научно - практической конференции. 2014. С. 45 - 48.
11. Управление персоналом: современные проблемы и тенденции развития: Монография / под редакцией Т.В. Кореньковой. - М.: Издательство Московского государственного областного университета. - 2014. - 218 с.

© И.М. Жураховская, Л.В. Матюнин, А.А.Чекан, Е.С. Шолотонова, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Е.Н. Горбунова ФИНАНСОВО - ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ	4
Е.В. Зенкина МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ: ТРАДИЦИОННЫЕ И НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ	22
А.Ю. Истратий, Е.Г. Козлова МОТИВАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА НАЧАЛЬНЫХ ЭТАПАХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	34
М.В. Колосова, Е.В. Петров, Т.И. Печенкина ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	48
Н.Н. Муслимова, Г.И.Хусаинова ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ	100
Ю.Ю. Мягкова, Э.А. Асяева ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ	114
И.М. Пожарицкая ХАРАКТЕРИСТИКА И МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЗАВЕРШАЮЩЕГО ПРОЦЕССА АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	127
А.В. Пушинин СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА АРБИТРАЖНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДОЛЖНИКА	142
И.А. Рудалева, И.А. Кабашева ИННОВАЦИОННАЯ ГОТОВНОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	155
Стаханов Д.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ	167
В.В. Сыроижко, О.Н. Щевелёва КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОРПОРАЦИИ	203

Э.Н. Харина ВАНДАЛИЗМ – СОДЕРЖАНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ОСОБЕННОСТИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ	217
Г.И.Хусаинова АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, СОДЕРЖАЩИХ БЛАГОРОДНЫЕ МЕТАЛЛЫ В АПТЕКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ТАТТЕХМЕДФАРМ» ГОРОДА КАЗАНИ	230
И.М. Жураховская, Л.В. Матюнин, А.А. Чекан, Е.С. Шолотонова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	243



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

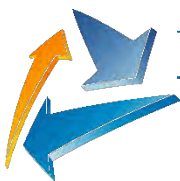
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершённых исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

В авторской редакции

Подписано в печать 24.05.2016 г. Формат 60х84/16.

Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500. Заказ 427.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68