

**MINISTRY OF SCIENCE
AND HIGHER EDUCATION
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

KAZAN FEDERAL UNIVERSITY

**КАЗАНСКИЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**INSTITUTE OF MANAGEMENT,
ECONOMICS AND FINANCE**

**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

III ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ

Казань, 17–26 апреля 2019 года

Сборник научных статей



КАЗАНЬ

2019

УДК 33

ББК 65

Э40

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Института управления, экономики и финансов КФУ*

Редакционная коллегия:

директор Института управления, экономики и финансов КФУ,
доктор экономических наук, профессор **Н.Г. Багаутдинова**;
заместитель директора Института управления, экономики и финансов
КФУ по научной деятельности, доктор экономических наук,
профессор **Л.Н. Сафиуллин**;
начальник отдела по научной деятельности Института управления,
экономики и финансов КФУ **Е.В. Макарова**

**Экономика в меняющемся мире: III Всероссийский
Э40** экономический форум с международным участием (Казань,
17–26 апреля 2019 года): сб. научных статей / под ред.
Н.Г. Багаутдиновой, Л.Н. Сафиуллина, Е.В. Макаровой. –
Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2019. – 406 с.

ISBN 978-5-00130-167-7

В сборнике представлены материалы III Всероссийского экономического форума с международным участием «Экономика в меняющемся мире», организатором которого стал Казанский (Приволжский) федеральный университет. Материалы форума освещают широкий спектр проблем территориального развития в условиях рыночных отношений и формирования инновационной экономики.

УДК 33

ББК 65

ISBN 978-5-00130-167-7

© Издательство Казанского университета, 2019

Содержание

Круглый стол «Геоинформационные и космические технологии в экономике»	11
1. Панасюк М.В., Пудовик Е.М. Магистерская программа «Геоинформационные и космические технологии в экономике и управлении».....	11
2. Сабирзянов А.М., Логинов Н.А. Применение ДЗЗ при точечном внесении минеральных удобрений на посевах яровой пшеницы.....	14
3. Сабирзянов А.М., Сафиоллин Ф.Н. Применение данных ДЗЗ при паспортизации полей Республики Татарстан	16
Конференция «Новые возможности учета, анализа и аудита в условиях цифровой экономики»	20
4. Абдуллова Г.Р., Лыжова А.В. Риски процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности	20
5. Ахмедзянова Ф.Н. Формирование учетной политики для субъектов малого бизнеса.....	23
6. Ельсукова Т.В., Снеткова Т.А., Мелещенко С.С. Проблемные вопросы в налоговом учете организаций в условиях цифровой экономики	26
7. Ерина Т.В., Корабельникова Л.Л. Особенности применения ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»	28
8. Кулиева С.В., Киреева-Каримова А.М. Направления развития предприятий в условиях цифровизации экономики	31
9. Куликова Л.И., Ивановская А.В., Гарынцев А.Г. Проблемные аспекты нормативного регулирования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции нефтехимических организаций	34
10. Лопухова Н.В. Систематизация вознаграждений работникам с целью их обложения НДФЛ и страховыми взносами.....	36
11. Максимова Д.В., Ветошкина Е.Ю. Проблемы обесценения активов в компаниях нефтегазодобывающей отрасли	40
12. Музафарова Г.Р. Роль учетно-аналитического обеспечения управления эффективностью деятельности организаций в бюджетировании	43
13. Мусаллямова М.Ф. Особенности бухгалтерского учета и оценки специфических исламских финансовых инструментов.....	46
14. Мухаметзянов Р.З., Соколов А.Ю., Шигаев А.И. Бухгалтерский учет и отчетность в условиях цифровизации экономики.....	49
15. Плотникова Л.А., Маркарьян С.Э., Хапугина Л.С. Налоговый мониторинг как альтернативная форма налогового контроля.....	52
16. Сабирова А.И., Хайруллина А.Д., Нагуманова Р.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности хозяйствующих субъектов товарного рынка	55
17. Самольянов П.А., Степанова И.И. Цифровизация управления дебиторской задолженностью	58

18. Севастьянова Н.Ю., Нагуманова Р.В. Информационные технологии в финансовом анализе.....	61
19. Семенихина Н.Б., Камара С., Ветошкина Е.Ю. Криптовалюта как объект бухгалтерского учета.....	64
20. Тухватуллин Р.Ш. Особенности применения МСФО 9 «Финансовые инструменты» коммерческими банками.....	67
21. Фаизова К.Я., Лыжова А.В. Применение современных интеллектуальных технологий для борьбы с фальсификацией финансовой отчетности.....	69
22. Хайруллина Л.И. Учетно-контрольные процессы проектов государственно-частного партнерства.....	72
23. Хамидуллина Г.И., Хайни Абудухаликэ Особенности амортизационной политики на предприятиях КНР	74
24. Харисова Ф.И., Новикова И.В. Некоторые перспективы внутреннего аудита в условиях цифровой экономики	77
25. Kirpikov A.N., Kozlova N.N. Internal control of insurance company's business processes	80
Конференция «Глобализация мировой экономики: вызовы и ориентиры».....	82
26. Аблаев И.М. Методы государственного регулирования инновационной деятельности в России в условиях глобализации экономики.....	82
27. Белобородова А.Л. Тенденции и современные особенности развития рынка общественного питания в России	84
28. Горбачева Е.В. Экономическая глобализация и ее влияние на современный мир	88
29. Губайдуллина Т.Н. Проблемы измерения параметров устойчивого развития стран мира.....	91
30. Егорова Е.А. Заем и кард: жадный против хороший	93
31. Зулфакарова Л.Ф., Клетенков Д.Г. Актуальные аспекты исследования экономических процессов.....	97
32. Кодиров Ф.М. Роль ОПЕК в развитии нефтедобывающей отрасли мировой экономики	99
33. Ма Дунчжэнь, Чжай Юйцзя, Лю Луя Экономические последствия включения китайских облигаций в индекс Barclays	102
34. Хуан Хайянь Исследование развития китайско-российского сельскохозяйственного сотрудничества на фоне «один пояс – один союз»..	105
35. Шестов Е.А. Романтизм исламского банкинга и объективная реальность ..	107
Конференция «Проблемы корпоративного управления в контексте формирования глобального экономического пространства».....	110
36. Анкудинов А.Б., Бадыкова И.Р. Структура собственности как фактор формирования политики корпоративной социальной ответственности.....	110
37. Анкудинов А.Б., Минязова Р.Р. Формирование структуры капитала в условиях глобальной экономической нестабильности.....	112

38. Ахметвалиева Д.М., Миронова М.Д., Бикчентаева Д.К. Финансовые риски: методические подходы к управлению	115
39. Бикчантаева Д.К., Гузельбаева Г.Т. Современные подходы к управлению источниками финансирования	118
40. Галимова М.С., Хайруллина Э.И. Драйверы корпоративной социальной ответственности российских компаний	120
41. Гисматулина А.Х. Повышение эффективности персонала в медицинской организации при процессном подходе.....	123
42. Грудина С.И., Подгорная А.И., Садыков Р.Р. Совершенствование методов поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Татарстан	126
43. Гузельбаева Г.Т., Кокчок О., Садыков Р.Р. Сравнительный анализ методов государственной поддержки России и Турции	128
44. Кузьмин М.С. Возможные подходы к оценке влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия	133
45. Мухаметова С.Ф. Роль бюджетирования в управлении финансами современных корпораций	136
46. Нзенге Н.А., Ахметов Р.Р. Инвестиционный фактор регионального развития в Республике Татарстан	138
47. Пан Тэ, Хао Юнь, Миронова М.Д. Региональные возможности стратегического управления развитием нефтехимии в РФ на примере Республики Татарстан	142
48. Подгорная А.И., Грудина С.И., Абитов Т.З. Оценка эффективности реализации проекта модернизации основных средств предприятия с использованием лизинговых инструментов.....	145
49. Подгорная А.И., Грудина С.И., Салахова Г.А. Долговое финансирование как инструмент устойчивой финансовой стратегии компании	148
50. Подгорная А.И., Грудина С.И., Хусаинова Л.З. Выбор оптимальной стратегии финансирования оборотного капитала розничной организации... ..	150
51. Сафина Д.М., Портнова А.В. Особенности использования ключевых показателей эффективности в управлении гостиничным бизнесом.....	153
52. Стрельник Е.Ю., Шафигуллина Г.И. Корпоративное налоговое планирование в условиях глобализации.....	156
53. Усанова Д.Ш., Загайнова Е.А. Управление эффективностью бизнеса в нефтяных компаниях	159
54. Усанова Д.Ш., Хайруллин И.Г., Хайруллина К.Т. Поведение рационального инвестора в отношении опционов американского типа.....	161
55. Филиппова И.А., Филиппов И.Е. Риски компании как объект системы корпоративного финансового управления.....	165
56. Яо Цзебинь, Насихов А.Р., Габдуллин Н.М. Управление капитализацией в горнодобывающей промышленности Китая	167
Круглый стол «Опыт и проблемы внедрения процессного подхода и бережливого производства в современных условиях».....	171
57. Алчинова К.А., Нурыйахметова С.М. Реструктуризация как инструмент стратегического развития компании	171

58. Басова А.С., Нурыйахметова С.М. Развитие инновационного потенциала производственного предприятия	174
59. Борисов Т.В., Вдовина С.Д., Пугачева М.А. Инновационная модель фильтрации воды в УЗВ при разведении мраморного сома как метод повышения эффективности производства.....	177
60. Галиев Т.Ф., Нурыйахметова С.М. Теория ограничений как вариант логистической концепции управления предприятием.....	180
61. Демьянова О.В., Николаева А.А. Лин-медицина – ожидания пациентов и их причина.....	183
62. Киреева-Каримова А.М., Аллахвердили О.Р. Управление стратегическими изменениями в современных экономических условиях ООО «Кан авто»	186
63. Коновалова И.А., Епишева А.В. Внедрение бережливого производства на предприятиях: трудности и российский опыт.....	189
64. Половкина Э.А., Григорьева Е.А. Методы корреляции в изучении производительности труда.....	193
65. Пугачева М.А., Нурмухаметова И.Ф. К вопросу отдельных теоретических аспектов методики бережливого производства.....	196
66. Родин Е.А., Нурыйахметова С.М. Развитие сопутствующей торговли на автозаправочной станции.....	198
67. Фролов К.Н., Вдовина С.Д. Товарная стратегия спортивных магазинов: приоритетные направления и проблемы формирования.....	201
68. Хисамова Э.Д. Особенности применения TPM и SMED в рознично-сбытовой сети нефтяной компании	204
69. Хисамова Э.Д., Газизова Л.Р. Бережливый сервис в гостиничном бизнесе.	206
Конференция «Маркетинг 3.0: от экономики потребления к экономике доверия»	210
70. Гладкова В.Е., Новикова Е.Н. Анализ конкурентного рынка грузовых автомобилей в Республике Татарстан	210
71. Ивашкова Н.И. Омниканальный маркетинг в условиях цифровизации	213
72. Лукина А.В. Парадокс экологических товаров: почему все хотят, но мало кто покупает экологичные товары?	216
73. Мартынова О.В., Антонченко Н.Г. Методы оценки лояльности	219
74. Окулова А.А., Шарафутдинова Н.С. Особенности применения инструментов digital маркетинга в сфере потребительских товаров	222
75. Рольбина Е.С. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности	225
76. Скоробогатых И.И., Волошина П.А. Современные тенденции развития предпочтений потребителей авиатранспортных услуг.....	228
77. Скоробогатых И.И., Мусатова Ж.Б. Поколение «цифровых» потребителей в системе маркетинга 4.0.....	232
Круглый стол «Финансовые вызовы и решения для российской экономики»	235

78. Алсаиед Гена. Моделирование валового регионального продукта на основе четких и нечетких регрессий	235
79. Бикинеева Р.Р. Анализ инвестиционной привлекательности регионов Приволжского федерального округа	239
80. Бойкова А.О. Оценка финансового потенциала Республики Татарстан.....	242
81. Галимова С.С. Определение типа функциональной зависимости между размером запаса и уровнем обслуживания потребителей	245
82. Гафуров И.Р., Багаутдинова Н.Г., Сафиуллин Л.Н. Стратегия опережающего развития экономики регионов на основе повышения качества менеджмента на всех уровнях.....	248
83. Никонова Т.В., Юсупова Л.М., Камалова А.А. Финансовая экосистема – виртуальный шаг к успеху.....	251
84. ОДЕ Агбатши Кристиан, Аюпов А.А. Анализ финансового равновесия малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан	254
85. Палякин Р.Б., Ахметшин Р.М. Стратегическое управление инфраструктурным обеспечением предпринимательства в Республике Татарстан.....	257
86. Потапова Е.А., Ахмадуллина А.А., Сулейманова Н.Р. Использование инструментов цифровой экономики для финансирования инновационного развития.....	261
87. Пыркова Г.Х., Кайгородова Г.Н., Мустафина А.А. Мезонинное финансирование	263
88. Сафина Л.М., Сафина Д.М., Шавалеева Ч.М. Региональные аспекты финансирования программ социальной защиты	266
89. Сафиуллин Л.Н., Маннапова Д.И. Хеджирование на рынках производных инструментов.....	269
90. Тагирова Э.Р., Домнин А.Ю. Уровень кредитного риска банковской системы РФ	272
91. Теплякова С.О. Современные аспекты финансирования экономики культуры в Республике Татарстан.....	275

Круглый стол «Экономико-правовые аспекты обеспечения экономической безопасности в современных условиях»

278	
92. Абдреев Т.И. Экономико-правовые аспекты обеспечения экономической безопасности в экологической сфере	278
93. Багаутдинова Н.Г., Зульфакарова Л.Ф., Алексеев Ю.А. Анализ динамики состояния экономической безопасности России по отдельным параметрам в современных условиях.....	280
94. Баишев М.А., Хафизова А.Р. Мероприятия налоговых органов, направленные на урегулирование налоговой задолженности	284
95. Валиуллина Э.Р., Балабанова Ю.Н. Финансовая безопасность как составляющая экономической безопасности государства	286

96. Газизуллина Л.З., Сбоева И.М. Нотариальная форма сделок с недвижимым имуществом как эффективный инструмент обеспечения защиты прав граждан.....	289
97. Галимарданова Ю.М. Налоговое регулирование трансфертного ценообразования в Российской Федерации.....	292
98. Магамедкеримов К.А. Эффективность методов управления транспортной инфраструктурой экономики и их влияние на экономическую безопасность региона.....	294
99. Орлова М.Е. Личная налоговая безопасность в условиях цифровизации налогового администрирования.....	297
100. Сабирова А.И., Сафиуллин А.Р., Хайруллина А.Д. Устойчивое развитие рынка продовольственных товаров в системе продовольственной безопасности.....	300
101. Сафиуллин М.А., Туфетулов А.М. Организация и проведение налогового контроля за физическими лицами в Российской Федерации.....	303
102. Селивановская Ю.И. Актуальные вопросы борьбы с коррупцией.....	306
103. Тухфатуллин Р.Р. Интегрированная стратегия инвестиционно-инновационной деятельности и информационной безопасности в нефтяном секторе экономики.....	308
104. Шацило Г.В., Салмина С.В. Проблемы и перспективы применения упрощенной системы налогообложения в российской федерации.....	311

Круглый стол «Государственное и муниципальное управление: современные тенденции и актуальные проблемы» 314

105. Агафонова Ю.О. Качество городской среды на примере городов-миллионников.....	314
106. Аширбеков Ш.У. Стратегическое планирование и приоритеты социально-экономического развития муниципального образования.....	317
107. Бердникова О.А. Исмагилова Э.Р. Нормативно-правовое регулирование сферы спортивно-зрелищных услуг.....	320
108. Берман С.С., Макарова Е.В. Влияние мегапроектов на социально-экономическое развитие города.....	325
109. Вахитова Т.М., Шайхутдинова А.И. Особенности формирования и развития малого и среднего бизнеса в регионе (на примере Азнакаевского муниципального района Республики Татарстан).....	328
110. Волкова Н.В., Дудочников А.И. Анализ влияния уровня демократизации избирательного законодательства на реализацию активного и пассивного избирательного права гражданами Российской Федерации.....	330
111. Глебова И.С., Хабибрахманова Р.Р. Оценка доступности жилья в регионах Приволжского федерального округа.....	335
112. Губайдуллина А.И. Позиция Республики Татарстан среди регионов поволжья по инвестиционной привлекательности.....	340
113. Гумеров Т.А. Международный опыт взаимодействия власти и бизнеса в регионе.....	343

114. Егорова Е.А. Проблемы исламского соответствия на примере потребительского финансового продукта ЖК «Бест вей»	345
115. Зульфакарова Л.Ф., Гадыев Р.И., Кукарова Э.Ю. Современные тенденции развития малого бизнеса в Российской Федерации.....	348
116. Ибатуллина А.А. Компетенции региона при управлении отраслевыми проектами.....	351
117. Орифжонов А.А., Муртазин А.А. Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства в индустрии спорта.....	355
118. Садыкова А.Э. Эффективность конкурентной политики региона на основе социально-экономического положения	358
119. Сафиуллина Г.Г. Матричный анализ влияния конкурентной политики на уровень социально-экономического развития региона	361
120. Свищева В.С., Берман С.С. Оценка мощности бренда Республики Татарстан.....	358
121. Халилова Т.В., Леонтьева Л.С., Халилов А.И. Формирование и реализация туристической кластерной политики на региональном уровне: актуализация проблем.....	366
122. Хамидулина А.М., Волкова Н.В. Управление агломерационным развитием в Республике Татарстан.....	369
123. Шарифуллина А.Т. Ценностно-ориентированный подход в образовательной деятельности.....	371
124. Шестов Е.А. Исследование соответствия шариатским нормам долевого финансирования малого бизнеса	374

Конференция «Зеленая экономика: устойчивое развитие и оценка экологического состояния территорий»..... 377

125. Алиуллина Л.И., Гайнуллина А.Ф., Мингазова Н.М. Оценка антропогенного эвтрофирования на реках Казанка и Волга по физико-химическим показателям	377
126. Ахмадуллина Р.Р., Нуриева А.А., Галиуллина А.А., Мингазова Н.М., Дбар Р.С., Иванова В.М., Мингазова Д.Ю., Маятина Ю.В., Набеева Э.Г. Оценка экологического состояния устьевых участков рек Абхазии	380
127. Гадимьянова Д.И., Юзмухаметова З.Р., Шигапов И.С. Использование ЦМР для изучения долины р. Солонка в пределах г. Казани	382
128. Заботина Ю. Р., Палагушкина О.В. Увеличение площадей ООПТ г. Казани и казанской агломерации как мера улучшения экологического состояния территории.....	385
129. Замалетдинов Р.И., Окулова С.М., Андреева О.А., Гаврилова Е.А., Макарова Ю.А., Мустафина М.М., Хамеева Г.И., Файзуллин Д.А. Перспективное направление в оценке экологического состояния городской среды.....	388
130. Зарипова Н.Р. Экологическое состояние озер Большое и Малое Чуйково г. Казань.....	391

131. Косова М.В., Деревенская О.Ю., Унковская Е.Н. Проект ландшафтного благоустройства как предложение по снижению рекреационной нагрузки на заповедную территорию и озеро Ильинское.....	394
132. Мингазова Д.Ю. Новые экотехнологии в развитии городов, их применение и моделирование результатов (штат Виктория, Австралия).....	396
133. Мингазова Н.М., Нургалиева М.Р., Гарифуллина М.И., Шигапова Э.И. Социально-экономические и экологические аспекты развития прибрежных территорий озера Изник (Провинция Бурса, Турция) для рекреационных целей	399
134. Стукова А.В., Галеева В.И., Мингазова Н.М., Рысаева И.А., Палагушкина О.В. Оценка экологического риска водных объектов при строительстве карьеров на примере реки Сопа	402

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ»

МАГИСТЕРСКАЯ ПРОГРАММА «ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ»

Панасюк М.В., Пудовик Е.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Магистерская программа «Геоинформационные и космические технологии в экономике и управлении», реализуемая Казанским федеральным университетом, направлена на решение важных практических задач, стоящих перед экономикой нашей страны на современном этапе. Программа носит междисциплинарный характер и поддерживается ведущими предприятиями и организациями региона в сфере геоинформационных технологий.

Ключевые слова: магистерская программа, геоинформатика, космические технологии, ГИС-картографирование.

В период новой модернизации экономики России, развития ее цифровой базы, систем искусственного интеллекта, расширения сфер применения космических технологий остро стоит вопрос о подготовке квалифицированных специалистов, обладающих современными знаниями и практическими навыками в области проектирования, менеджмента и практического применения новых технологий для целей социально-экономического развития территорий стран, регионов и муниципальных образований [2, 3].

Магистерская программа «Геоинформационные и космические технологии в экономике и управлении» является уникальной, не имеющей аналогов в России, программой обучения. Она отличается высокой перспективной востребованностью со стороны государственных и частных организаций, фирм и предприятий, разрабатывающих и внедряющих картографические и ГИС-продукты [1], а также органов государственного и муниципального управления, использующих геоинформационные и космические технологии в своей деятельности.

Программа формирует у обучающихся систему знаний в области создания и внедрения специализированных геоинформационных систем, разработки и применения космических и геоинформационных технологий для повышения эффективности деятельности предприятий и организаций широкого спектра отраслей экономики России с обеспечением возможности взаимодействия с российскими и зарубежными организациями-партнерами.

Реализацию программы планируется в перспективе осуществлять с использованием дистанционных (электронных) технологий обучения, применения преимуществ межинститутского и межкафедрального взаимодействия, с активным привлечением действующих специалистов государственных и частных предприятий, фирм и организаций РТ, ведущих вузов России и Европы. Она разработана совместно Институтом управления,

экономики и финансов, Институтом физики КФУ при поддержке Стратегической академической единицы КФУ «Астровывоз».

Программа предлагает:

1. Проектно-ориентированную подготовку при разработке в период обучения научно-исследовательских и бизнес-проектов по созданию информационных и космических инструментов и технологий.

2. Индивидуальные траектории обучения.

3. Создание startup-проектов и проектную деятельность на базе организаций-партнеров программы.

4. Возможности международной профессиональной мобильности.

В рамках магистерской программы формируются умения:

– разрабатывать организационно-управленческие решения и рекомендации по развитию территорий на основе использования геоинформационных и космических технологий;

– руководить коммерческими и научно-исследовательскими геоинформационными и картографическими проектами;

– использовать современные космические и БПЛА-технологии для решения широкого спектра производственных и управленческих задач;

– проектировать специализированное картографическое обеспечение и геоинформационные системы для решения задач развития территорий;

– разрабатывать аналитические и прогностические модели геосистем;

– обеспечивать оперативные сбор и обработку пространственных данных в рамках анализа, мониторинга и прогнозирования состояния геосистем;

– принимать оптимальные решения в области управления сложными проектами, в том числе при работе в команде.

Учебный план программы основан на последовательном расширении знаний и компетенций обучающихся в рамках трех образовательных блоков:

БЛОК 1. ГЕОИНФОРМАТИКА. ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ.

Базовые дисциплины:

– Геоинформатика. Продвинутый уровень;

– Проектирование геоинформационных систем (ГИС).

Вариативные дисциплины:

– Тематическое ГИС-картографирование;

– Геомаркетинг.

Курсы по выбору:

– Методы и технологии администрирования (гео)информационных систем;

– Методы и технологии управления ИТ-проектами.

БЛОК 2. ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ.

Базовые дисциплины:

– Космические и БПЛА-технологии;

– Академическая коммуникация.

Вариативные дисциплины:

– Космические методы координатно-временного обеспечения;

– Web-картография и web-ГИС;

– Современные космические программы и проекты.

Курсы по выбору:

– Введение в интернет вещей (IoT);

– Беспроводные сенсорные сети.

Факультативные дисциплины:

– Пространственный анализ в среде ГИС.

БЛОК 3. ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ.

Базовые дисциплины:

– Геоинформационные и космические технологии в экономике и управлении;

– Технологии дистанционного зондирования Земли.

Вариативные дисциплины:

– Экономика и предпринимательство;

– Теория и технологии государственного и муниципального управления.

Курсы по выбору:

– Правовая и нормативно-техническая база картографии и геоинформатики;

– Бизнес-информатика.

Возможность разработки и реализации магистрантами в процессе обучения собственных проектов расширяет возможности трудоустройства ещё на этапе обучения. Выпускники могут трудоустроиться по направлениям проектной деятельности в отделы геоинформационных систем министерств и ведомств, государственные и коммерческие предприятия и организации, ведущие деятельность в сфере промышленности, агробизнеса, строительства, лесного хозяйства, управления недвижимостью и т.д., органы муниципального управления, а также в картографические предприятия. К их числу относятся, например, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии, Отдел геоинформационных систем Министерства информатизации и связи РТ, Ассоциация кадастровых инженеров Поволжья, АО «Республиканский Кадастровый Центр «Земля», ООО «Яндекс-карты», ООО «Геоконсалтинг», ГБУ «Фонд пространственных данных Республики Татарстан», Центр геоинформационных систем Университета Иннополис и другие.

Список литературы

1. Берлянт А.М. Концепция университетского инновационного географо-картографического образования / А.М. Берлянт, И.К. Лурье, О.В. Тутубалина, Е.Р. Чалова // Вестник Московского университета. Серия 5: География. – 2009. – № 2. – С. 6–12.
2. Ощепков С.С. Геоинформационные технологии в управлении вузом / С.С. Ощепков, Н.Б. Рыбалов // Электронные средства и системы управления. – 2007. – № 2. – С. 241–244.

3. Пенязьков О. От фундаментальной науки к космическим технологиям / О. Пенязьков, С. Данилова-Третьяк // Наука и инновации. – 2016. – Т. 4. – № 158. – С. 12–15.

ПРИМЕНЕНИЕ ДЗЗ ПРИ ТОЧЕЧНОМ ВНЕСЕНИИ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ НА ПОСЕВАХ ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ

Сабирзянов А.М., Логинов Н.А.

Казанский государственный аграрный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются перспективные способы внесения минеральных удобрений при возделывании яровой пшеницы в почвенно-климатических условиях Республики Татарстан, в том числе с применением дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ). Результаты исследования показывают, что картирование полей при помощи ДЗЗ и точечное внесение минеральных удобрений увеличивают чистый доход на 3,7 тыс. руб./га по сравнению с традиционным внесением и на 5,3 тыс. руб./га – с контрольным вариантом опыта (без внесения удобрений). Наибольший уровень рентабельности производства зерна яровой пшеницы среди всех вариантов наблюдался также при точечном внесении минеральных удобрений и составил 56,5 %, что выше контроля на 35,5 % и варианта с традиционной нормой внесения – на 27,8 процента. Следовательно, на современном этапе развития аграрной науки необходимо сочетать картирование полей с помощью ДЗЗ с методами дифференцированного внесения элементов питания. Это позволит, в свою очередь, выровнять плодородие пашни.

Ключевые слова: картирование полей, точечное внесение удобрений, урожайность, спутниковые данные, дистанционное зондирование Земли, яровая пшеница, точное земледелие.

Введение. Известно, что точечное внесение различных норм минеральных удобрений обеспечивает получение экологически безопасной продукции, дополнительную прибыль на основе снижения затрат на полевые работы. Кроме этого, оптимизация минерального питания с учетом гетерогенности полей по плодородию является основой создания однородности составляющих структуры урожая, одновременности наступления фаз развития и, самое главное, одновременного достижения уборочной спелости сельскохозяйственных культур.

Традиционные методы определения состояния участков с угнетённой растительностью включают в себя наземные исследования, которые не приспособлены для оперативного решения вопросов выравнивания плодородия почв. [1, С. 95].

В связи с этим целью наших исследований являлось изучение и выявление наиболее эффективного способа внесения минеральных удобрений под яровую пшеницу для формирования высокопродуктивных агроценозов этой культуры.

Место и условия проведения исследований. Исследования по изучению разных способов внесения минеральных элементов питания под яровую пшени-

цу проводились в 2018 году в условиях Предволжской зоны на опытном участке ООО «Авангард» Буинского муниципального района Республики Татарстан.

Почвенно-климатические условия опытного участка благоприятны для возделывания сельскохозяйственных культур, в том числе и яровой пшеницы. Однако неоднородные участки препятствуют равномерному росту и развитию сельскохозяйственной культуры, произрастающей на данном участке.

При обработке картографического материала в целях определения состояния посевов использовали космические спутниковые снимки, полученные с портала Landsat 7, обрабатывали в программе ГИС «Спутник Агро».

Результаты и обсуждение. Оптимизация минерального питания с учетом гетерогенности полей по плодородию обеспечивает однородность составляющих структуры урожая, одновременность наступления фаз развития культур и созревания урожая. Это, в свою очередь, приводит к экономии материальных средств относительно традиционного способа на уборку урожая и послеуборочную обработку продукции, включая снижение затрат на сортировку и сушку зерна (табл. 1). [2, С. 46]

Таблица 1

Сравнительная оценка экономической эффективности вариантов внесения минеральных удобрений на посевах яровой пшеницы

Вариант	Урожайность, т/га	Затраты на 1 га, тыс. руб.	Стоимость продукции с 1 га, тыс. руб.	Чистый доход, тыс. руб./га	Себестоимость 1 т зерна, тыс. руб.	Рентабельность, %
Без внесения (контроль)	1,8	11,9	14,4	2,5	6,6	21,0
Точечное внесение	2,7	13,8	21,6	7,8	5,1	56,5
Традиционное внесение	2,3	14,3	18,4	4,1	6,2	28,7

Вышеприведенные данные показывают, что экономически обоснованным является применение точечного внесения минеральных удобрений под яровую пшеницу, что в свою очередь не только снижает количество вносимых удобрений, но и повышает урожайность и качество зерна. [3, С. 157]

Данные об урожайности сельскохозяйственных культур с каждого участка поля обеспечивает возможность оперативно повлиять на низкоплодородный участок путем точечного внесения удобрений, тем самым создать все условия для получения высококачественной продукции растениеводства.

В целом, точечное внесение минеральных удобрений позволяет увеличить чистый доход на 3,7 тыс. рублей по сравнению с традиционным внесением и 5,3 тыс. рублей – с контрольным вариантом опыта (без внесения удобрений).

Наибольший уровень рентабельности среди всех вариантов был при точечном внесении минеральных удобрений и составил 56,5 %, что выше контроля на 35,5 % и варианта с традиционной нормой внесения – на 27,8 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что картирование урожайности является незаменимым элементом системы точного земледелия, что в свою очередь указывает, на каком участке поля будет получен максимальный урожай, исходя из оптимизации затрат и извлечения максимальной прибыли. Существует и другое решение данной задачи – снижение затрат за счет планирования урожая на участках с пониженной плодородностью почвы, что оказывает прямое влияние на севооборот, конфигурацию полей и выбор высеваемых культур. [4, С. 276]

Разработка и внедрение современного метода ДЗЗ для точечного внесения различных норм минеральных удобрений (картирование полей) является перспективным для нашей республики, так как при использовании данного метода можно достичь увеличения товарности производимой продукции, повышения ее качества и, соответственно, цены реализации. При этом не только повышается плодородие каждого возделываемого участка, но и достигается выравнивание плодородия пашни в целом.

Список литературы

1. Беленков А.И. Элементы технологии точного земледелия в полевом опыте / А.И. Беленков, С.В. Железова, Е.В. Березовский, М.А. Мазиров // Известие ТСХА. – 2011. – № 6. – С. 90–100.
2. Зинченко В.Е. Использование космических съемок и наземных обследований для оценки состояния посевов сельскохозяйственных культур / В.Е. Зинченко, О.И. Лохманова, В.И. Повх, В.П. Калиниченко // Вестник РАСХН. – 2012. – № 1. – С. 45–47.
3. Интеллектуальные технические средства АПК: учеб. пособие / Е.В. Труфляк, Е.И. Трубилин. – Краснодар: Изд. КубГАУ, 2016. – 266 с.
4. Точное земледелие: учебное пособие / под ред. Е.В. Труфляк, Е.И. Трубилин, В.Э. Буксман, С.М. Сидоренко. – Краснодар: Изд-во КубГАУ, 2015. – 376 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ДАННЫХ ДЗЗ ПРИ ПАСПОРТИЗАЦИИ ПОЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Сабирзянов А.М., Сафиоллин Ф.Н.

Казанский государственный аграрный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы применения данных дистанционного зондирования Земли при паспортизации полей Республики Татарстан. При подключении сервиса космического мониторинга появляется возможность текущего контроля за состоянием посевов зерновых, масличных, технических, овощных и других культур, оценка всхожести, засоренности, степени спелости сельскохозяйственных культур, также выявление нарушений при проведении агротехнических работ и выявление таких неблагоприятных экологических явлений, как ветровая, водная и техническая эрозия и т.д. Также в паспортизации важное значение имеет коэффициент NDVI, по которому

не только выявляется состояние посевов, также прогнозируется урожайность и валовый сбор продукции растениеводства.

Ключевые слова: паспортизация полей, мониторинг состояния посевов, контуры и размеры площадей, управление сельскохозяйственным производством, геоинформационная система.

Цифровизация агропромышленного комплекса страны сегодня – это залог динамичного развития отраслей сельского хозяйства, драйвер, который позволит достичь поставленных задач по увеличению производительности труда в АПК и экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции [1, С. 42].

Министерством информатизации и связи Республики Татарстан совместно с Министерством сельского хозяйства и продовольствия РТ и филиалом ФГБУ «Российский сельскохозяйственный центр» был разработан пилотный проект геоинформационной системы агропромышленного комплекса Татарстана. При внедрении данной системы предполагалось автоматизировать все отрасли (растениеводство, животноводство, овощеводство), инженерно-техническое обеспечение, экономику и управленческие рычаги внутри каждого сельскохозяйственного предприятия с возможностью мониторинга ведомственных и управленческих органов. Базовой составляющей этой системы являются паспорта полей, которые несут совокупность информации о природно-хозяйственном состоянии полей, записанных в базу данных.

В 2017 году было проведено определение границ полей Татарстана с помощью гаджетов (мобильных телефонов) в полном объеме. Однако в июле 2018 года были заполнены паспорта только 57 % полей республики (рисунок 1).

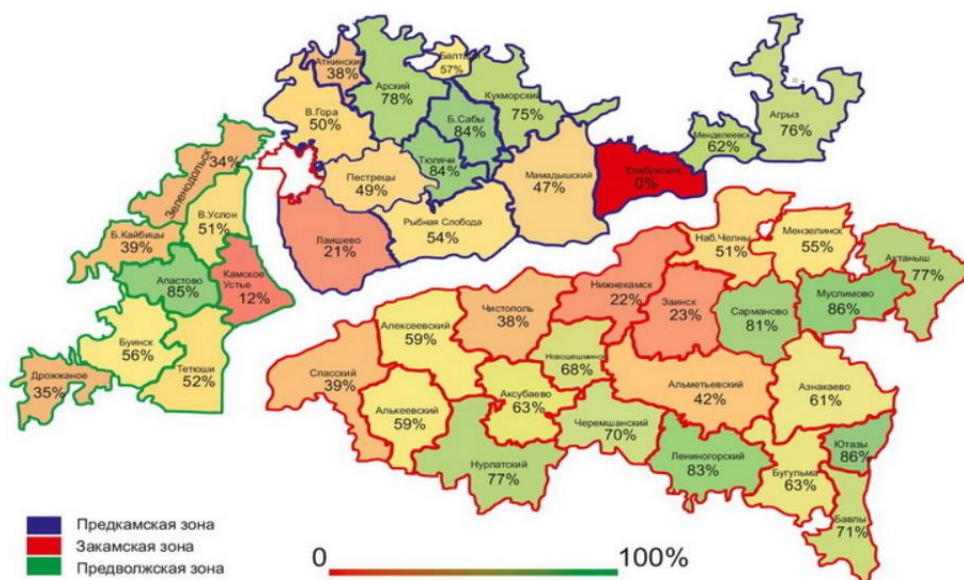


Рис. 1. Состояние заполнения паспортов полей по районам на июль 2018 года

Реализация геоинформационной системы Республики Татарстан предполагает создание:

1. Актуальных «Паспортов хозяйств», отражающих основные экономические и производственные ресурсы предприятия.

2. Геоинформационного «слоя», который формируется с помощью мобильного приложения при объезде полей, где накладываются контуры и размеры площадей объезженных полей с помощью мобильного телефона на базе «андроид» и приложения.

3. Геоинформационного «слоя» по агрохимическим картограммам, которые отражают содержание в почве основных элементов питания и кислотности почвы.

4. Актуальных «Паспортов полей». В целях повышения урожайности сельскохозяйственных культур, правильного чередования культур по полям хозяйства разработан паспорт поля, который включает в себя практически всю необходимую информацию по технологическим операциям для принятия правильного размещения сельскохозяйственных культур.

5. Геоинформационного «слоя» земель сельскохозяйственного назначения по данным Росреестра.

6. Актуальных «Паспортов земельных участков (сенокосов, пастбищ)» содержащую подробную информацию о земельном участке, а также привязка данного паспорта к конкретному участку в слое Росреестра.

При паспорттизации полей появляется возможность контроля эксплуатации сельскохозяйственной техники во время работы дистанционно (рисунок 2). Это дает возможность руководству и специалистам хозяйства:

1. Точно определять площади обработанных полей с учетом видов выполненных работ и использованных орудий (боронование, посев, внесение удобрений и т.д.).

2. Владеть информацией о скорости проведения различных видов работ.

3. Повышать качество обработки полей.

4. Фиксировать простои техники.

5. Пресекать «левые рейсы» и «шабашки» водителей [2, С. 9].

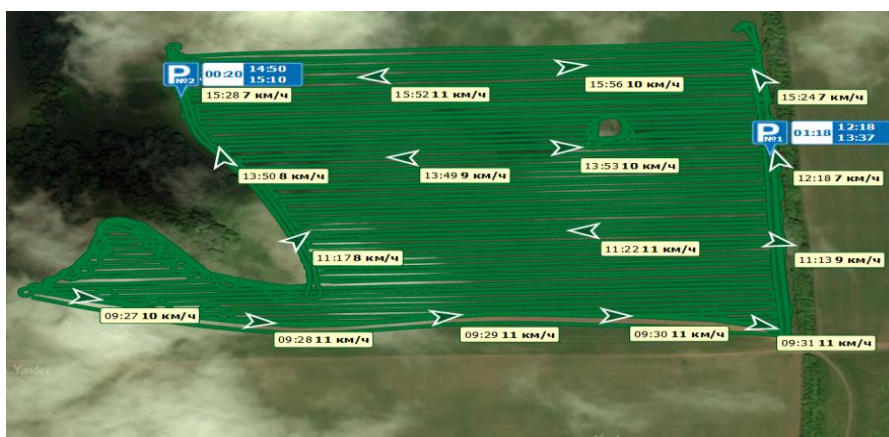


Рис. 2. Трек движения техники на космоснимке

При подключении сервиса космического мониторинга появляется возможность текущего контроля за состоянием посевов зерновых, масличных, технических, овощных и других культур, оценка всхожести, густоты всходов, засоренности, степени спелости сельскохозяйственных культур, также выявление

нарушений при проведении агротехнических работ (рисунок 3) и выявление неблагоприятных экологических явлений, как ветровая, водная эрозия, засуха и т.д. (рисунок 4).



Рис. 3. Выявление проблемных участков по космоснимку поля

Выявление фактов негативного природного, техногенного и антропогенного воздействия на сельскохозяйственную растительность (засухи, вымокания, заморозки, вредители и т. д.):

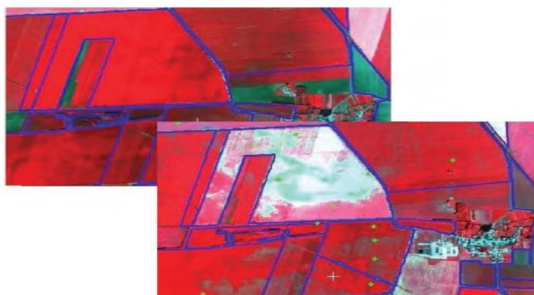
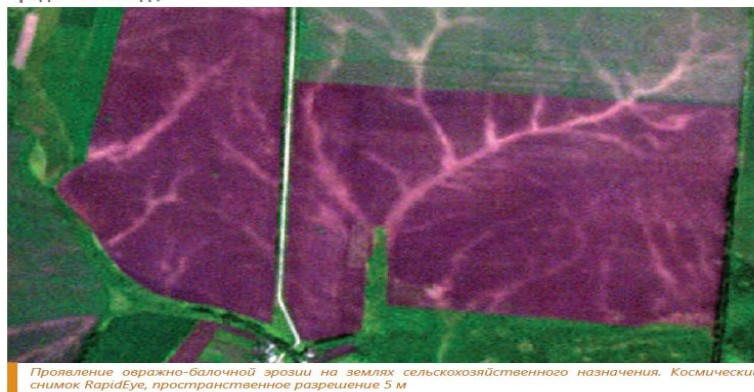


Рис. 4. Выявление неблагоприятных экологических явлений по космоснимку поля

На основе обработки космического изображения по спектральному анализу и коэффициенту NDVI по таким параметрам растений, как биомасса, листовой индекс, осуществляется мониторинг состояния сельскохозяйственных культур от посева до уборки, это, в свою очередь, позволяет заблаговременно оценить урожайность и определить оптимальные сроки уборки этих культур [3, С. 38].

Данные паспортизации полей аграрного сектора позволяют:

1. Снизить затраты на контроль по использованию посевных площадей.
2. Выявить очаги поражения зерновых культур от стихийных бедствий и эпидемий, оперативно оценить экологический ущерб.
3. Повысить эффективность размещения новых объектов АПК и привлечения инвесторов за счет предоставления полной информации об инфраструктуре АПК на указанной территории, качестве земель и экономических характеристик.

4. Повысить достоверность затрат на проведение экономической оценки земель сельскохозяйственного назначения.

5. Эффективно оценить состояние растительности и биомассы, прогнозировать и предварительно оценить урожайность с использованием космических снимков совместно с наземными наблюдениями.

6. Снизить риски и оказать информационную поддержку при страховании урожая и оценке ущерба.

Список литературы

1. Тихончук П.В. Создание информационной системы паспортизации полей сельскохозяйственного предприятия / П.В. Тихончук, Е.Б. Захарова, А.С. Столяров // Достижения науки и техники АПК. – 2009. – № 11. – С. 42–45.
2. Чекмарев П.А. Агроэкологическое состояние пахотных земель Томской области и перспективы применения методов дистанционного зондирования Земли / П.А. Чекмарев, И.Б. Сорокин, М.Ю. Катаев // Журнал «Земледелие». – № 5 – 2017. – С. 7–10.
3. Сабирзянов А.М. Применение дистанционного зондирования для прогнозирования урожайности сельскохозяйственных культур (на примере Нурлатского муниципального района Республики Татарстан) / А.М. Сабирзянов. // Журнал «Землеустройство, кадастр и мониторинг земель» – М.: Изд. дом «Панорама». – № 4 (124) – 2015. – С. 36–39.

КОНФЕРЕНЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

РИСКИ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Абдуллова Г.Р., Лыжова А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях цифровой экономики одним из ключевых факторов успешного развития коммерческой организации является ее способность генерировать новые инновационные технологии и превращать их в свою прибыль. В данной статье исследуется процесс коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и их трансформацию в нематериальные активы.

Ключевые слова: интеллектуальная деятельность, инновации, нематериальные активы, коммерциализация, объекты интеллектуальной собственности.

Создание новых инновационных технологий и разработок всегда являлось неотъемлемой частью мирового экономического развития, ведь именно научно-технический прогресс во все времена двигал развитие не только экономики, но и общества вперед. Однако в последнее время мы можем наблюдать рост

производства продуктов интеллектуальной деятельности в геометрической прогрессии, о чем свидетельствуют данные таблицы 1 [1].

Таблица 1

Мировые расходы на НИОКР в 2016–2018 гг.

Страна	2016 год (фактический)			2017 год (оценочный)			2018 год (прогнозный)		
	ВВП по ППП, млрд долл. США	НИОКР, % от ВВП	Валовые расходы на НИОКР, млрд долл. США	ВВП по ППП, млрд долл. США	НИОКР, % от ВВП	Валовые расходы на НИОКР, млрд долл. США	ВВП по ППП, млрд долл. США	НИОКР, % от ВВП	Валовые расходы на НИОКР, млрд долл. США
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
США	18 569,10	2,81	521,79	18 996,00	2,83	537,59	19 471,00	2,84	552,98
Китай	21 290,00	1,94	424,86	22 695,00	1,96	444,82	24 102,00	1,97	474,81
Япония	5 238,00	3,55	185,95	5 300,90	3,50	185,53	5 332,70	3,50	186,64
Германия	3 980,00	2,88	114,62	4 043,70	2,84	114,84	4 104,40	2,84	116,56
Южная Корея	1 934,00	4,26	82,39	1 986,70	4,30	85,43	2 042,30	4,32	88,23
Индия	8 662,00	0,85	73,63	9 155,70	0,84	76,91	9 796,60	0,85	83,27
Франция	2 734,00	2,24	61,24	2 761,30	2,25	62,13	2 805,50	2,25	63,12
Россия	3 751,00	1,50	56,26	3 803,50	1,52	57,81	3 856,70	1,52	58,62
Великобритания	2 786,00	1,75	48,76	2 841,70	1,73	49,16	2 884,30	1,72	49,61
Бразилия	3 141,00	1,20	37,69	3 147,30	1,18	37,14	3 200,80	1,17	37,45

Такие основополагающие ресурсы, как земля и основные производственные фонды, становятся недостаточными для увеличения своего влияния для коммерческой организации на рынке, необходим существенно новый ресурс для осуществления скачка и приобретения конкурентного преимущества.

Этим новым ресурсом и является интеллектуальная, инновационная деятельность, мыслительный процесс человека, генерирующего новые идеи [2].

В связи с вышесказанным новым вызовом для общества и экономики, в целом, становится вопрос коммерциализации инновационной разработки, по сути своей, генерирования денежного потока от результатов мыслительного процесса. Как же определить эту тонкую грань, когда идея становится производственным ресурсом с возможностью технического применения?

Разделим процесс коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности на несколько этапов с помощью блок-схемы, представленной на рисунке 1 [3, 4].

Практическая реализация каждого из этих этапов процесса коммерциализации сопровождается возникновением определенных сложностей и рисков, но и одновременно точное выполнение данных процедур является залогом успешного завершения создания продукта интеллектуальной деятельности [5, 6].

Рассмотрим основные сложности, ожидающих коммерческую организацию при генерировании и дальнейшей трансформации инноваций в прибыль:

- а) риск на стадии исследований и разработок;
- б) риск несоответствия;
- в) финансовый риск;
- г) юридический риск.



Рис. 1. Блок-схема процесса коммерциализации результатов научно-исследовательских разработок

Сущность риска на стадии исследований и разработок заключается в том, что организация не сможет сгенерировать новую технологию, и полученные результаты будут повторять существующие на рынке инновации.

Риск несоответствия заключается в том, что полученный результат может быть не реализуем при существующем уровне развития технологий.

Финансовый риск может быть связан с неверным определением области применения инновационного продукта или неточным определением соотношения произведенных затрат на создание объекта интеллектуальной собственности и прибыли от его использования.

Юридический риск предполагает, что допущение ошибок и нарушений законодательства в сфере инновационной деятельности может привести к невозможности получения прав на результаты интеллектуальной собственности.

Таким образом, коммерциализация научных технологий и разработок требует серьезного отношения и скрупулезности от организации, так как при любой ошибке она рискует потерять не только денежные потоки, вложенные на создание инновационного продукта, но и понести, так называемые, невидимые издержки, связанные с возможной будущей прибылью, которая могла бы быть получена при применении новой технологии.

Список литературы

1. 2018 Global R&D Funding Forecast. A Supplement to R&D Magazine – URL: <https://www.rdmag.com/article/2018/03/2018-global-r-d-funding-forecast-snapshot> (дата обращения: 01.04.2019).
2. Kulikova L.I. The revision of approaches to innovative analysis / L.I. Kulikova, V.N. Nesterov, D.A. Vakhotina, I.I. Yakhin // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 1. – С. 3. – С. 421–425.
3. Казакова Н.А. О проблемах оценки, учета и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в России / Н.А. Казакова, Н.В. Романова, О.Л. Шеметкова // Имущественные отношения в РФ. – 2018. – № 7 (202). – С. 30–40.
4. Назюта С.В. Инструментарий оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности // Горизонты экономики. – 2018. – № 2 (42) – С. 35–40.
5. Goshunova A. Modeling of accounting policies as a tool of management of corporate financial performance / A. Goshunova, A. Kirpikov // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Т. 15, № 4. – С. 76–82.
6. Kulikova L.I. Application of actuarial calculations when building a report on company's financial position / L.I. Kulikova, N.B. Semenikhina, E.Y. Vetoshkina // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Т. 20, Special Issue. – С. 96–102.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ахмедзянова Ф.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На этапе рыночных преобразований особое место в экономике России принадлежит малому предпринимательству. В статье определяются особенности формирования учетной политики субъектами малого бизнеса в соответствии с законодательством РФ.

Ключевые слова: учетная политика, малый бизнес, бухгалтерский учет.

Хозяйствующие субъекты малого бизнеса обязаны вести бухгалтерский учет, платить налоги; на основе полученной информации, накапливаемой на счетах бухгалтерского учета, контролировать законность и целесообразность совершения фактов хозяйственной жизни, правильность совершения налогов и своевременность их уплаты. Для малого бизнеса важным является прогнозирование стабильности его финансового положения [3].

В сфере бухгалтерского учета обязательным для малых предприятий является применение Федерального закона от 6 декабря 2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1]. В ст. 7 данного закона в отношении субъектов малого бизнеса указано, что руководитель малого предприятия имеет право самостоятельно вести бухгалтерский учет в организации. Кроме того, субъекты малого бизнеса

имеют право вести бухгалтерский учет в упрощенной форме, а также составлять в упрощенной форме бухгалтерскую (финансовую) отчетность [2, ст. 6, п. 4].

Применение УСВБУ не освобождает организацию от формирования своей учетной политики, в которую включаются применяемые организацией способы ведения бухгалтерского учета. При организации своего бухгалтерского учета организация, которая вправе применять УСВБУ, должна исходить из требования рациональности, а значит, и ее учетная политика должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации.

Организация, применяющая упрощенные способы, имеет возможность самостоятельно избирать, какие упрощенные способы применять для ведения бухгалтерского учета (вне зависимости от применения других упрощенных способов). Выбор отдельных упрощенных способов осуществляется, как правило, исходя из условий хозяйствования, величины организации и других соответствующих факторов. При этом необходимо исходить из требования части 1 статьи 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете», согласно которому бухгалтерская отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Учетная политика может оформляться либо в виде приказа руководителя, либо в виде отдельного Положения об учетной политике организации, прилагаемого к приказу руководителя об ее утверждении. Согласно п. 3 ст. 7 Закона № 402-ФЗ на ведение бухгалтерского учета может быть заключен договор с организацией или специалистом, а на малых и средних предприятиях руководитель может вести учет самостоятельно. Это следует учесть при распределении ответственности [6].

Учетная политика СМП основывается на допущениях имущественной обособленности и непрерывности его деятельности, последовательности применения учетной политики, а также временной определенности фактов хозяйственной жизни. При этом учетная политика должна отвечать требованиям полноты, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, непротиворечивости и рациональности [4].

При формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности СМП должны исходить из того, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное и полное представление о его финансовом положении, финансовых результатах его деятельности и изменениях в его финансовом положении.

Также в учетной политике необходимо закрепить выбор варианта форм бухгалтерской отчетности, ведь Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н для субъектов малого предпринимательства предусмотрено право выбора между:

- общими формами отчетности;
- упрощенными общими формами;
- формами, предназначенными только для малых предприятий.

Для организаций, имеющих небольшой объем учета, предпочтительней применять формы, предназначенные для малых предприятий.

В соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н СМП могут составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность по упрощенной системе [2]. Упрощение сводится к тому, что бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах содержат сокращенный объем показателей; отчеты об изменениях капитала и о движении денежных средств, составляются, в случае если они содержат информацию, без которой невозможна оценка финансового положения или финансовых результатов деятельности СМП [5].

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» СМП могут самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Помимо учетной политики для целей бухгалтерского учета, организация также разрабатывает учетную политику для целей налогообложения. Нормативная база, регулирующая учетную политику для целей налогообложения, крайне узкая, на сегодняшний день не принято ни одного стандарта, закрепляющего правила формирования данной учетной политики. Поэтому основным законом, требованиям которого должна отвечать учетная политика для целей налогообложения, является Налоговый кодекс Российской Федерации.

При переходе на основную систему налогообложения малый бизнес сталкивается с необходимостью ведения бухгалтерского и налогового учета в полном объеме, сдачи большого комплекта финансовой отчетности. Та же проблема может коснуться тех организаций, которые по ряду критериев перешли в статус средних или крупных предприятий. После окончания действия права по представлению упрощенного варианта отчетности им будет вменена обязанность по сдаче полного комплекта финансовой отчетности.

Таким образом, необходимо разработать специальный стандарт, содержащий в себе рекомендации по последовательному внесению изменений в бухгалтерский учет субъектов малого бизнеса в случае их перехода на другую систему налогообложения или в другую категорию предприятий. Предполагается, что такой нормативный документ позволит государству оказать правовую поддержку малому предпринимательству с целью обеспечения его быстрой адаптации к новым условиям и предотвращения закрытия или банкротства организации.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изм. и доп.).
2. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»: Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н.
3. Куликова Л.И. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 16: оценка основных средств / Л.И. Куликова, Л.А. Тараканова // Все для бухгалтера. – 2006. – № 13. – С. 5–12.
4. Куликова Л.И. Учетная политика и изменения оценочных значений / Л.И. Куликова // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 2. – С. 46–49.
5. Ивановская А.В. Учет и анализ операций по ипотеке в коммерческих организациях: автореф. дисс. канд. экон. наук. / А.В. Ивановская. – Казань, 2005. – 24 с.
6. Ветошкина Е.Ю. К вопросу о признании бухгалтерской (финансовой) отчетности достоверной / Е.Ю. Ветошкина // Проблемы и перспективы развития

учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. – 2014. – С. 23–27.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ельсукова Т.В., Снеткова Т.А., Мелещенко С.С.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье с проблемной точки зрения раскрыты основные вопросы применения налогового законодательства в 2018–2019 гг. по налогу на прибыль и другим налогам, также рассмотрено развитие налоговой политики и ее влияние на состояние экономических субъектов в новых условиях.

Ключевые слова: налог, налоговый учет, налоговый контроль, цифровая экономика.

С 2017 года в РФ началась разработка и реализация национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [2], которая программирует развитие страны до 2024 года и далее. Как раскрыл понятие «цифровая экономика» глава Минкомсвязи Н.А. Никифоров, это «экономика данных» (создание, передача, сбор, хранение, защита и, самое главное, анализ и принятие решений на основе анализа). Для масштабной работы с цифровыми данными, которые будут пронизывать все сферы жизнедеятельности, необходимы современные сквозные технологии (когда цифровая технология может многократно применяться в самых разных отраслях) [3, С. 15].

Многие авторы считают [6, С. 10], что цифровая экономика изменит политические и общественные институты и принципы их функционирования, экономическую структуру общества, рынок труда и среду обитания человека. Ожидаемые перемены в экономике порождают и изменения в области права.

Отметим, что для цифровой экономики характерна всевозможная электронная торговля, использование безналичных форм оплаты, удаленных рабочих мест. По всем этим направлениям работает и система налогового контроля:

– введение постоянных новых контрольных механизмов и баз данных о продажах между юридическими лицами;

– онлайн-кассы практически на любые расчеты, кроме расчетов между юридическими лицами платежными поручениями;

– налог на профессиональный доход (п.2 ст. 18 НК РФ) [1] или налог «на самозанятых» позволит контролировать в свое время неучтенных налогоплательщиков в качестве индивидуальных предпринимателей и вывести из тени дополнительные операции между физическими лицами.

Несмотря на то, что, по данным статистики, количество выездных налоговых проверок сокращается, объем штрафов, наложенных по их результатам,

стал выше в разрезе на один экономический субъект. С 2013 г. налоговые органы применяют для повышения эффективности камерального налогового контроля автоматизированную систему контроля АСК «НДС», которая позволяет определять уровень налогового риска каждого налогоплательщика и акцентировать внимание на организациях с максимальным риском совершения налоговых правонарушений [5, С. 32]. ФНС России также планирует ввести систему АСК НДС-3, которая будет контролировать движение денежных средств между счетами юридических и физических лиц.

Принимать рискованные решения, которые сильно изменяют налоговую базу, компаниям становится все тяжелее [4, С. 22]. Уже сейчас можно сравнить рентабельность, среднюю заработную плату компании со среднеотраслевыми показателями в своей сфере деятельности так же, как это делает налоговый орган и оценить риски к налоговой проверке (на сайте ФНС).

В силу того, что новые налоги не должны быть введены, согласно указам и посланиям Президента РФ, во многом мы наблюдаем по изменениям в законодательстве уменьшение льгот, а также планируются и уже вводятся неналоговые платежи. Одним из таких неналоговых платежей можно выделить спецценку для предприятий всех форм собственности, которая не прописана в НК, но, согласно закону «О спецценке», все компании, даже с численностью 1 человек, обязаны были до конца 2018 года провести спецценку рабочих мест, и конечно отвлечь для этого денежные ресурсы, даже если рабочие места признают оптимальными. Для контроля предусмотрены большие штрафы по ст. 5.27.1 КоАП РФ.

С 2019 года были отменены практически все льготы по ставкам страховых взносов для организаций с упрощенной системой налогообложения. Льготы остались у некоторых некоммерческих организаций, все остальные уплачивают общий тариф 22 %. Также с 01.01.2019 г. была отменена льгота по транспортному налогу, которая ранее использовалась владельцами большегрузов, а именно – плата в систему Платон больше не уменьшает транспортный налог.

Одновременно мы наблюдаем требование по установке повсеместно онлайн-касс для ИП с 01.07.2019 г., согласно закону 54-ФЗ, что также увеличивает затраты субъектов и соответственно цены на продукцию и услуги. А далее изменения не заканчиваются, впереди, например, изменения в исчислении и уплате экологического сбора.

Все перечисленные изменения вкупе с тем, что количество отчетов не уменьшается, а упрощение налогового учета хоть и декларируется, но вводится очень медленно, огорчает как бухгалтеров, так и налоговых консультантов.

Итак, сделаем вывод о том, что налоговая политика государства в условиях санкций и неустойчивой экономической ситуации не соответствует желаемой действительности. Считаем, что для развития цифровой экономики, компаниям требуется снижение административного давления.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.

2. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16).
3. Андреев Н.Ю. Налоговый суверенитет и цифровая экономика: цифровое постоянное представительство / Н.Ю. Андреев // Финансовое право. – 2018. – N 12. – С. 15–18.
4. Ельсукова Т.В. Направления налогового планирования для устойчивого роста компании / Т.В. Ельсукова // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 10 (14). – С. 18–21.
5. Мигачева Е.В. Налоговый контроль в условиях развития цифровой экономики / Е.В. Мигачева // Финансовое право. – 2018. – № 8. – С. 21–25.
6. Правовое регулирование экономических отношений в современных условиях развития цифровой экономики: монография / А.В. Белицкая, В.С. Белых, О.А. Беляева и др.; отв. ред. В.А. Вайпан, М.А. Егорова. – М.: Юстицинформ, 2019. – 376 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФСБУ 25/2018 «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АРЕНДЫ»

Ерина Т.В., Корабельникова Л.Л.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются особенности применения нового федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Раскрываются особенности бухгалтерского учета аренды у арендатора и арендодателя.

Ключевые слова: аренда, договор аренды, объект учета аренды, арендатор, арендодатель, предмет аренды, право пользования активом.

ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» разработан на основе нового МСФО по аренде – МСФО (IFRS) 16 «Аренда» и основная его цель – это определить требования к формированию информации об объектах, возникающих при получении (предоставлении) в аренду имущества, в бухгалтерском учете организации.

Принципиально новым понятием для российского бухгалтерского учета является исключение зависимости порядка бухгалтерского учета объектов у одной стороны договора аренды от порядка учета у другой стороны этого же договора. Каждая сторона договора аренды организует и ведет бухгалтерский учет соответствующих объектов самостоятельно в порядке, установленном ФСБУ 25/2018. Введено новое понятие «объект учета аренды». ФСБУ 25/2018 установлены критерии, соответствие которым определяет объект учета аренды.

Идентифицируют объекты учета аренды на раннюю из двух дат:

- 1) дату предоставления предмета аренды;
- 2) дату заключения договора аренды.

Арендатор отражает в бухгалтерском учете право пользования активом и обязательство по аренде. Право пользования активом оценивают по приведенной сумме арендных платежей и амортизируется. В Стандарте предусмотрено освобождение для арендатора, при котором он вправе не отражать в качестве актива право пользования арендованным активом, а арендные платежи признавать в качестве расхода равномерно (линейным способом) или на основе другого систематического подхода, когда такой подход лучше отражает структуру потребления арендатором выгод (преимуществ). Арендатор может воспользоваться таким правом, если одновременно соблюдаются все перечисленные условия:

1) текущая восстановительная стоимость предмета аренды является низкой, например, не превышает 300 000 руб., либо срок аренды не превышает 12 месяцев на дату начала аренды (например, договор проката). При этом текущей восстановительной стоимостью предмета аренды считается сумма денежных средств, которая должна была бы быть уплачена организацией в случае необходимости замены предмета аренды. При определении текущей восстановительной стоимости не учитывается износ и физическое состояние предмета аренды. Иными словами, стоимостной лимит может устанавливаться только в зависимости от стоимости нового аналога предмета аренды, а не в отношении его рыночной (справедливой) стоимости. Например, если рыночная стоимость арендованного автомобиля будет составлять менее 300 000 руб., в отношении такого предмета аренды арендатор вряд ли сможет воспользоваться правом на освобождение. Также нельзя воспользоваться границами стоимостного лимита и не признавать предмет аренды в качестве права пользования активом, если арендатор предполагает предоставить такой предмет субарендатору в пользование в соответствии с соглашением о субаренде;

2) арендатор имеет возможность самостоятельно использовать предмет аренды, и способность предмета аренды приносить арендатору экономические выгоды преимущественно не зависит от других активов;

3) в договоре аренды отсутствует возможность выкупа предмета аренды.

Решение не отражать в качестве актива право пользования арендованным активом принимается арендатором в отношении группы однородных по характеру и способу использования предметов аренды. В случае, когда предмет аренды имеет низкую текущую восстановительную стоимость, указанное решение может приниматься в отношении каждого предмета аренды в отдельности.

Арендатор отражает право пользования активом при принятии его к бухгалтерскому учету по фактической стоимости. Фактическая стоимость права пользования активом включает затраты, осуществленные в связи с исполнением договора аренды, за вычетом возмещаемых сумм налогов. В фактическую стоимость права пользования активом включаются, в частности, следующие суммы:

1) величина первоначальной оценки задолженности по аренде;

2) стоимость арендных платежей, осуществленных на дату начала аренды или до такой даты, за вычетом полученных арендатором стимулирующих платежей;

3) затраты арендатора, осуществленные до даты начала аренды в связи с поступлением предмета аренды и приведением его в состояние, пригодное для использования в запланированных целях;

4) величина оценочного обязательства, в частности, по демонтажу, перемещению предмета аренды, восстановлению окружающей среды, восстановлению предмета аренды до состояния, предусмотренного соглашением об аренде (за исключением случаев, когда соответствующие затраты обусловлены созданием материально-производственных запасов).

При учете приобретения, обесценения и списания права пользования активом должен применяться тот порядок бухгалтерского учета, который предусмотрен для учета соответствующих активов. Например, если право пользования активом удовлетворяет условиям признания основных средств или инвестиционной недвижимости, следует ориентироваться на соответствующий стандарт по учету основных средств. Если условиям признания материально-производственных запасов – то на стандарт по учету запасов. Обязательство по аренде представляет собой кредиторскую задолженность по уплате арендных платежей в будущем и оценивается как суммарная приведенная стоимость этих платежей на дату оценки.

Арендодатель подразделяет аренду на финансовую и операционную. Аренда считается финансовой, если к арендатору переходят экономические выгоды и риски, обусловленные правом собственности арендодателя на предмет аренды. Если такие выгоды и риски не переходят к арендатору, аренду рассматривают в качестве операционной.

Учет финансовой аренды предполагает признание в качестве актива чистой инвестиции в аренду. Доходы при этом признают в виде процентных начислений по этой инвестиции. В бухгалтерском учете операционной аренды доход по арендным платежам признают в финансовых результатах равномерно или на основе иного систематического подхода, отражающего характер использования арендатором экономических выгод от предмета аренды.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».
2. Приказ Минфина России от 18.04.2018 № 83н «Об утверждении программы разработки ФСБУ на 2018–2020 гг. и о признании утратившим силу приказа МФ РФ от 7 июня 2017 г. N 85н и о признании утратившим силу приказа МФ РФ от 23 мая 2016 г. N 70н.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» МСФО (IFRS) от 11.07.2016 N 16, утвержден приказом Минфина России от 11.07.2016 N 111н.
4. Новое в бухгалтерском законодательстве: факты и комментарии // Информационное сообщение Минфина России от 25.01.2019 N ИС-учет-15.

5. Приложение к письму Минфина России от 21 января 2019 года N 07-04-09/2654 «Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2018 год».

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Кулиева С.В., Киреева-Каримова А.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием предприятий в условиях цифровизации экономики. Поставленная президентом России задача – создать «умную» экономику – определяет необходимость опережающего развития науки и динамичную реализацию её достижений. Поскольку эта задача охватывает многие стороны нашей жизни, для оценки успешности её выполнения требуется особый интегрирующий показатель. На его роль сегодня всё чаще претендует понятие «технологический уклад».

Ключевые слова: цифровая экономика, инновации, прорывные технологии, конкуренция.

Экономический рост является мощным фактором сокращения масштабов нищеты, создания рабочих мест и повышения общего уровня жизни. Одним из основных выводов научных исследований является то, что устойчивый экономический рост зависит от непрерывного технического прогресса.

Инновации могут влиять на производительность фирм через различные каналы. Технологические и организационные инновации могут повысить эффективность, с которой затраты – особенно труд – преобразуются в производство. В результате повышения производительности высвобождаются ресурсы, которые могут быть использованы для расширения производства – в той же фирме, в том же секторе или в других отраслях экономики.

Инновационная продукция может также оказывать важное влияние на производительность фирм, особенно если она принимает форму новых или усовершенствованных промежуточных вводимых ресурсов [1, С. 214].

Технологические инновации также стимулировали глобализацию производственно – сбытовых цепочек, усиливая выгоды, связанные с большей специализацией.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе такие технологические сбои могут создать трудности для работников, чьи задачи стали излишними. Однако в долгосрочной перспективе перераспределение рабочих мест в растущих секторах экономики представляет собой один из наиболее важных путей, с помощью которых инновации могут генерировать рост производства.

Распространение инноваций имеет значение для технологических прорывов, чтобы стимулировать экономический рост, они должны широко распространяться по всей экономике. Фирмы должны научиться использовать новую технологию,

осуществлять капитальные вложения, реорганизовывать бизнес-операции и обучать работников. Появление новых технологий, как правило, стимулирует дополнительные организационные и бизнес-модели инноваций, которые сами по себе являются причиной значительного повышения производительности.

В современных условиях конкуренция способствует более эффективному использованию потенциала предприятий и страны. Она обеспечивает основу для разработки стратегии и тактики на рынке за счет эффективного использования всех ресурсов, производства и реализации конкурентоспособной продукции и получения прибыли. Конкуренция, существующая как на локальных, так и на внешних рынках, характеризуется динамичностью и способностью обеспечить рациональное перераспределение доходов не только между субъектами хозяйствования, но и между отраслями экономики. Стремительные изменения в условиях функционирования хозяйствующих субъектов обуславливают повышение роли качества продукции, послепродажного обслуживания и надежности промышленного предприятия в целом. Однако главная роль принадлежит инновациям как средству получения конкурентных преимуществ и, как следствие, повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. Следует отметить, что сегодня наблюдается стремительное ускорение научно-технического прогресса, характеризующееся сокращением жизненного цикла не только товаров, но и инноваций [3].

Реализация указанных процессов должна осуществляться в рамках многоэтапного и многозадачного исследовательского процесса, включающего как качественные (экспертные) процедуры – в частности по методологии ситуационных анализов, разработанной в ИМЭМО РАН, так и применения интеллектуальных методов машинного анализа документов. С учетом реальной практики процесс прогнозирования и решение важных сопутствующих вопросов (ресурсное обеспечение процесса, подбор и привлечение экспертов, получение ценной информации, практическое применение полученных результатов и пр.) требует институционализации процесса в системе корпоративных / государственных прогнозов и вовлечение в процесс лиц, принимающих решения или их доверенных представителей.

Основными направлениями развития новых технологий являются: внедрение безотходных технологических циклов, использование непрерывных производственных процессов и повышение уровня знаний о новейших технологиях с точки зрения их перспективности [2, С. 34].

Исследуя особенности конкурентных отношений инновационно-активных предприятий, следует отметить, что ведущая роль в обеспечении конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов принадлежит инновациям, что подтверждается эмпирическими расчетами ведущих зарубежных специалистов.

Экономика развитых стран все больше ориентируется на инновации. Он также формирует такую систему взаимоотношений между наукой, промышленностью и обществом, при которой прорывные технологии являются основой развития.

В этих странах при участии государства, промышленности и научного сектора строится инновационная система, в которой объединяются исследовательская среда и экономическая среда, а также среда промышленной конкуренции,

потребительская сфера, механизм их взаимодействия, ориентация исследовательской среды на удовлетворение инновационных потребностей потребителей.

Конкуренция между каналами сбыта инновационных активных машиностроительных предприятий в условиях глобализации экономических процессов приобретает первостепенное значение, поскольку при производстве практически одинакового ассортимента продукции с аналогичными свойствами основной задачей руководства является поиск покупателей и заключение договоров на поставку товаров, работ и услуг [4].

Эффективность реализации сбытовой политики инновационными предприятиями заключается в сбалансированном использовании всех имеющихся инструментов – от ценовой политики до подготовки управленческих кадров.

Конкуренция вынуждает товаропроизводителей внедрять инновационные процессы и технологии для снижения себестоимости продукции. Таким образом, они повышают качество продукта и привлекают внимание новых клиентов, а значит, и увеличивают собственную прибыль.

Технологические прорывы – это ключ к тому, чтобы помочь фирме расти и расширяться в быстро меняющемся мире. Технологические прорывы тесно связаны с финансовыми показателями, так как успешные инновации могут снизить себестоимость производства товаров или услуг, открыть новые рыночные ниши, внедрить новые продукты или услуги, что в свою очередь сделает вашу фирму более прибыльной в будущем. Любая фирма, компания, организация и даже индивидуальный человек могут быть инновационными. Инновации не ограничиваются крупными предприятиями, располагающими ресурсами для найма менеджера по инновациям или другого высококвалифицированного и специализированного персонала. Малые предприятия создают благоприятную почву для технологических прорывов. Многие ключевые продукты прошлого века были внедрены малым бизнесом, и этот сектор продолжает производить радикальные инновации.

Список литературы

1. Кристенсен К. Решение проблемы инноваций в бизнесе / К. Кристенсен, М. Рейнор. – М.: Альпина Диджитал, 2016. – 290 с.
2. Махова Н.А. Форсайт-исследования: страновая специфика и общие закономерности / Н.А. Махова // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 8. – С. 34–44.
3. Kupriyanovsky V.P. Economics of innovations for digital railways. Experience in the UK / V.P. Kupriyanovsky // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – С. 79–99.
4. Klenner P. Ex-ante evaluation of disruptive susceptibility in established value networks – When are markets ready for disruptive innovations? / P. Klenner, S. Hüsigg, M. Dowling // Research Policy. – 2013. – Vol. 42. – Issue 4. – С. 131–135.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Куликова Л.И., Ивановская А.В., Гарынцев А.Г.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены действующие документы в области нормативного регулирования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции нефтехимических организаций, определены проблемы их применения, даны рекомендации по решению выявленных проблем.

Ключевые слова: нормативное регулирование, учет, затраты, себестоимость, нефтехимические организации.

Федеральные стандарты в области учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, а также отраслевые стандарты для нефтехимических организаций, предусмотренные Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», еще не утверждены. Поэтому в настоящее время организациями нефинансового сектора применяются правила ведения бухгалтерского учета, утвержденные уполномоченными федеральными органами исполнительной власти до дня вступления в силу Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». При этом федеральными стандартами признаются Положения по бухгалтерскому учету, утвержденные Министерством финансов Российской Федерации в период с 01.10.1998 года до 01.01.2013 года [1, ст. 30].

В соответствии с п. 8 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по элементам, а для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно [2, п. 8]. Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету [2, п. 10].

Отраслевые особенности бухгалтерского учета затрат и калькулирования себестоимости продукции:

– для нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий были установлены Инструкцией по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятиях, утвержденной приказом Министерства топлива и энергетики Российской Федерации от 17.11.1998 № 371 (далее – Инструкция № 371) [3];

– для предприятий химического комплекса установлены Методическими положениями по планированию, учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях химического комплекса, утвержденными Приказом Минпромнауки РФ от 04.01.2003 № 2 (далее – Методические положения) [4].

Необходимо отметить, что указанные выше два отраслевых стандарта не утратили юридической силы в настоящее время, но являются документами «разных поколений».

Инструкция № 371 была утверждена в 1998 году в качестве детализации требований Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 05.08.1992 № 552 (далее – Положение о составе затрат). Положение о составе затрат утратило силу в 2002 году в связи с принятием главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации. На основании этого можно сделать вывод, что применение Инструкции № 371 должно производиться только в части, не противоречащей требованиям Налогового Кодекса Российской Федерации. Однако Минфин РФ выпустило Письмо от 29.04.2002 № 16-00-13/03 со следующими разъяснениями: до завершения работы по разработке и утверждению министерствами и ведомствами соответствующих отраслевых нормативных документов по вопросам организации учета затрат на производство, калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), как и ранее, организациям надлежит руководствоваться действующими в настоящее время отраслевыми инструкциями (указаниями) с учетом требований, принципов и правил признания в бухгалтерском учете показателей, раскрытия информации в бухгалтерской отчетности в соответствии с уже принятыми нормативными документами по бухгалтерскому учету [5]. Вместе с тем, Письма Минфина РФ не являются нормативными правовыми актами, поэтому носят лишь рекомендательный характер.

Учитывая вышеизложенное, по нашему мнению, нефтехимическим организациям при разработке системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции можно (но не обязательно) руководствоваться Инструкцией № 371 в части, не противоречащей требованиям действующих нормативных документов по бухгалтерскому учету. Необходимо подчеркнуть, что Инструкция № 371 была утверждена два десятилетия назад в период не столь высокого уровня автоматизации бухгалтерского учета, в связи с чем в данном документе содержится достаточно упрощенный подход к выбору баз распределения косвенных затрат, не учитывающий специфику отдельных видов затрат. Кроме того, Инструкция № 371 была призвана обеспечить единство подходов к учету затрат и калькулированию себестоимости продукции для целей бухгалтерского учета и расчета налоговой базы по налогу на прибыль.

Методические положения утверждены в связи с введением в действие главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации и определили порядок формирования затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) исходя из специфических условий деятельности предприятий химической и нефтехимической промышленности.

Подходы к учету затрат и калькулированию себестоимости продукции в Инструкции № 371 и в Методических положениях во многих аспектах различаются. Отличия касаются, например, возможных к применению баз распреде-

ления косвенных затрат, методов оценки побочной продукции. На наш взгляд, до момента утверждения современных отраслевых стандартов нефтехимическим организациям следует разработать с учетом специфики производственного процесса и утвердить в стандартах экономического субъекта методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на основе подходов, предусмотренных Инструкцией № 371 и Методическими положениями, рассматривая эти нормативные документы как взаимодополняющие.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»: Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н.
3. Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятиях: приказ Министерства топлива и энергетики Российской Федерации от 17.11.1998 № 371.
4. Методические положения по планированию, учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и калькулированию себестоимости продукции (работ и услуг) на предприятиях химического комплекса: Приказ Минпромнауки РФ от 04.01.2003 № 2.
5. О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг): Письмо Минфина РФ от 29.04.2002 № 16-00-13/03.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ С ЦЕЛЬЮ ИХ ОБЛОЖЕНИЯ НДФЛ И СТРАХОВЫМИ ВЗНОСАМИ

Лопухова Н.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В РФ продолжается совершенствование нормативно-правовой базы по учету и налогообложению вознаграждений работникам. Однако остаются разные подходы к включению в объект обложения НДФЛ и страховыми взносами одних и тех же выплат. Одной из причин такого разночтения остается отсутствие системного подхода к определению терминов вознаграждения работникам, заработная плата, гарантии работникам, компенсации и других. В нашей статье сделана попытка такой систематизации и обозначено дальнейшее направление совершенствования нормативно-правовой базы, регламентирующей вознаграждения работникам.

Ключевые слова: вознаграждения работникам, заработная плата, оплата труда, гарантии работникам, компенсации, Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, МСФО IAS 19, НДФЛ, страховые взносы.

Выплаты работникам организаций сегодня в РФ не имеют четкой систематизации. Более того, одновременно существуют и применяются несколько тер-

минов, обозначающих выплаты в пользу работников: заработная плата, оплата труда, вознаграждения, компенсации, гарантии, социальные выплаты и другие. Так Трудовой кодекс РФ использует одновременно все термины в разных статьях, однако, при этом там отсутствует глоссарий, и нет определений всех терминов [1]. Поэтому очень часто идет подмена разных понятий, что приводит к дальнейшему отсутствию системного подхода к выплатам с точки зрения обложения их налогом на доходы физических лиц и страховыми взносами.

Серьезную работу по систематизации вознаграждений работникам для целей их учета, контроля и анализа проводит Сунгатуллина Л.Б. [1]. Большое внимание уделяется управлению вознаграждениями работниками и в системе менеджмента, например, в работе Акмаевой Р.И., Елифановой Н.Ш. [2]. Все еще в разработке находится новый стандарт «Учет вознаграждений работникам» для коммерческих и некоммерческих организаций. Уже приняты отраслевые стандарты для кредитных и некредитных финансовых организаций. Однако неоднозначными остаются формулировки в нормативно-правовой базе, что приводит к формированию разных подходов к одной и той же выплате с точки зрения обложения НДФЛ и страховыми взносами.

В Налоговом кодексе РФ, который сейчас администрирует не только НДФЛ, но и страховые взносы совсем не используется термин заработная плата, а лишь оплата труда. В некоторых статьях, например, в статье 217, используется термин вознаграждение: «Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) следующие виды доходов физических лиц: ...4) вознаграждения донорам за сданную кровь, материнское молоко и иную помощь» [3]. Кроме того, и в ТК РФ, и в НК РФ зачастую произвольно используются термины гарантии и компенсации работникам.

Поэтому, безусловно, назрела необходимость конкретизировать понятие вознаграждение работникам и соотнести его с терминами оплата труда и заработная плата, а также систематизировать подход к компенсациям и гарантиям работникам. Единственным нормативным источником, к которому можно обратиться с этой целью, являются МСФО. Так в «Международном стандарте финансовой отчетности IAS19 «Вознаграждения работникам» этот термин определяется как: «...Вознаграждения работникам – все формы возмещения, которые организация предоставляет работникам в обмен на оказанные ими услуги или расторжение трудового соглашения...» [4]. А понятие заработная плата используется как часть вознаграждения, которая выплачивается за отработанное время, количество и качество работ. Полагаем, что термин оплата труда является идентичным понятию заработная плата, так как предполагает выплаты именно за труд.

Мы рекомендуем в статье 255 НК РФ для целей налога на прибыль заменить термин «любые начисления» на любые вознаграждения или вознаграждения: «В расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам... стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления...» [3].

Рассмотрим формулировку в статье 346.16 НК РФ: «При определении объекта налогообложения [упрощенец с объектом «доходы минус расходы»] ... уменьшает полученные доходы на следующие расходы: б) расходы на оплату труда... в соответствии с законодательством [РФ]... 2. Расходы, указанные в [подп. б] пункта 1 настоящей статьи, принимаются в порядке, предусмотренном для исчисления налога на прибыль... [статьей] 255 [НК РФ]...». Как видим, нет единой терминологии. А следовало бы в подпункте «б» писать: расходы на вознаграждения работникам... в соответствии с законодательством РФ.

И только для целей НДФЛ в статье 208 НК РФ мы видим верный подход к определению выплат работникам: «1. Для целей [обложения НДФЛ] ... к доходам от источников в [РФ]... относятся: б) вознаграждение за выполнение трудовых или иных обязанностей...в [РФ]» [3].

С точки зрения НДФЛ доходами могут являться не только вознаграждения работникам, но и другие выплаты им не от работодателя. Поэтому здесь более уместна формулировка для целей определения объекта обложения страховыми взносами в статье 420 НК РФ: «1. Объектом обложения страховыми взносами ... признаются выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц...: в рамках трудовых отношений...».

Однако, на наш взгляд, здесь нарушена последовательность: не выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, а вознаграждения работникам и иные выплаты в пользу физических лиц.

Как видим из обзора нормативно-правовых документов, в них отсутствует единый подход к терминологии, и они требуют упорядочивания употребления термина вознаграждения работникам. Поскольку вознаграждения работникам включают все формы возмещения, мы включаем в их число и гарантии, и компенсации работникам. Продолжим дальнейший анализ их использования в законодательной базе РФ.

Обратимся к первоисточнику – Трудовому кодексу РФ: «Гарантии – средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений» [5]. Сам термин в ТК РФ используется по назначению. С точки зрения обложения НДФЛ и страховыми взносами, гарантийные выплаты схожи с заработной платой, так как подлежат обложению ими.

Рассмотрим более подробно гарантии – это выплаты, которые признаны возместить не полученный работником не по его вине заработок за те периоды, когда он по уважительным причинам:

– не находился на своем рабочем месте: нахождение в командировке или прохождение повышения квалификации с отрывом от производства, либо очередной оплачиваемый отпуск;

– не мог выполнять свои трудовые обязанности: простой по вине работодателя, либо по независящим от них обоим причинам, а также выплаты в возмещение работнику заработка, не полученного им из-за того, что работодатель незаконно лишил его возможности трудиться.

Однако, и в соответствии с ТК РФ, и с НК РФ в случае увольнения выплачивается денежная компенсации за неиспользованный отпуск. Обратимся

к ТК РФ и посмотрим, соответствует ли эта выплата определению: «Компенсации – денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей, предусмотренных настоящим Кодексом и другими федеральными законами» [5]. А какие затрат понесли работники в случае получения выплаты за неиспользованные отпуска? Никаких. Это гарантия со стороны государства, что отпуска не сгорают, и работник может получить за них деньги. Поэтому эта выплата облагается и НДФЛ и страховыми взносами в установленном порядке. В зависимости от того, по какой причине возникла необходимость в выплате компенсации, они делятся на несколько подгрупп:

- компенсации расходов, понесенных работником при исполнении трудовых обязанностей: командировки и другие служебные поездки, например, когда работа носит разъездной характер;

- компенсации за использование личного имущества, например, автомобиля в служебных целях, если это согласовано с работодателем;

- компенсации в целях возмещения причиненного работнику работодателем материального или морального ущерба: повреждение по вине работодателя личного имущества работника или финансовый ущерб по причине задержки выплаты зарплаты и иных причитающихся работнику от работодателя сумм.

В качестве очевидного примера компенсации можно привести компенсацию за задержку заработной платы. Она призвана компенсировать сотруднику ущерб, причиненный несвоевременной выплатой денежных средств. Однако с позиции контролирующего органа Минфина эта выплата не облагается НДФЛ на основании п. 3 статьи 217 НК РФ [6], но облагается страховыми взносами, так как: «Исходя из положений пункта 1 статьи 420 Кодекса объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов – организаций признаются выплаты и иные вознаграждения, производимые ими в пользу физических лиц, в частности, в рамках трудовых отношений» [7]. Логика Минфина понятна, так как она соответствует действующим формулировкам. Однако эти формулировки не отражают суть компенсации за задержку заработной платы – это вид материальной ответственности работодателя, поэтому страховыми взносами облагаться не должна. На это прямо указывают суды, например, в Постановлении АС Северо-Западного округа от 22.01.2019 [8].

Таким образом, необходимо в нормативно-правовой базе, регламентирующей вознаграждения работникам, четко систематизировать их, дать их классификацию и описать признаки / характеристики. Тогда будет упорядочен подход к обложению этих выплат НДФЛ и страховыми взносами, а также уточнен порядок их признания расходами для целей налога на прибыль.

Список литературы

1. Сунгатуллина Л.Б. Исторические аспекты и современные тенденции развития системы бухгалтерского учета и контроля вознаграждения персонала / Л.Б. Сунгатуллина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2018. – № 10. – С. 20–32.

2. Акмаева Р.И. Компенсационный менеджмент. Управление вознаграждением работников: учеб. пособие. / Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова // М.: Прометей, 2018. – 584 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019).
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 12.07.2018).
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019).
6. Письмо Минфина России от 28.02.2017 N 03-04-05/11096.
7. Письмо Минфина России от 06.03.2019 N 03-15-05/14477.
8. Постановление АС Северо-Западного округа от 22.01.2019 по делу N А13-8431/2018.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСЦЕНЕНИЯ АКТИВОВ В КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Максимова Д.В., Ветошкина Е.Ю.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы возмещаемости активов в компаниях нефтегазодобывающей отрасли. В условиях нестабильности российской экономики, значительной волатильности цен на энергетические ресурсы и изменения спроса на них решение вопросов обесценения активов становится первоочередной задачей для компаний этой сферы деятельности.

Ключевые слова: возмещаемость активов, нефтегазодобывающие компании, обесценение активов.

Вопрос обесценения активов является особенно актуальным для компаний нефтегазодобывающей отрасли. Такие предприятия осуществляют крупные вложения в основные средства и другие внеоборотные активы в связи со спецификой своей деятельности. МФ РФ в настоящее время официально признает действие МСФО на территории РФ [1, 2, 3]. Согласно требованиям МСФО (IAS) 36 при оценке наличия признаков возможного обесценения активов организация должна рассмотреть, как минимум, определенные внешние и внутренние признаки [4, п.12].

В случае наличия признаков обесценения необходимо провести тестирование активов на обесценение [5, 6]. Процесс тестирования активов на обесценение можно разделить на пять ключевых этапов.

1. Выделение единиц, генерирующих денежные потоки (ЕГДП). Определяются группы основных средств, для которых рассчитывается поток денежных поступлений.

2. Определение балансовой стоимости ЕГДП, входящих в генерирующую единицу.

3. Построение денежного потока: притока денежных средств от эксплуатации актива и оттока денежных средств, необходимых для генерирования финансового притока.

4. Определение ставки дисконтирования и дисконтирование денежных потоков. Рассчитывается на основе модели средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Производится расчет стоимости генерирующей единицы в постпрогнозном периоде, расчет текущей стоимости будущих денежных потоков, а также их суммарного значения.

5. Сравнение балансовой стоимости с возмещаемой стоимостью.

По нашему мнению, при определении метода расчета возмещаемой стоимости компаниям добывающей отрасли следует использовать метод ценности от использования активов, так как расчет стоимости реализации предполагает использование менее надежных оценок и данных.

В качестве ЕГДП для компаний нефтегазодобывающей отрасли наиболее целесообразно рассматривать активы по группам добывающих месторождений с общим сроком истощения запасов в связи с тем, что идентификация активов, относящихся к конкретному месторождению, затруднена из-за территориальной общности месторождений, присущей российским нефтяным компаниям.

Размер капитальных затрат (CAPEX) также является одним из ключевых показателей, характеризующих состояние активов предприятия добывающей отрасли. Необходимо отметить, что по мере повышения цен на нефть у компаний может возникнуть соблазн использовать оборудование таким образом, чтобы оно работало на износ с целью добычи сырьевых товаров в большем объеме. Однако с учетом возраста многих активов нефтегазовым компаниям необходимо обеспечить наличие достаточных средств для проведения качественного ремонта объектов инфраструктуры. Так как повышающийся уровень активности приводит к тому, что оборудование работает на износ, незапланированные сбои в работе нанесут компании ущерб.

На основании предложенной модели было проведено тестирование на обесценение внеоборотных активов ПАО НК Роснефть по данным опубликованной консолидированной финансовой отчетности, находящейся в сети интернет в свободном доступе [7].

Для построения модели обесценения будет использовано условное предположение о том, что добыча нефти продолжится в течение 25 лет постепенно сокращающимися темпами. При использовании предложенной модели компаниям рекомендуется использовать данные по добыче за год, полученные в результате проведения независимой оценки специалистами.

Исходные данные для расчета возмещаемой стоимости активов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета возмещаемой стоимости активов

Объем доказанных запасов, млн бр.	43 781
Добыча нефти за 2017 год, млн бр.	1 862
Год истощения запасов	2042
Операционные расходы за 2017 год, млн руб.	3 471
НДПИ за 2017 год, млн руб.	1 919
Капитальные затраты за 2017 год, млн руб.	922
WACC	16 %

Источник: отчетность ПАО НК Роснефть за 2017 год

Таким образом, расчет обесценения для ПАО НК Роснефть по состоянию на 31.12.2017 выглядит следующим образом (таблица 2):

Таблица 2

Расчет обесценения активов

Год	Объем добычи, млн бр.	Цена, долл. за бр.	Выручка, млн руб. по курсу на 31.12.2017	Расходы, млн руб.	НДПИ, млн руб.	КЗ, млн руб.	ЧДП, млн руб.	Коэф-т дисконт-я	ДЧДП
2018	1 862	72	7 722	3 471	1919	922	1 410	0,862	1216
2019	1 862	75	8 044	3 471	1919	922	1 732	0,743	1287
2020	1 862	75	8 044	3 471	1919	922	1 732	0,641	1110
.....									
2042	1 499	72	6 217	2 794	1545	742	1 135	0,024	27
Возмещаемая стоимость основных средств, млн руб.								9 047	
Балансовая стоимость основных средств, млн руб.								7 923	
Разница между ВС и БС, млн руб.								1 124	

По результатам проведенного тестирования можно сделать вывод о том, что основные средства ПАО НК Роснефть по состоянию на 31.12.2017 не требуют обесценения. Необходимо отметить, что в финансовой отчетности ПАО НК Роснефть отражена информация об отсутствии обесценения основных средств в 2017 году, что еще раз подтверждает разумность предлагаемой модели.

Использование предложенной модели обесценения позволит нефтегазодобывающим компаниям сформировать точную и справедливую информацию о возмещаемости своих внеоборотных активов в случае наличия признаков обесценения активов.

Список литературы

1. О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Россий-

- ской Федерации: приказ Министерства финансов РФ от 28.12.2015 № 217н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф. – Последнее обновление 22.11.2018. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193532/ (дата обращения: 01.04.2019).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», приложение № 1 к приказу Министерства финансов РФ от 28.12.2015 № 217н: приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф. – Последнее обновление 22.11.2018. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202725/ (дата обращения: 01.04.2019).
 3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства», приложение № 8 к приказу Министерства финансов РФ от 28.12.2015 № 217н: приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф. – Последнее обновление 22.11.2018. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202744/ (дата обращения: 01.04.2019).
 4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов», приложение № 23 к приказу Министерства финансов РФ от 28.12.2015 № 217н: приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф. – Последнее обновление 22.11.2018. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202652/ (дата обращения 01.04.2019).
 5. Колчугин С.В. Проблемы оценки и бухгалтерского учета основных средств / С.В. Колчугин // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. – С. 140–146.
 6. Kulikova L.I. Application of actuarial calculations when building a report on company's financial position / L.I. Kulikova, N.B. Semenikhina, E.Y. Vetoshkina // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Т. 20. Special Issue. – С. 96–102.
 7. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «НК «Роснефть» – URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/ (дата обращения: 01.04.2019).

РОЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В БЮДЖЕТИРОВАНИИ

Музафарова Г.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Для обеспечения эффективного функционирования системы бюджетирования на предприятии экономическому субъекту необходим обширный массив учетно-аналитической информации. Чтобы ежедневно отслеживать и адекватно оценивать перспективы появления новых возможностей и угроз, предприятию необходим более качественный аналитический потенциал.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, бюджетирование, эффективность.

Базой для принятия эффективных управленческих решений является учетная информация, которая обеспечивает хозяйствующий субъект необходимыми данными для реализации таких функций управления, как планирование, контроль и оценка. Учетные данные берутся из учетно-аналитической системы организации. Для принятия управленческих решений учетно-аналитические данные формируются, прежде всего, в бизнес-планах в виде прогнозной и оценочной информации, для реализации управленческих решений – в финансовом, налоговом и управленческом учете, а для контроля и оценки результатов исполнения решений – в финансовом и управленческом учете.

Учетно-аналитическая система включает в себя такие подсистемы, как учетная, аналитическая и аудиторская.

Основой для учетно-аналитической системы является бухгалтерский учет. На основе информации учетной системы проводится анализ деятельности хозяйственно-экономического субъекта, и принимаются важнейшие решения о достижении стратегических целей. Учетная подсистема должна обеспечивать постоянное формирование, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации на основе разработанной методологии и технологии учета [2, С. 31].

Аналитическая система обеспечивает количественную и качественную оценку происходящих изменений. Она дает возможность своевременно выявлять как отрицательные, так и положительные тенденции развития, и реагировать на них.

Эффективное управление организацией невозможно без достоверной учетно-аналитической информации, так как это важнейший источник информации для принятия рациональных управленческих решений. При формировании информационной базы в системе бюджетирования нужно следовать определенным принципам сбора информации. Это позволит повысить эффективность анализа бюджетов на основе совершенствования процесса сбора информации.

В информационном обеспечении процесса бюджетирования можно выделить базовые компоненты нормативно-правового, информационного, организационного, методологического, методического и программно-технического обеспечения. Рассмотрим некоторые компоненты информационного обеспечения процесса бюджетирования подробнее [5, С. 67].

Компонентом нормативно-правового обеспечения учетно-аналитической системы бюджетирования являются нормативно-правовые акты бухгалтерского учета, управленческого учета, а также правовые акты, охватывающие отдельные аспекты формирования прогнозной финансовой информации.

Компонентом информационного обеспечения учетно-аналитической системы бюджетирования служат следующие информационные источники: базовые документы, которые регулируют методику ведения бухгалтерского, управленческого учета и методику формирования бюджетов; аналитическая информация и прогнозы, которые используются при разработке бюджетов; бюджетные формы; формы прогнозной финансовой отчетности.

Организационное обеспечение включает выбор метода бюджетирования. Организация выбирает метод, соответствующий стратегическим целям хозяйственно-экономического субъекта. Выделяют следующие методы бюджетирования: традиционное, процессно-ориентированное, стратегическое бюджетирование [1, С. 63].

Традиционным бюджетированием является процесс управления системой бюджетов предприятия, целью которого является определение будущих доходов и расходов.

Основными недостатками традиционного бюджетирования являются: требуется много времени для сбора информации и составление бюджетов; отсутствуют механизмы подтверждающие рациональное использование затрат; не оцениваются отдельные бизнес-процессы, что приводит к неправильным выводам при принятии управленческих решений; происходит максимизация краткосрочной прибыли, а не долгосрочной.

Все перечисленные недостатки традиционного бюджетирования вызваны применением данной системы в период индустриализации экономики. В прежние времена условия производства не менялись, оставались одинаковыми и стабильными. В современных условиях все иначе, изменение происходит, ничуть ли каждую неделю и скорость данных изменений только все больше усиливается. Становится очевидным, что приходится менять устаревшие принципы планирования и бюджетирования [4, С. 45].

Основной целью бюджетирования является контроль или снижение затрат на предприятии. Однако эффективность традиционного бюджетирования в этом случае намного уступает более современным методам бюджетирования.

Процессно-ориентированное бюджетирование (Activity based budgeting) является продолжением традиционного метода бюджетирования, главной целью которого является достижение стратегических целей организации. Эффективность этого метода заключается в том, что он позволяет планировать, контролировать и сокращать расходы организации. В процессно-ориентированном методе потребность в ресурсах определяется, исходя из спроса на определенные виды деятельности. Ресурсы планируются с учетом потребности клиентов. Процессно-ориентированное бюджетирование направлено на создание стоимости.

Стратегическое бюджетирование направлено на выполнение стратегических целей организации. Стратегическое бюджетирование дает возможность главным менеджерам оценить текущее состояние организации, формировать стратегию организации на долгосрочную перспективу, учитывая внешние и внутренние факторы, а также при необходимости произвести корректировку стратегий [3, С. 45].

Таким образом, для обеспечения эффективного функционирования системы бюджетирования на предприятии экономическому субъекту необходим обширный массив учетно-аналитической информации. Чтобы ежедневно отслеживать и адекватно оценивать перспективы появления новых возможностей и угроз, предприятию необходим более качественный аналитический потенциал. Организации просто необходим качественный аналитический потенциал,

в первую очередь, для ежедневной проверки и адекватной оценки перспектива выявления новых возможностей и рисков предприятия.

Из этого следует, что система бюджетирования не может существовать без объединения данных учета, анализа и аудита, что подразумевает под собой осуществление комплексного учетно-аналитического обеспечения системы бюджетирования. Формирование комплексного, но в то же время компактного и насыщенного учетно-аналитического обеспечения системы бюджетирования создает необходимые условия для принятия своевременных эффективных управленческих решений.

Список литературы

1. Антонов Р.В. Критический анализ традиционного подхода к бюджетированию / Р.В. Антонов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 1. – С. 63–65.
2. Городничева Е.С. Методика организации бюджетирования на предприятии / Е.С. Городничева // Управление предприятием на конкурентном рынке: материалы круглого стола. – Тамбов, 2010. – С. 31–38.
3. Курганская Е.В. Современные подходы к бюджетированию / Е.В. Курганская // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2011. – № 5. – С. 45–48.
4. Пахомов М.А. Международный опыт и российская практика в области бюджетирования / М.А. Пахомов, Е.С. Городничева // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 4. – С. 63–67.
5. Широкова Ю.А. Бюджетирование в системе внутрифирменного финансового планирования / Ю.А. Широкова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2010. – № 3. – С. 67–73.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОЦЕНКИ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Мусаллямова М.Ф.

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Автором рассматривается сущность некоторых специфических исламских инструментов, таких как сукук, мудараба, мушарака и мурабаха и порядок их отражения в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: исламские финансовые инструменты, бухгалтерский учет, сукук, мудараба, мушарака, мурабаха.

В современной экономике все большее внимание начинают уделять специфическим финансовым инструментам, используемым в исламских финансах. Среди таких инструментов можно выделить сукук, мурабаху, мударабу, мушараку, иджару и т.д.

К примеру, по данным агентства Reuters размер всего мирового рынка сукук на конец 2017 года составлял \$370 млрд. Безусловно, лидерами рынка являются страны, в которых ислам является доминирующей религией. Так, в 2017 году на долю Малайзии приходилось 36,5 млрд долл. рынка сукук, Саудовской Аравии – 32 млрд долл., Индонезии – 7 млрд долл. Но и Европейские страны все больше внимания уделяют этому инструменту. Правительство Великобритании выпустило первый сукук в 2014 году, став первой страной за пределами мусульманских стран, которая представила инвесторам такой инструмент. Ожидается, что к 2021 году рынок сукук вырастет до 3,5 триллионов долл., а западные страны будут играть все большую роль. [4]

Несмотря на пока еще низкий уровень развития исламских финансов в России, а также их законодательного регулирования, в настоящее время все чаще и чаще встречаются попытки внедрить и использовать их. Так, в конце августа 2017 года Центральный банк РФ принял решение о государственной регистрации первого выпуска неконвертируемых процентных документарных сукук-облигаций на предъявителя. Выпуск, правда, был технический, организован компанией из Татарстана – ООО «Сукук-Инвест», а компанией оператором денежных средств – ООО «СПВ». Срок обращения облигаций составил 62 дня. Предусмотрен один купон, размер которого заранее не определен. [5] Вполне успешно функционирует Финансовый дом «Амаль», предлагающий инвесторам инвестиционные продукты, основанные на исламском договоре «Мудароба». Эта же организация предлагает физическим и юридическим лицам рассрочку на основании договора мурабаха и иджару (лизинг).

В связи с этим возникает необходимость определить, каким образом необходимо отражать в учете вышеуказанные инструменты и операции с ними организациям, решившим их использовать. Для этого необходимо выяснить понятие и сущность этих операций. Специфика исламских финансовых инструментов обуславливается ограничениями, накладываемыми шариатом: по ним запрещается начисление процентов (риба), запрещены неопределенность, азарт, принуждение, риски должны быть справедливо распределены между участниками деятельности, прибыль должна быть получена в результате ведения производственной или коммерческой деятельности, а деньги сами по себе не должны генерировать прибыль и т.д.

Сукук часто называют облигацией, так как он, также как облигации, используется для временного привлечения денежных средств инвесторов. При этом он оформляется в виде ценной бумаги с конкретным сроком погашения, с плавающей ставкой доходности, которая может обращаться на рынке ценных бумаг. Отличием сукук от обычной облигации является то, что денежные средства инвесторов используются, как правило, на приобретение конкретного актива, прибыль от использования, которого как раз и распределяется между инвесторами, которые, по существу, являются долевыми собственниками данного актива. Эмитентом сукук обычно является компания специального назначения (SPV), которой передается право собственности на актив, под который выпускаются сукук. Именно это лицо, как правило, выпускает сукук, отвечает по ним перед держателями, приобретает соответствующие эмиссионной

документации активы и распределяет полученные от использования актива финансовые потоки между держателями сертификатов сукук. Таким образом, в реализации данного проекта обычно выступают три стороны: держатели сертификатов сукук (инвесторы), компания специального назначения (посредник) и лицо, которое за обусловленную плату использует соответствующий актив (заемщик).

Соответственно, по нашему мнению, держателям сертификатов сукук целесообразно их учитывать в качестве финансовых вложений с отнесением доходов и убытков (в случае возникновения) по ним на финансовые результаты. Заемщикам целесообразно учитывать свою задолженность в составе обязательств (в зависимости от срока: долгосрочных или краткосрочных).

Мудароба – это договор, при котором владелец капитала (рабб-альмалл) доверяет свои средства предпринимателю или менеджеру (мудариб), который, используя эти средства и свои навыки, добивается реализации проекта. Полученная прибыль делится между сторонами согласно заранее обговоренной пропорции. В случае убытка потери несет только владелец капитала [1, С. 88]. С позиции владельца капитала мудароба является финансовым вложением. Прибыли и убытки, полученные по договору, должны включаться в состав финансовых результатов компании. Мудариб финансовые и имущественные вложения не осуществляет, его вклад определяется лишь его временем, навыками и трудом. Полученная же доля прибыли от реализации договора является его финансовым результатом.

Мушарака отличается от мударобы тем, что инвесторов может быть несколько, каждый из них осуществляет инвестиции, имеет право участвовать в управлении бизнесом и выполнять работу, связанную с этим, между партнерами распределяются не только прибыли, но и убытки (в случае возникновения), а также выгода от переоценки активов. Таким образом, инвестиции по договору мушараки для партнеров являются, по существу, финансовым вложением. Прибыли и убытки от исполнения договора целесообразно включать в состав финансовых результатов.

Мурабаха – это особый вид продажи, при которой покупателю известна стоимость, по которой был приобретен актив продавцом и при этом он приобретает его у продавца с надбавкой к цене. Обычно этот договор используется для приобретения каких-либо активов с рассрочкой платежа, т.е., именно для получения рассрочки покупатель и готов переплатить некую заранее определенную и обговоренную сумму. В этом смысле мурабаха и используется в качестве способа финансирования. В этом случае продавцом выступает банк или специализированная организация, которая специально для покупателя приобретает интересующий его актив и перепродает его покупателю на условиях рассрочки платежа, но с надбавкой к цене.

В бухгалтерском учете продавца в момент приобретения признается соответствующий актив. После его продажи покупателю возникает дебиторская задолженность на всю сумму задолженности, включая сделанную надбавку, а также признается прибыль от продажи актива. У покупателя отражается поступление актива, который оценивается по полной стоимости приобретения.

Список литературы

1. Озиев Г. Контрактная основа исламского банкинга / Г. Озиев, М. Яндиев – М.: Исламская кн., 2015. – 110 с.
2. Куликова Л.И. Показатели оценки деловой активности компании / Л.И. Куликова, Е.Ю. Ветошкина, Р.Р. Нургатин // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 57–63.
3. Харисова Ф.И. Отчетность в области устойчивого развития организации в свете исламской концепции / Ф.И. Харисова, А.Р. Юсупова, И.К. Харисов // Современный мусульманский мир. – 2018. – № 1. – С. 6.
4. Исламские финансы: рынок сукук, отличия от запада, правовая оболочка – URL: <http://finopedia.ru/islamskie-finansy-rynok-sukuk-otlicia-ot-zapada-pravovaa-obolocka> (дата обращения: 28.03.2019).
5. Первый в России выпуск сукук ломает стереотип скептиков – URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/356492> (дата обращения: 28.03.2019).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Мухаметзянов Р.З., Соколов А.Ю., Шигаев А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях государственной направленности на развитие цифровой экономики значительным изменениям подвергается система бухгалтерского учета и отчетности. Современные информационные технологии видоизменяют содержательные и методологические аспекты учета, появляются новые объекты учета, расширяются функции бухгалтерской профессии.

Ключевые слова: цифровизация экономики, криптовалюта, токены, бухгалтерский учет и отчетность.

Президент РФ В.В. Путин в своем Послании Федеральному собранию от 01.12.2016 предложил развивать цифровую экономику в качестве экономики нового технологического поколения с использованием цифровых технологий. Для реализации этого предложения впоследствии были разработаны Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [4] и проект Федерального закона «О цифровых финансовых активах» [3]. Государственная направленность на цифровизацию экономики задала тренд научных публикаций, научно-практических конференций, форумов с часто встречающейся тематикой «в условиях цифровой экономики», «цифровизации экономики», «развития блокчейн технологий» и пр., на которых большое значение придается бухгалтерскому учету в новых условиях цифровой экономики.

Концепция цифровизации затрагивает всю информационную систему обеспечения происходящих социально-экономических процессов, где важную роль играют бухгалтерский учет и отчетность, переосмысление значения и места которых приобретает особую актуальность. Возникает необходимость в из-

менении содержательных, методологических и концептуальных основ учета под влиянием технологий современности [1, С. 9]. Бухгалтерский учет при отражении фактов хозяйственной жизни уже задолго до начала развития цифровой экономики оперировал своим «языком цифр», «особой технологией цифр» (метод двойной записи). К настоящему времени бухгалтерский учет эволюционировал в использовании носителей информации (от глиняных досок до электронного документооборота) и подвергся трансформации в отношении средств и технологий обработки «цифровой информации» (от простейших средств – абака – до современных программных продуктов) [2, С. 8].

Внедрение информационных технологий в нашу жизнь происходит в геометрической прогрессии. Некоторые из них еще не нашли массового применения, но могут сильно видоизменить будущее, в т.ч. и будущие методы и методики бухгалтерского учета и отчетности. Например, технологии блокчейн (основанные на распределенной базе данных общего пользования) и нейросети (основанные на искусственном интеллекте), создают «предпосылки прорыва в учете» [1, С. 9] и отчетности, благодаря которым сбор и регистрация фактов хозяйственной жизни становятся машинной работой, а фальсификация или уничтожение данных с единого реестра хранения записей по транзакциям становится невозможным.

Значительным изменениям подвергаются и объекты бухгалтерского учета, что связано с возрастанием количества показателей, характеризующих различные стороны бизнеса [1, С. 10]. Появляются такие понятия, как «человеческий капитал», «репутационный капитал», «токены», «криптовалюта», «смарт-контракты», отражение которых в учете может потребовать внесение изменений в действующие нормативно-правовые акты по бухгалтерскому учету в части критериев признания и принципов отражения новых объектов в учете и отчетности.

На сегодняшний день идет активная дискуссия по поводу признания в учете цифровых активов – токенов и криптовалюты. В научной литературе некоторые авторы относят криптовалюту и токены к нематериальным активам, другие – к финансовым активам, денежным средствам. При этом рассмотрение этих объектов учета в качестве синонимов недостаточно обосновано и может привести к искажению данных бухгалтерского учета и отчетности. Анализ регулятивных документов показал, что на сегодняшний день ни российская система бухгалтерского учета, ни международные стандарты финансовой отчетности, ни американские стандарты бухгалтерского учета не регламентируют учет токенов и криптовалюты.

Важную роль также играет сближение и объединение внешнего и внутреннего учета [1, С. 10], данных статистического, бухгалтерского, налогового, стратегического, экологического, социального, актуарного учета и представления их данных в единой интегрированной отчетности.

Под влиянием данных изменений неуклонно растет и роль бухгалтера в цифровой экономике, возрастают требования к его необходимым компетенциям и навыкам, происходит переориентация функции бухгалтера с контрольной на информативную, что требует разработки новых способов сбора и обработки информации, новых показателей, формирования отчетности «в режиме-

онлайн» и взаимоувязки новых учетных данных с нефинансовой информацией о разных аспектах бизнеса. Происходит трансформация профессии бухгалтера в сторону интеллектуализации, расширяется круг его должностных обязанностей, при этом бухгалтер становится «партнером по бизнесу» [5].

Анализ 100 вакансий главного бухгалтера по г. Казани (из 168 имеющихся) по данным сайта headhunter.ru по состоянию на 04.04.2019 показал, что требования к данной профессии, действительно, изменились и расширились в сторону обязанностей финансового директора. Появляются функции, которые не прописаны в должностных инструкциях главного бухгалтера, например: постановка документооборота; учет договоров с поставщиками и покупателями, их согласование, контроль их полноты и достоверности, их аудит; составление и контроль договоров займа; налоговое планирование, оптимизация налогообложения; постановка управленческого учета; ведение кадрового делопроизводства; участие в автоматизации компании; организация работы по соблюдению финансовой дисциплины и рациональному использованию ресурсов; контроль за всеми финансово-хозяйственными операциями; обеспечение экономической безопасности в компании; экономический анализ хозяйственной деятельности и интерпретация данных, работа с большими данными, массивами данных. При этом часто отмечается, что перечень выполняемых обязанностей может расширяться, что позволяет сделать вывод о неуклонном возрастании роли главного бухгалтера в современных экономических условиях.

В целом, развитие бухгалтерского учета и отчетности в условиях цифровизации экономики, внедрение новых технологий и автоматизация бухгалтерского учета, трансформация обязанностей бухгалтеров способствуют улучшению качества финансовой отчетности, повышению прозрачности бизнеса и инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов и, в конечном итоге, расширению информационного пространства экономики.

Список литературы

1. Емельянов Н.В. Влияние цифровизации экономики на развитие бухгалтерского учета / Н.В. Емельянов, Ю.А. Ермилова // Экономические исследования и разработки. Научно-исследовательский журнал. – 2019. – № 1. – С. 8–12.
2. Ермакова Н.А. О некоторых проблемах бухгалтерского учета в цифровой экономике / Н.А. Ермакова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: сборник научных трудов Второй заочной международной конференции профессорско-преподавательского состава – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2018. – С. 7–10.
3. О цифровых финансовых активах: Проект федерального закона № 419059-7 (ред. от 22.05.2018) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=172447> (дата обращения: 04.04.2019).
4. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 г. № 1632-р. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: <http://www.con>

sultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=172447 (дата обращения: 04.04.2019).

5. Цивенко М.Ю. Трансформации профессии бухгалтера в условиях развития «цифровой экономики» / М.Ю. Цивенко // Молодой ученый. – 2017. – № 48. – С. 100–102.

НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Плотникова Л.А., Маркарьян С.Э., Хапугина Л.С.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Настоящее исследование посвящено изучению вопросов взаимодействия экономического субъекта и органов Федеральной налоговой службы в области осуществления налогового контроля. Налоговый мониторинг является формой налогового контроля, при которой налоговые органы не осуществляют камеральные и выездные проверки по вопросам установления правильности исчисления и уплаты налогов. При этом проверка осуществляется на основании регламента информационного взаимодействия в порядке удаленного доступа к информационным ресурсам экономического субъекта. Настоящее исследование проведено посредством подготовки регламента информационного взаимодействия Федеральной налоговой службы с одним из крупнейших налогоплательщиков Республики Татарстан и России, предприятием нефтегазовой отрасли – АО «СМП-Нефтегаз».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, налоговый учет, налоговая отчетность, налоговый мониторинг, регламент информационного взаимодействия, система внутреннего контроля, управление рисками.

Предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления (удержания), полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с Налоговым кодексом РФ возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента) – организацию. Налоговый мониторинг – инновационная процедура взаимодействия Федеральной налоговой службы (ФНС) и экономических субъектов бизнеса. Осуществляться налоговый мониторинг может только в крупных компаниях с большими объемами налоговых платежей [1, п. 3 ст. 105.26].

Преимущество данной системы налогового контроля состоит в том, что компания будет избавлена от налоговых проверок. За периоды, которые попали под налоговый мониторинг, инспекции не могут проводить ни камеральные, ни выездные проверки [5]. Организация добровольно в режиме реального времени предоставляет инспекторам доступ к своим первичным документам, налоговым регистрам, данным бухгалтерского и налогового учета, а также к другой информации. Это позволяет ревизорам контролировать правиль-

ность расчета налогов без выездных и камеральных проверок. А организация сможет своевременно исправлять допущенные ошибки, получив письменные рекомендации инспекции [3]. Обратиться в налоговую инспекцию с заявлением о проведении налогового мониторинга компания вправе, если одновременно выполняются следующие условия, предусмотренные п. 3 ст. 105.26 Налогового кодекса РФ.

Подать заявление о проведении налогового мониторинга нужно не позднее 1 июля текущего года [1, п. 3 ст. 105.26; п. 1 ст. 105.27] по утвержденной форме [2]. К заявлению о проведении мониторинга прилагают: а) информацию об организациях и физических лицах, которые прямо и (или) косвенно участвуют в организации, если доля такого участия составляет более 25 процентов; б) регламент информационного взаимодействия; в) учетную политику для целей налогообложения организации, действующую в том календарном году, в котором подается заявление о мониторинге [6].

Информационное взаимодействие АО «СМП-Нефтегаз» с налоговым органом производится посредством доступа к информационной системе «1С: Бухгалтерия предприятия 8» и «1С: Зарплата и управление персоналом 8» после подписания регламента сторонами на основании «заявки» налогового органа с указанием должностного лица, ответственного за проведение налогового мониторинга. Доступ предоставляется для просмотра регистров бухгалтерского учета и для просмотра данных, связанных с исчислением (удержанием), уплатой (перечислением) налогов, сборов, страховых взносов [4]. Доступ для налогового сотрудника предоставляется удаленно, по месту нахождения налогового органа [9].

На первоначальном этапе исследования были определены основные понятия и экономическая сущность налогового контроля, проведен анализ основных положений и требований налогового законодательства РФ в отношении осуществления налогового контроля и раскрыты цели и задачи налогового мониторинга [10]. Результатом исследования явилась разработка для компании нефтегазовой отрасли АО «СМП-Нефтегаз», которая является одним из крупнейших налогоплательщиков РТ и РФ, Регламента информационного взаимодействия. Настоящий Регламент выступает в качестве рабочего документа, позволяющего внедрить в практику хозяйствования процесс взаимодействия ФНС с одним из экономических субъектов. В Регламенте предусмотрены все необходимые элементы, благодаря которым:

- устанавливается порядок представления налоговому органу документов (информации);

- разрабатывается порядок отражения организацией в регистрах бухгалтерского и налогового учета доходов, расходов, объектов налогообложения, сведения о регистрах бухгалтерского учета, об аналитических регистрах налогового учета;

- анализируется и оценивается информация о системе внутреннего контроля организации за совершаемыми фактами хозяйственной жизни [8] и правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов.

На следующем этапе исследования будут изучены проблемы внедрения и применения на практике положений Регламента информационного взаимодействия, а также поиск путей его дальнейшего совершенствования в части:

– более подробного описания уровней имеющегося контроля в организации и порядка проведения контрольных процедур [6];

– своевременного документирования результатов проводимых проверок работы системы внутреннего контроля и использования при этом новейших информационных технологий [9];

– эффективного функционирования системы управления налоговыми рисками [7].

Таким образом, исследование раскрывает научную новизну и практическую значимость, поскольку носит практикоориентированный характер и имеет опыт практического внедрения и апробации результатов исследования в деятельность действующей компании.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 27.12.2018 г.) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.12.2018).
2. Приказ ФНС России от 21.04.2017 г. №ММВ-7-15/323 «Об утверждении форм документов, используемых при проведении налогового мониторинга, и требований к ним» (вместе с «Требованиями к регламенту информационного взаимодействия», «Требованиями к составлению мотивированного мнения налогового органа») // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 23.06.2017).
3. Лакаткина Е.М. Новые способы налогового контроля и их роль в снижении налоговых рисков экономических субъектов / Е.М. Лакаткина, Г.Н. Ясменко, М.В. Смольнякова // Вестник Академии знаний. – 2018. – № 1 (24). – С. 215–222.
4. Маркарьян С.Э. К вопросу финансового прогнозирования вероятности банкротства организации / С.Э. Маркарьян // Казанский экономический вестник. – 2012. – № 2 (2). – С. 15–18.
5. Науменко А.М. Налоговый мониторинг – новый институт в сфере финансово-правового регулирования в России / А.М. Науменко // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2018. – № 3 (94). – С. 73–75.
6. Плотникова Л.А. Организация системы внутреннего контроля как элемента учетной политики / Л.А. Плотникова, Г.Р. Давлетова // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 3 (29). – С. 92–100.
7. Плотникова Л.А. Процедуры внутреннего контроля внешнеторговых сделок как инструмент снижения рисков экономического субъекта // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 1 (15) – С. 21–24.
8. Сафина Д.И. Внутренний контроль фактов хозяйственной жизни организации / Д.И. Сафина, Л.А. Плотникова // Инновация, технологии, наука: сборник статей международной научно-практической конференции (Киров, 23 января 2016). – Уфа: ООО «Омега-Сайнс», 2016. – 240 с. – С. 178–180.

9. Шакирова Л.Р. Новый способ преобразования отчетных данных в формате XBRL: просто о сложном / Л.Р. Шакирова, Л.А. Плотникова // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сб. науч. ст. (Казань, 5–6 декабря 2017). – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – 590 с. – С. 317–319.
10. Хапугина Л.С. Особенности методологии анализа финансовой отчетности / Л.С. Хапугина, А.А. Бикбулатов // Казанский экономический вестник. – 2018. – № 4 (36). – С. 101–108.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ТОВАРНОГО РЫНКА

Сабирова А.И., Хайруллина А.Д., Нагуманова Р.В.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На сегодняшний момент анализ уровня конкурентоспособности предприятия может давать определенные преимущества при выработке стратегически важных решений, включая стратегии развития, расширение рынков сбыта, анализ перспектив получения инвестиций и др. Существует множество подходов оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В статье раскрыты некоторые особенности структурного и функционального методов.

Ключевые слова: концентрация, конкуренция, конъюнктура рынка, конкурентоспособность, товарный рынок.

Последние несколько лет правительство России устанавливает приоритетные задачи повышения конкурентоспособности своих национальных производителей. В данных условиях предприятия различных сфер вынуждены осуществлять постоянный мониторинг своей конкурентоспособности, отражающей эффективность их функционирования на рынке. Так как в настоящее время конкуренция превратилась в универсальную характеристику экономики, требуется более углубленное ее научное осмысление как экономической категории. Слово «конкуренция» (*concurrentia*) трактуется как столкновение или состязание, соперничество между людьми, хозяйственными субъектами в достижении одной цели на каком-либо поприще [1].

Именно конкуренция (особенно способность новых фирм завоевывать свою нишу в той или иной отрасли) одновременно вызывает расширение производства или оказания услуг и понижение цены продукта (работ, услуг) до уровня, соответствующего издержкам производства. На конкурентном рынке неспособность некоторых фирм использовать передовую экономическую технологию производства, в конечном счете, означает их устранение другими конкурирующими фирмами, которые применяют наиболее эффективные методы производства. В рамках этой проблемы проводятся многочисленные иссле-

дования по отдельным регионам и субъектам хозяйствования с целью выявления стандарта, именуемого конкурентоспособностью [2].

В научной литературе раскрыто множество подходов к оценке конкурентоспособности компаний, однако единого мнения по методическому обеспечению оценки конкурентоспособности не существует, не разработана унифицированная методика с обоснованными рекомендациями по выбору базы сравнения для анализируемых групп показателей, которая даст возможность наиболее объективно оценить эффективность функционирования на рынке предприятия. Кроме того, в качестве ключевой проблемы оценки конкурентоспособности можно отметить отсутствие достоверной информации о факторах воздействия на уровень монополизации. Существующие методы оценки конкурентоспособности предприятий можно представить в виде группировки (рис. 1).



Рис. 1. Систематизация существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия [3]

Методы оценки конкурентоспособности, основанные на показателях эффективности предусматривают два подхода: функциональный и структурный. Первым направлением в определении конкурентоспособности служит функциональный подход, где главную роль играют показатели различных сторон деятельности предприятия (анализ активов, финансового состояния, деловой репутации и др.). Данный подход рассматривает конкуренцию как обязательный элемент рыночного механизма, который направлен на устранение отклонений от нормального развития экономики и представлен трудами Й. Шумпетера и Ф. фон Хайека.

Функциональный подход к определению конкуренции

Автор	Определение
А. Смит [4]	«Невидимая рука» рынка, координирующая деятельность его участников
Й. Шумпетер [5]	Динамический процесс, ведущий к открытию нового товара (технологии), через механизм «созидательного разрушения», очищающего экономику от всего старого, ненужного
Ф. Хайек	Процесс, посредством которого передаются и получают знания
А. Шаститко	Способ адаптации действующих на рынке субъектов к изменяющимся обстоятельствам
П. Завьялов	Состязательность хозяйствующих субъектов, предпринимателей, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем рынке

Немного иначе рассматривает конкуренцию структурный подход, который характеризует конкуренцию через систему его элементов, структуру рынка и других его элементов. Структурный подход к оценке конкурентоспособности позволяет на основе показателей рыночной доли, темпов роста продаж и рентабельности рынка установить позицию на товарном рынке, определить влияние конкурентной среды на субъект хозяйствования и интенсивность конкуренции. То есть осуществляется анализ уровня монополизации отрасли, некоторые ученые-экономисты характеризуют данный метод достаточно проблематичным ввиду отсутствия достоверных данных об уровне конкуренции и входных барьерах в отрасль.

Наиболее отчетливо структурный подход к пониманию сущности конкуренции прослеживается в работах А. Курно, Ф. Найт, Л. Качалина.

Структурный подход при определении конкуренции

Автор	Определение
А. Курно	Борьба двух или более фирм, когда каждая предполагает, что объем производства ее конкурентов будет оставаться неизменным
Ф. Найт	Взаимодействие множества независимых хозяйственных единиц, действующих в условиях неопределенности
Л. Качалина	Состязательность в условиях отсутствия монополии

Именно сторонники структурного подхода заложили и развили основы представлений о современной западной теории четырех основных типов рынков: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и монополии. В основу классификации рынков структурным подходом положены различные критерии. К наиболее распространенным относят число участников рынка, численность продавцов, характер продукта, доля фирмы

на рынке и т.д. При данном подходе основное внимание уделяется анализу структуры рынка по составу участников и их долям.

С целью более точного определения типа рыночной структуры на рынке разработаны специальные количественные показатели, из которых наиболее известным и используемым в практике антимонопольного законодательства является показатель степени концентрации – индекс Херфиндаля-Хиршмана (НИ) и коэффициент рыночной концентрации (CR).

В целом, все вышеперечисленные подходы исходят из одинакового видения сущности и экономической природы конкуренции. Такое видение исходит из теории рыночного равновесия и трактует конкуренцию как состояние рынка, которое можно измерить при помощи математических расчетов.

Список литературы

1. Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка: справочное издание. / С.А. Кузнецов – СПб.: Норинт, 2000. – 1536 с.
2. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия: учебник для вузов / В.А. Горемыкин – М.: Филинь, 2011 – 507 с.
3. Хоцятовская Л.С. Комплексная оценка конкурентоспособности туристических предприятий / Л.С. Хоцятовская // Практический маркетинг. – 2005. – № 2. – С. 10–17.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 120 с.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Самольянов П.А., Степанова И.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье описаны возможности управления дебиторской задолженностью компании с использованием современных программных продуктов. Дана характеристика методам управления дебиторской задолженностью, многие из которых в современном мире приняли вид программных продуктов. В рамках статьи был проведён сравнительный анализ нескольких современных автоматизированных решений по увеличению эффективности управления дебиторской задолженностью, обозначены их основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, методы управления, программные продукты, цифровизация.

Неотъемлемым условием финансового благополучия предприятия является его эффективная платежная дисциплина, особое место в которой занимает

дебиторская задолженность, являющаяся одним из важнейших условий формирования денежных потоков любой коммерческой организации. Ее роль двояка. С одной стороны, дебиторская задолженность является объективной необходимостью в выстраивании продуктивных коммерческих взаимоотношений. С другой стороны, она несет в себе элемент риска для бизнеса в связи с нарушениями своевременного исполнения взятых на себя обязательств со стороны контрагентов, что приводит к неполучению денежных средств, поступление которых было ранее запланировано.

Следовательно, целью управления дебиторской задолженностью является сохранение этого актива в допустимых пределах, что может реализовываться на предприятии с помощью следующих методов:

1) Аналитический метод, в основе которого лежит преимущество в возможности определения сроков и состава дебиторской задолженности, ссылаясь на данные управленческого учета компании [1, с. 24];

2) Метод ускорения возврата дебиторской задолженности, который основывается на изменениях условий договора и отличается возможностью предоставления особых коммерческих условий вместо отсрочки платежа. Однако, для дебиторов эти условия не всегда выгодны, и им предпочтительнее является отсрочка платежа [1, с. 24].

3) Метод рефинансирования предполагает возможность ускорения перевода дебиторской задолженности в другие формы оборотных активов организации.

Практика показывает, что в современных условиях указанные методы теряют свою эффективность, если они не подкреплены соответствующими инструментами автоматизации [2].

Этими инструментами являются программные продукты таких компаний, как: 1С, SAP, Microsoft, Oracle и т.д.

MS Excel. На начальном этапе любой бизнес, как правило, имеет небольшую клиентскую базу, а, следовательно, и соответствующий объем отгрузок, что делает нецелесообразным внедрение сложных систем и ERP решений для того, чтобы контролировать покупателей [6]. По этой причине большинство предприятий начинает с MS Excel-программы, которая, несмотря на свою видимую примитивность, позволяет вести учет и контроль дебиторской задолженности.

Несомненным преимуществом этой программы является простота в установке и использовании.

Существенными недостатками MS Excel являются:

– высокая вероятность ошибки, так как данные в систему попадают вручную, поэтому риск, связанный с человеческим фактором становится велик;

– с ростом интенсивности отгрузок и операций с дебиторами эффективность этого инструмента начинает снижаться.

Программный продукт «Directum Prestima» подразумевает ранжирование клиентов, которое основывается на таких индикаторах, как: годовой оборот контрагента, наличие арбитражных дел, срок отсрочки платежа и кредитный лимит. На основе ранга клиента программа «Directum Prestima» может нивелировать риск с помощью создания стоп-листов, куда контрагенты могут попасть

по следующим причинам: компания попала в критическую просрочку, лимит отгрузок с отсрочкой по такой организации превышен, были выявлены сведения об ухудшающемся финансовом положении покупателя и т.д. [7].

Главной отличительной особенностью Oracle Credit to cash является возможность гибко и оперативно управлять кредитными лимитами [5]. Программа автоматически определяет кредитный лимит для конкретного контрагента. Более того, система в режиме онлайн уведомляет пользователя о запросе дебитором отсрочки больше одобренной и автоматически формирует сценарий развития, если одобрить его запрос.

Принцип работы программного продукта от «1С» заключается в создании соответствующего сценария для конкретного долгового обязательства и позволяет отследить загруженность сотрудника по мероприятиям и скорректировать ее, отложив часть мероприятий на другой день или передав их другому сотруднику [4].

Основными функциями SAP S/4HANA Finance являются:

- оценка кредитоспособности дебиторской задолженности на основе систем показателей, данных кредитных агентств и истории работы;
- мониторинг задолженности и платежей клиента в реальном времени, определяя приоритет задолженности для сбора;
- автоматическое выявление кассовых разрывов и использование процессов для их быстрого разрешения путем сокращения сроков погашения задолженности [3].

Основные преимущества продукта SAP по сравнению с вышерассмотренными продуктами приведены в следующей таблице.

Таблица 1

Сравнение инструментов оптимизации дебиторской задолженности

Критерий	MS Excel	Directum Prestima	Credit to cash и продукт от «1С»	SAP S/4HANA Finance
Целевой рынок	Малый бизнес	Средний бизнес	Средний и крупный бизнес	Предприятия всех размеров бизнеса
Работа онлайн с кредитными лимитами	Нет	Автоматически	Вручную	Автоматически
Проверка соблюдения требований	Вручную	Вручную	Автоматически	Автоматически
Автоматизация платежей поставщикам	Нет	Нет	Нет	Есть
Оптимизация больших данных	Нет	Возможно, но с сильным зависанием	Возможно, но с сильным зависанием	Максимально эффективно с помощью облачных технологий

Как видно из таблицы, программа разработчиков «SAP» является наиболее автоматизированной и подходит для всех размеров бизнеса, но цена по сравнению с аналогами намного выше. При выборе данной программы (впрочем,

как и любой другой) целесообразным является сопоставление выгод от ее внедрения с затратами не только на приобретение, но и на последующую ее эксплуатацию. Более того, некоторые функции, которые предлагает эта программа, могут просто не понадобиться пользователям. К примеру, автоматизация платежей поставщикам после взыскания дебиторской задолженности может быть непрактична для организации, так как это сокращает ее финансовый цикл.

Таким образом, автоматизированные программные продукты способны оптимизировать механизм управления дебиторской задолженностью, ускорить его и повысить эффективность принимаемых решений. Однако при принятии решения о приобретении и внедрении программного продукта, необходимо четко определить его функционал, который необходим организации.

Список литературы

1. Беспалов М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие / М.В. Беспалов // М.: ИНФРА-М, 2014. – 216 с.
2. Роботизация и мир финансов // Электронный журнал. – URL: <https://robhunter.com/news/robotizaciya-i-mir-finansov> (дата обращения: 01.04.2019).
3. SAP S/4HANA Finance – URL: <https://www.sap.com/cis/products/financial-management/payables-receivables.html> (дата обращения: 01.04.2019).
4. 1С-Управление дебиторской задолженностью. – URL: <https://rarus.ru/press-news/67510> (дата обращения: 01.04.2019).
5. Oracle Credit Management – URL: <http://www.oracle.com/us/products/applications/056898.pdf> (дата обращения: 01.04.2019).
6. Эффективное управление дебиторской задолженностью // М.: Финансовый директор – URL: <https://fd.ru/articles/52113-sqk-15-m9-effektivnoe-upravlenie-debitorskoj-zadoljennostyu> (дата обращения: 01.04.2019).
7. Роботизация в финансовой среде: от идеи к реальности // Бизнес портал. – URL: <http://forum.mfd.ru/blogs/posts/view/?id=31139> (дата обращения: 01.04.2019).

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ

Севастьянова Н.Ю., Нагуманова Р.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях цифровизации экономики становится актуальным изучение уровня использования информационных технологий финансового сектора крупных российских компаний, выявления ключевых инноваций, апробированных и внедрённых на рынке России. В ходе исследования были проанализированы более 100 компаний, занимающихся разными видами деятельности. В основе исследования – статистические данные аудиторских компаний, таких как KPMG, PWC, а также информация рейтинговых агентств.

Ключевые слова: автоматизированные бизнес-процессы, бизнес-анализ, пилотный проект, роботизация, новаторы, цифровизация, цифровая экономика.

В современных условиях развития цифровых технологий их значимость в процессе финансового анализа значительно возросла. В связи со снижением стоимости информационных технологий и вычислительных мощностей, а также потребностью в автоматизации бизнеса увеличивается спрос на программы, обеспечивающие обработку больших массивов данных и машинное обучение, роботизацию. Данная тема актуальна на современном рынке, так как темпы роста внедрения инноваций бизнес – анализа постоянно растут.

В настоящее время из выборки около 100 компаний 14 % оказались новаторы, 46 % – последователи, 37 % – наблюдатели [1]. Технологии, планируемые к внедрению в ближайшие 2 года передовыми компаниями, представлены в форме диаграммы в зависимости от их востребованности на рынке [5].

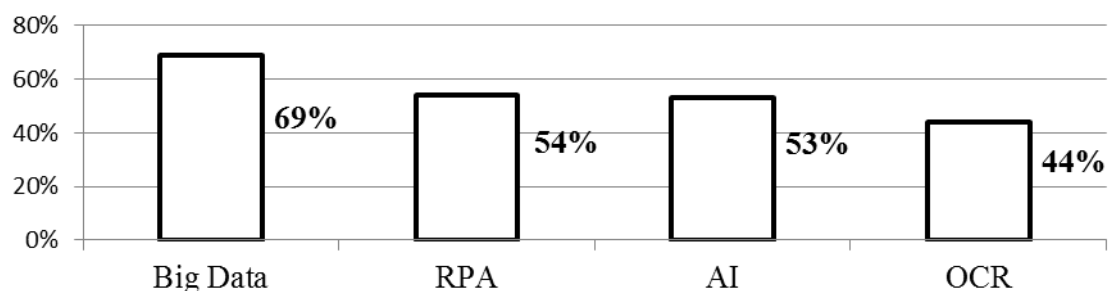


Рис. 1. Технологии, планируемые к внедрению в ближайшие 2 года в России

Анализ больших данных (Big Data) и предикативная аналитика повышает эффективность работы за счёт увеличения скорости и качества обработки больших массивов информации. Данная программа способна оперативно сформировать статистическое моделирование, провести анализ исторических показателей и произвести планирование результатов.

Роботизация или RPA (robot process automation) – роботизация офисных процессов, направленная на сокращение времени выполнения повторяющихся ручных операций и повышение операционной продуктивности от 40 %–80 % как за счёт сокращения издержек оплаты труда, так и за счёт снижения операционных рисков.

Оптическое распознавание (OCR / ICR) – служит для оптического распознавания и оцифровки документооборота организации. Вследствие чего значительно сокращается процесс приёма, анализа и проверки документов.

Искусственный интеллект (AI) способен выполнить комплексные задачи компьютерами и оптимизировать использование человеческих ресурсов.

Таким образом, при проведении финансового анализа инновационные технологии способны автоматизировать следующие процессы: реализация сверки данных по РСБУ и МСФО, проверка контрагентов, перенос данных между различными информационными системами, формирование и рассылка отчётов, автоматизация обработки актов сверки, отслеживание возникновения просроченной ДЗ и уведомление контрагентов, формирование отчётов, аналитические процедуры по финансовой отчётности, преобразование больших массивов данных, проверка информации на полноту и корректность и др. [3].

Ожидаемые сроки окупаемости инвестиций в цифровые решения на территории Российской Федерации представлены в форме диаграммы [4].

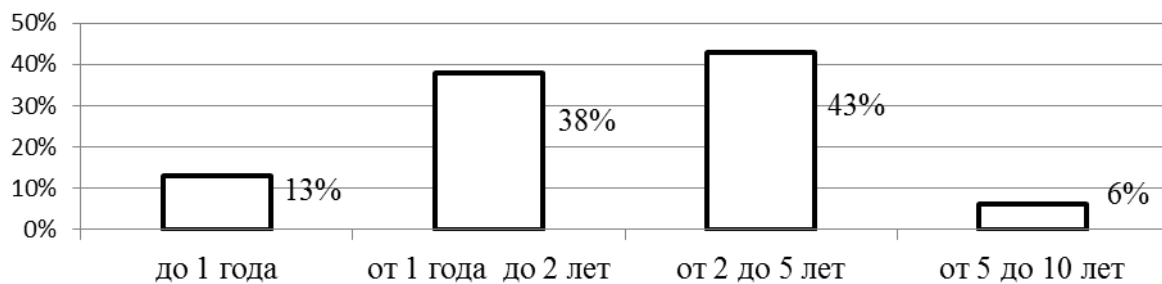


Рис. 2. Ожидаемые сроки окупаемости инвестиций на цифровизацию в России

Таким образом, большинство компаний планируют окупить вложенные инвестиции в течение 5 лет, наиболее популярным был период от 2 до 5 лет и составил 43 %.

Основные факторы, сдерживающие компании на пути цифровизации: недостаточная зрелость процессов, низкий уровень автоматизации; отсутствие компетенций сотрудников; низкий уровень ИТ – грамотности, недостаточность налаженности инфраструктуры, финансовые трудности.

Кроме того, компании выделяют следующие угрозы внедрения информационных технологий: слабый уровень информационной безопасности, увеличение уровня безработицы, снижение эффективности деятельности в краткосрочной перспективе и управляемости процессов, вероятность нерентабельности проекта.

Следовательно, в краткосрочной перспективе прослеживается негативный эффект автоматизации бизнеса, однако в долгосрочной – цифровизация станет значительным конкурентным преимуществом.

Одной из наиболее востребованных информационных программ является RPA (роботизация процессов). В настоящее время данная программа находит применение в финансовых и HR-функциях компаний. Её абсолютным преимуществом является возможность заменить 15 минут работы человека одной минутой работы робота [2].

Так, восьмичасовой рабочей день одного сотрудника может быть заменён 32 минутами работы робота. Помимо сокращения издержек на оплату труда, увеличивается скорость и продуктивность выполнения задания, снижается риск операционных ошибок. RPA направлена на выполнение следующих процессов: работа с большими массивами табличных данных и их преобразование, формирование отчётов, копирование и сортировка данных, проверка информации на полноту и корректность.

Преимущества роботизации: снижение количества ошибок и повышение качества выполнения процессов, повышение скорости выполнения бизнес-процессов, открытие новых возможностей для бизнеса, фокус сотрудников на выполнении интеллектуальных и творческих задач, возможность обработки больших объёмов информации; сокращение затрат на выполнение рутинных задач, снижение количества ошибок и повышение качества выполнения процессов.

Таким образом, можно выделить основные аспекты цифровизации:

- 1) крупные компании России подвержены цифровой трансформации, однако многие из них находятся на стадии реализации пилотных проектов по внедрению отдельных цифровых решений;
- 2) более 50 % участников исследования реализуют такие проекты, как роботизация, чат – боты, анализ больших данных и машинное обучение;
- 3) массовое внедрение цифровых технологий обусловлено снижением стоимости роботизации процессов и стремлением повышения производительности, сокращения издержек;
- 4) темпы роста цифровизации имеют положительную тенденция, около трети крупных компаний планируют инвестировать более 100 млн руб. в 2019 г., что значительно превысило инвестиции 2018 г.
- 5) ожидаемые сроки окупаемости для 51 % компаний составляют менее 2 лет, и для 43 % – от 2 до 5 лет;
- 6) для комплексной и полномасштабной цифровизации российским компаниям недостаточно зрелости разработанных бизнес-процессов и компетентных специалистов;
- 7) основные факторы, сдерживающие процесс цифровизации – это безопасность и сохранность информации, рост краткосрочных издержек.

Список литературы

1. Цифровизация экономики // Журнал «Вести. Экономика». – 2019. – С. 23.
2. Цифровые технологии в России // Публикации KPMG. – 2019. – С. 27–35.
3. Внутренний аудит финансовых организаций в России // Публикации KPMG. – 2018. – С. 14–28.
4. Восемь ключевых технологий: Интернет вещей // Публикации PWC. – 2018. – С. 4–15.
5. Смайлов А. Цифровизация деятельности // Сайт Минфина России. Публикация от 14.02.2019. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/?fullversion=1> (дата обращения: 23.03.2019).

КРИПТОВАЛЮТА КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Семенихина Н.Б., Камара С., Ветошкина Е.Ю.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен ретроспективный анализ становления современной трактовки понятия «денежные средства». Авторы делают попытку определить криптовалюту как объект бухгалтерского учета в условиях недостатков системы нормативно-правового регулирования ее обращения в РФ.

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн, бухгалтерский учет, цифровая экономика.

Исторически развитие концепции денежных средств восходит к металлургической теории денег, которая отождествляла денежные средства с драгоценными металлами, такими как золото и серебро. Законченную форму металлургической теории денег придали меркантилисты, определив взаимосвязь между денежными средствами и богатством нации. Они считали, что для постоянного притока золота в страну необходимо стимулировать внешнюю торговлю, то есть экспорт должен превышать импорт. Позднее данная концепция, а также и пришедшие ей позднее на смену мировоззрения были подвергнуты критике.

Во второй половине XX века бурное развитие компьютерных технологий и сети Интернет привело к возникновению новых платежных инструментов, а именно электронного доступа к банковским счетам и электронных денег. Этот факт смело можно охарактеризовать как инновацию в сфере денежного обращения, которая привела к дематериализации денег – процессу, при котором деньги получают существование лишь в виде записей по счетам в отсутствие физической формы воплощения владения ими. [1].

Сама трактовка термина "электронные деньги" претерпела немало изменений с момента возникновения. Так, в начале 90-х годов XX века под электронными деньгами подразумевались prepaid карты. В мае 1994 Центробанки ЕС официально признали их существование, при этом была отмечена необходимость постоянного мониторинга, обмена информацией и принятие политических решений с целью сбережения целостности платёжной системы.

В 1996 году руководители Центробанков стран G10 заявили про намерение осуществлять мониторинг электронных денег в странах мира [2]. С этого времени «Банк международных расчётов» при поддержке мировых центробанков регулярно анализирует развитие электронных денег и соответствующих систем. Сначала данные были конфиденциальными и были доступными только центробанкам, а с мая 2000 года стали общедоступными.

Термин криптовалюта закрепился в 2011 году «Crypto currency» (дословно – «криптографическая валюта») и означает разновидность цифровой валюты. В ее основе заложены методы криптографии, а функционирование возможно посредством технологии блокчейн. Самая известная криптовалюта – биткойн. Ключевой характеристикой криптовалюты является отсутствие какого-либо внутреннего или внешнего администратора. Вследствие этого обстоятельства финансовые регуляторы, государства или частные лица не в состоянии повлиять на операции участников платёжной системы. Это, в свою очередь, приводит к отсутствию единого подхода к правовому регулированию режима криптовалют в разных странах. В отдельных странах, например, Японии, Швейцарии официально разрешены операции с криптовалютами. Их рассматривают как товар или как инвестиционный актив. В США криптовалюту рассматривают как валюту.

В РФ в ст. 3, Федерального закона от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О национальной платёжной системе» под электронными деньгами понимаются «денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств ли-

ца, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами, и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа». При этом не являются электронными денежными средствами денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций [3].

Росфинмониторинг в 2014 г. определил криптовалюту как инвестиционный инструмент и инструмент спекулятивной торговли [4]. Далее регулятор подчеркивает, что «возможность бесконтрольного трансграничного перевода денежных средств и их последующего обналичивания служат предпосылками высокого риска потенциального вовлечения криптовалют в схемы, направленные на легализацию (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма». По мнению Минфина России, криптовалюту можно рассматривать как финансовый актив, но регулировать её как «иное имущество». При этом покупать и продавать биткойны должны только «квалифицированные инвесторы на бирже» [5]. ЦБ РФ так же высказывается против свободного обращения криптовалюты на территории РФ, определяя их как «частные цифровые деньги» [6].

По нашему мнению, запреты на обращение криптовалюты в условиях интернационализации и глобализации процессов – это утопия. Необходимо законодательно закрепить подходы к идентификации данного объекта в составе финансовых активов компании.

Список литературы

1. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. 2-е изд. / А.И. Савельев – М.: Статут, 2016. – 640 с.
2. Bank for international settlements. Implications for central banks of the development of electronic money. Банк международных расчётов (October, 1996).
3. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О национальной платёжной системе».
4. Информационное сообщение Росфинмониторинга РФ «Об использовании криптовалют» от 06.02.2014 г. – URL: <http://www.fedsfm.ru/news/957> (дата обращения 05.03.2019).
5. Информационно-аналитический портал RBK – URL: <https://www.rbc.ru/business/28/08/2017/59a3cd869a7947835e1300d1> (дата обращения 05.03.2019).
6. Информационный портал РИА новости – URL: <https://ria.ru/20171005/1506246580.html> (дата обращения 05.03.2019).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО 9 «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ» КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Тухватуллин Р.Ш.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье представлен обзор нормативных актов, а также особенности их применения в части учета финансовых инструментов кредитными организациями. Рассматривается влияние международных стандартов на порядок бухгалтерского учета финансовых активов и обязательств в соответствии с принципами МСФО 9 «Финансовые инструменты».

Ключевые слова: финансовый актив, финансовое обязательство, финансовый инструменты, производный финансовый инструмент, кредитная организация.

Кредитные организации уже практически 15 лет применяют международные стандарты финансовой отчетности. При этом, как и в нефинансовом секторе, кредитные организации формируют несколько комплектов финансовой отчетности:

– отчетность, составленная по правилам российским стандартов (основными пользователями данной отчетности являются регулятор и контролирующие органы);

– отчетность, составленная по правилам международных стандартов финансовой отчетности (основным пользователем данной отчетности являются инвесторы).

В последние несколько лет наметилась тенденция, регулятор начал планомерно вносить изменения в нормативные документы, которые все больше учитывают нормы международных стандартов финансовой отчетности, особенно эти изменения затронули вопрос учета финансовых инструментов [1].

С 1 января 2019 г. вступили в силу ряд нормативных актов Банка России, которые устанавливают для кредитных организаций порядок бухгалтерского учета финансовых активов и обязательств в соответствии с принципами МСФО (IFRS) 9 [2, 3]:

– Положение N 604-П – устанавливает порядок отражения на счетах бухгалтерского учета финансовых обязательств;

– Положение N 605-П – устанавливает порядок отражения на счетах бухгалтерского учета финансовых активов, операций по обязательствам по выданным банковским гарантиям и предоставлению денежных средств;

– Положение N 606-П – устанавливает порядок отражения на счетах бухгалтерского учета операций с ценными бумагами;

– Положение N 617-П – устанавливает порядок отражения на счетах бухгалтерского учета хеджирования;

– Указание N 4611-У в части, вступающей в силу с 1 января 2019 г., вносит изменения в порядок бухгалтерского учета производных финансовых инструментов;

– Указание N 4556-У уточняет порядок определения доходов, расходов и прочего совокупного дохода кредитных организаций с целью реализации требований МСФО (IFRS) 9;

– Указание N 4555-У (в части, вступающей в силу с 1 января 2019 г.) корректирует План счетов кредитных организаций с учетом требований МСФО (IFRS) 9: введены новые счета, уточнены наименования и характеристики некоторых счетов, а также порядок применения Плана счетов бухгалтерского учета.

Несмотря на то, что регулятор предоставил время для перехода и возможности изучить влияние данных норм, банковское сообщество всерьез обеспокоено скоростью внедрения данных положений.

Особую сложность вызывает модель ожидаемых убытков, учитываемая при обесценении финансовых инструментов, а также ее влияние на финансовые результаты кредитной организации.

Необходимо отметить, что все изменения в нормативные документы по учету финансовых инструментов будут влиять на порядок формирования финансовой отчетности по российским стандартам, для целей составления отчетности по международным стандартам они уже давно внедрены и апробированы на практике.

Основными трудностями внедрения данных изменений в учете финансовых инструментов являются:

– не четко прописаны переходные положения, например, как применить изменения по уже ранее учтенным финансовым инструментам по российским правилам, ранее не учитывающих требования международных стандартов;

– дата переноса остатков и методика открытия и закрытия лицевых счетов по вновь признаваемым активам и обязательствам;

– первичное формирование резервов под ожидаемые кредитные убытки по правилам российского законодательства (в соответствии с нормами Положения № 590-П), далее приведение величины резервов с использованием счетов корректировок до требований МСФО 9;

– признание резерва под ожидаемые кредитные убытки в соответствии с обновленной моделью – модель ожидаемых кредитных убытков;

– возможное формирование резервов на ежедневной основе;

– доработка методологии и требований к системе внутреннего контроля, которые обеспечат полностью соответствии требованиям МСФО 9;

– выбор способов ведения бухгалтерского учета, формирование норм учетной политики, установление критериев существенности, формирование профессиональных суждений и т.д.

Вышеперечисленные вопросы отражают лишь часть проблемных аспектов внедрения норм международных стандартов в российскую практику. В то же время регулятор пытается своевременно разъяснить все сложные аспекты по данным вопросам.

Список литературы

1. Грязева В. МСФО (IFRS) 9: как изменятся бухгалтерский учет и финансовая отчетность кредитных организаций / В. Грязева // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2018. – № 6. – С. 4–18.
2. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 04.06.2018).
3. «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. Банком России 28.06.2017 N 590-П).

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ БОРЬБЫ С ФАЛЬСИФИКАЦИЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Фаизова К.Я., Лыжова А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Достоверность бухгалтерской отчетности – это важнейший компонент современных деловых отношений. Ведь именно достоверность информации, представленной к общественному обозрению, имеет наибольшую ценность и является гарантом надёжности бизнес-партнера. В данной статье рассмотрено одно из наиболее актуальных предложений по борьбе с фальсификацией отчетных данных, а именно: внедрение технологии блокчейн в программы по ведению учета.

Ключевые слова: фальсификация, финансовая отчетность, учетная система, блокчейн, 1С.

Для того чтобы строить деловые отношения с контрагентами, кредиторами, займодавцами, инвесторами и прочими лицами необходимо иметь неплохие показатели на рынке. Однако достижение хороших результатов честными путями является довольно сложным и трудоемким процессом. По этой причине многие руководители в погоне за быстрыми результатами идут на различные ухищрения, одним из которых является фальсификация данных бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Менеджеры компаний преследуют различные цели, давая указания бухгалтерам сфабриковать ложные данные. Наиболее распространенными случаями можно назвать: завышение нераспределенной прибыли и размера дивидендов с целью увеличения притоков инвестиций. Или же наоборот, занижение прибыли до налогообложения с целью уменьшения налоговой базы. Преувеличение показателей наиболее ликвидных оборотных активов и занижение обязательств в целях привлечения новых кредиторов и инвесторов также является наиболее распространенным способом фальсификации данных [2, 3].

Совершая такого рода поступки, руководитель подвергает опасности не только себя и репутацию фирмы, но и всех лиц, имевших с данной организацией контракты. По этой причине в целях устранения попытки фальсификации данных нужно «брать выше» и стремиться искоренить желание менеджеров выставлять в более выгодном свете «печальные» реалии своих компаний.

Одним из наиболее актуальных предложений по борьбе с фальсификацией, на наш взгляд, является внедрение технологии блокчейн в программы по ведению учета.

Блокчейн (англ. blockchain, изначально block chain) – выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков (связный список), содержащих информацию.

База данных системы имеет вид списка, который постоянно пополняется новыми записями (блоками). Каждая запись в базе данных ссылается на предыдущую и имеет временную метку. Нарушение хронологии записей невозможно, так как зашифрованная информация хранится сразу на нескольких компьютерах, не связанных между собой. В случае взлома шифра любое вмешательство в систему будет зафиксировано в информационной цепочке, поэтому факт подмены информации полностью исключен [4].

Для внедрения системы блокчейн нами была выбрана программа «1С: Предприятие», на протяжении многих лет она является самой популярной в России [4].

На базе данной программы следует прописать код, который позволит отслеживать все изменения, вносимые сотрудниками в процессе работы в программе.

Таким образом, любая проведенная операция, любой факт хозяйственной жизни организации будут отражены в системе в определенной хронологии с указанной датой и с именем пользователя, внесшего изменения.

Внедрение технологии блокчейн в систему «1С: Предприятие» позволит предотвратить внесение изменений бухгалтерами в программу «задним числом», что позволит бороться с фальсификацией финансовой отчетности на самых ранних этапах ведения хозяйственной деятельности предприятия.

В результате внедрения блокчейна пропадет нужда в сверке расчетов.

Процедура формирования, учета и списания дебиторской и кредиторской задолженности будет происходить моментально у обоих контрагентов в одинаковой стоимости, поэтому в дальнейшем подтверждение проведения операции потеряет свою необходимость. За бухгалтерами остается лишь проведение точной классификации либо приобретенного, либо переданного актива, а также соответствующего дохода или расхода.

Любой факт хозяйственной жизни, связанный с перемещением актива внутри предприятия, можно представить как транзакцию. В связи с этим информацию о перемещении активов бухгалтер будет получать моментально, что позволит сформировать их текущую стоимость в оперативном режиме. Процесс перемещения активов можно контролировать с помощью блокчейн-технологий не только внутри одного предприятия, но и в группе компаний.

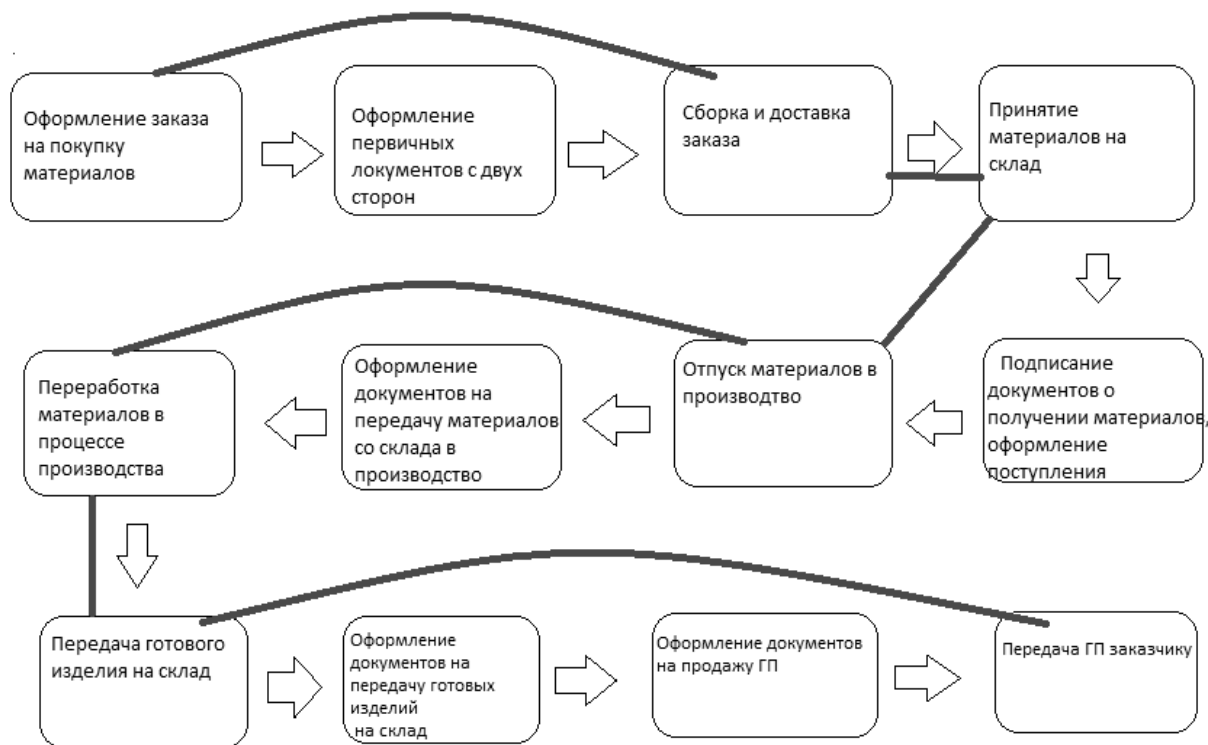


Рис. 1. Движение активов внутри предприятия с использованием блокчейн-технологий

В процессе учета отпадет необходимость в бумажном документообороте, поскольку ее заменит процедура записи транзакций в системе. Все это можно наблюдать на представленном ниже рисунке 1.

Линии объединяют только те операции, которые будут производиться на предприятии в связи с движением активов после внедрения блокчейн-технологий в системе «1С».

Исследования по внедрению технологии блокчейн проводились во многих сферах: банковской, медицинской, политической, в том числе и в экономической. Так, внедрением системы блокчейн в программу «1С: Предприятие» уже занимается информационно-аналитический центр по автоматизации учета и управления в системе «1С» [5].

Список литературы

1. Обзор мировой электроэнергетики, подготовленный РwС «Блокчейн – новые возможности для производителей и потребителей электроэнергии?» – URL: https://www.pwc.ru/publications/blockchain/blockchain_opportunity-for-energy-producers%20and-consumers_RUS.pdf (дата обращения: 15.03.2019).
2. Морданова А.М. Учетная политика как средство воздействия на финансовые результаты деятельности организации / А.М. Морданова, А.В. Гошунова // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции. – Симферополь: ИП Хотеева Л.В., 2017. – С. 365–367.

3. Kulikova L.I. Internal control and compliance-controls effective methods of management, detection and prevention of financial statement fraud / L.I. Kulikova, D.R. Satdarova // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Т. 15, № S1. – С. 98–109.
4. TAdviser. Государство. Бизнес. ИТ. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/ERP> (дата обращения: 15.03.2019).
5. Информационно-аналитический центр по автоматизации учета и управления Блокчейн в базе 1С – URL: <https://infostart.ru/public/717210/> (дата обращения: 15.03.2019).

УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Хайруллина Л.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. За последние годы развития проектов ГЧП произошло множество случаев перехода государственной собственности в частные руки из-за несогласованности действующего нормативно-правового и учетного законодательства. При этом возникла необходимость обеспечения согласованности понятийного аппарата в развитии учетно-контрольных процессов в проектах ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проект, учетно-контрольный процесс, государственное имущество, бухгалтерский учёт, налоговый учет, бюджетный учет.

Рассогласованность регулирования проектов ГЧП и понятийного аппарата привела к значительной потере государственного имущества в пользу частного партнера. Поэтому требуется конкретизация регулирования, а также понятийного аппарата для достижения результата, сохранности модернизированного и реконструированного государственного имущества в проекте ГЧП. При этом эффективное регулирование учетно-контрольного процесса обеспечивает достижение консенсуса между государственным партнером, частным и финансовым партнером для обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий регионов Российской Федерации [1].

В статье проведены исследования понятийного аппарата в развитии учетного процесса в трансдисциплинарных проектах ГЧП. Также отражены проблемы в формировании учетно-аналитического и контрольного процесса в развитии проектов ГЧП [2]. В работе обоснована необходимость решения многих проблем в трансдисциплинарных проектах ГЧП, а именно: необходимо разработать новые методики и модели учетно-аналитического и контрольного процесса и эффективного формирования финансовых моделей в управлении проектами.

Современные проекты требуют формирования взаимосвязи бизнес-процессов регионов и частного бизнеса; глубокого изучения тенденций их развития с целью обоснования совершенствования организационных структур; ме-

тодов учетно-контрольных процессов; финансирования и контроля над использованием выделенных средств и ресурсов [3]. В настоящее время существует множество перекосов в реализации проектов ГЧП и ориентации на конечный его результат.

Для более детального анализа и оценки понятийного аппарата учетно-контрольных процессов в проектах необходимо исследовать деятельность организаций, в частности, Концессионного соглашения, Бюджетного кодекса и других нормативно-правовых актов, а также степени согласованности правового регулирования бизнес-процессов в управлении проектами ГЧП ориентированного на финансовый и социальный результат.

Понятийный аппарат должен быть адаптирован и направлен на достижение целей и задачи формирования учетно-контрольных процессов в трансдисциплинарных проектах ГЧП и соответствовать принципам полной компенсации технико-экономически обоснованных расходов на производство продукции и оказанию услуг, получения добавленной стоимости и прибыли в рамках инвестиционных инновационных программ территорий регионов России. Расширение значения понятия «учетно-контрольный процесс в трансдисциплинарном проекте ГЧП» во многом способствовала в свете формирования новых форм, моделей и проектов ГЧП последние годы, требующие от науки более глубокого и интенсивного проникновения в суть законов природы партнерства и общества, чем это удавалось бы сделать при помощи дисциплинарного и междисциплинарного подходов. В данном случае «стыкуется» классический бухгалтерский учет, налоговый учет, бюджетный учет, с государственным, муниципальным регулированием, интересами частного партнера и финансового инвестора, а также собственника интеллектуальной собственности – разработчика инноваций в рамках трансдисциплинарного подхода [4].

Поэтому понятие государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – в аспекте трансдисциплинарного учетно-контрольного подхода приобретает особую «многоцветную окраску». В проектах ГЧП в настоящее время происходят перекосы, зачастую, из-за несогласованности формулировок понятий и учетно-контрольных процессов в проекте ГЧП. Многие объекты передаются в проект в рамках бюджетного учета без надлежащего в последствие учетного процесса [5]. Однако затем выясняется, что это был факт очередной приватизации объекта под видом государственно-частного партнерства, без последующего учета, контроля и поступления дивидендов государственному партнеру, а также возврата самого объекта в собственность государства после окончания действия соглашения сторон.

Итак, необходимость согласованности понятийного аппарата в развитие учетно-контрольных процессов в проектах ГЧП требует конкретизации в ориентации на его результат. Сущность учетно-контрольного обеспечения заключается в достижении консенсуса между государственным партнером, частным и финансовым партнером для обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий регионов Российской Федерации. Для более полного исследования процессов и эффективного формирования учетно-контрольных процессов, передачи и обратной передачи имущества считаем не-

обходимым продолжить исследование и освещение государственного регулирования учетного процесса в проектах ГЧП в рамках действующего законодательства.

Список литературы

1. Буланов В. Проблемы развития социального партнерства в России / В. Буланов // Общество и экономика. – 2012. – № 6. – С. 67–79.
2. Гаврилова Н. Частно-государственное партнерство – инструмент инновационного развития экономики (опыт США) / Н. Гаврилова // Государственная служба. – 2011. – № 6. – С. 29–31.
3. Зименков Р. Сотрудничество государства и бизнеса в решении социальных проблем: американский опыт / Р. Зименков, Е. Завьялова // Инвестиции в России. – 2015. – № 12. – С. 3–10.
4. Лапин А.Е. Зарубежные подходы к организации государственно-частного партнерства / А.Е. Лапин, И.Ф. Алиуллов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 2. – С. 64–70.
5. Плотникова Л.А. Актуальные вопросы налогообложения экспортных операций / Л.А. Плотникова // Казанский социально-гуманитарный вестник. – Казань: Изд-во Казанский издательский дом, 2013. – № 1–2 (7). – С. 31–36 (№ (733) в перечне реценз. изданий).

ОСОБЕННОСТИ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КНР

Хамидуллина Г.И., Хайни Абудухаликэ

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье анализируются методы амортизации основных средств, используемые на предприятиях КНР. Основное внимание уделяется текущим методам амортизации основных средств, факторы, влияющие на выбор различных методов амортизации. Рассмотрение проблем амортизационной политики позволит определить наиболее оптимальные методы амортизации основных средств и оценить влияние различных методов амортизации на управление корпоративными финансами.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, амортизационная политика, методы амортизации.

В современных условиях хозяйствования правильно сформированная амортизационная политика организации позволит организации умело управлять операционной и инвестиционной деятельностью. Важность и значимость рассматриваемого вопроса обусловлены необходимостью решения теоретических и методологических проблем, связанных с формированием более эффективной амортизационной политики хозяйствующего субъекта на современном этапе развития.

Методы амортизации основных средств, используемые на предприятиях КНР, претерпели определенную реформу в конце 1992 года, выраженную в интеграции ставок амортизации и методов амортизации с международной практикой [1]. Но по сравнению с корпоративными требованиями в области амортизационной политики других передовых стран в современной системе методов амортизации КНР все еще много проблем:

1. Существующий метод амортизации не является научным, а метод ускоренной амортизации практически не используется. Согласно положениям Министерства финансов и общедоступным стандартам бухгалтерского учета компаний КНР: большинство предприятий Китая внедряют прямолинейный метод и метод рабочей нагрузки для накопления амортизации основных средств. Только некоторые из немногих компаний могут применять ускоренную амортизацию после получения разрешения Министерства финансов КНР [2, 3].

Поскольку основные средства используются на предприятии и создают экономическую ценность, при использовании метода линейной амортизации определенный износ будет генерироваться в процессе использования. Чтобы устранить неблагоприятные последствия такого износа на предприятии, необходимо инвестировать определенные затраты, что приведет к увеличению инвестиций в последующее использование. Поэтому использование этого метода амортизации вызовет дисбаланс в прибыли и убытках предприятия в течение периода амортизации, что приведет к серьезному старению оборудования и недостаточному производственному потенциалу.

При использовании метода рабочей нагрузки амортизация не начисляется по основным средствам, которые не используются или не работают. Хотя на первый взгляд, в этой ситуации физический износ не возникает, но не учитывается нематериальная потеря основных средств. Поскольку современное общество, наука и техника продолжают развиваться, технология производства постоянно продвигается вперед, технологическое оборудование будет подвергаться значительной моральному износу. В прошлом метод ускоренной амортизации мог быть применен только в ключевых областях народного хозяйства Китая, таких как тяжелая промышленность, производство химикатов, машин и транспортных средств. Кроме того, другие предприятия не могли его применять. В настоящее время если компании хотят принять политику ускоренной амортизации, то они должны заранее сообщить об этом соответствующим органам власти, и метод ускоренной амортизации может быть реализован только после утверждения и получения соответствующего разрешения [4, 5].

2. Период начисления амортизации слишком велик, а уровень накопленной амортизации низкий. Дополнительные расходы на амортизацию учитываются в бюджете расходов компании, но накопленные амортизационные отчисления не могут использоваться при замене основных средств. Например, уровень амортизации производственного оборудования в США и Японии составляет от 10 % до 15 %, а ускоренная норма амортизации может достигать 50 %. Из-за специальной политики амортизации уровень амортизации некоторых основных фондов в некоторых отраслях достигает 100 %.

Период начисления амортизации основных средств в Соединенных Штатах по общему производственному оборудованию составляет 5 лет, по определенному оборудованию может достигать 7–10 лет, по обычным домам – 27,5 лет, а по недвижимому имуществу такому, как высотные здания, может достигать 32 года. В КНР оборудование общего назначения, как правило, амортизируется около 10 лет, специальное оборудование, в основном, – от 10 до 30 лет, производственные предприятия – от 30 до 40 лет, жилые здания – от 35 до 45 лет, а высотные здания – от 45 до 55 лет [6].

3. Сфера применения амортизации основных средств недостаточно ясна и разумна. Это подчеркивается тем фактом, что основные средства, находящиеся в состоянии простоя, не учитываются для амортизации. Поскольку для покрытия расходов на этот основной актив требуется определенная стоимость, эта стоимость отражается как амортизация в системе бухгалтерского учета. Для этой потери есть две основные причины: первая – физическая потеря из-за физического износа при использовании основных средств, вторая связана с различными скрытыми причинами, такими как модернизация промышленных технологий. Для обеспечения амортизации основных средств и производственного оборудования, которые временно не используются на предприятии, невозможно отразить истинное состояние основных фондов, поскольку учитываются только поверхностные потери, а неотъемлемые скрытые потери не рассматриваются. Это неизбежно приведет к большой потере корпоративных средств. Будет затронуты инвестиции, вложенные инвесторами.

4. Существует много национальных правил, и система бухгалтерского учета ограничена налоговым законодательством.

Бухгалтерский учет на предприятиях КНР должен соответствовать соответствующим правилам учета основных средств, прописанным в налоговом законодательстве. Ввиду этого бухгалтерский учет амортизации не может выполнять функции управления в полной мере. Поскольку в современном обществе учет играет очень важную роль на предприятии, он обеспечивает важную основу для принятия управленческих решений менеджментом предприятия, и заинтересованными лицами за пределами предприятия. Роль бухгалтерского учета в принятии управленческих решений на современных предприятиях становится все более заметной. Поэтому компании должны иметь право гибко выбирать метод амортизации, основанный на потребностях управления бизнесом.

Список литературы

1. Чжан Хуанпэн. Выбор метода начисления амортизации основных средств предприятия в соответствии с новыми стандартами бухгалтерского учета / Чжан Хуанпэн // Коммерческая культура. – 2011. – № 03. – С. 56–57.
2. Чжоу Цинхай. Сравнение и применение методов амортизации основных средств / Чжоу Цинхай, Ван Синин // Финансы и учет. Ежемесячно. – 2011. – № 23. – С. 48–49.
3. Ли Шучинь. Сравнительный анализ амортизационных методов основных средств / Ли Шучинь // Бухгалтер. – 2012. – № 12. – С. 13–14.

4. Инь Цзе. Налоговое планирование метода начисления амортизации основных средств по новому налогу на прибыль предприятий / Инь Цзе // Современный бизнес. – 2012. – № 26. – С. 261–262.
5. Чжао Мейна. Исследование влияния ускоренной амортизации основных средств на предприятия в рамках новой политики / Чжао Мейна // Друзья бухгалтерского учета. – 2014. – С. 50–51.
6. Ли Донгян. Дискуссия о методе амортизации основных средств / Ли Донгян // Экономика знаний. – 2016. – № 8. – С. 110–111.

НЕКОТОРЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Харисова Ф.И., Новикова И.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье описаны некоторые направления повышения эффективности деятельности функции внутреннего аудита в условиях перехода к цифровой экономике.

Ключевые слова: цифровая экономика, внутренний аудит, IT-риски.

В современном обществе происходит быстрое развитие, как качества, так и количества применяемых информационных технологий. В связи с этим во внутреннем аудите появляются новые потребности его совершенствования. Вместе с тем нуждается в совершенствовании и вся деятельность организации. Компании все больше должны использовать интеллектуальные системы для решения бизнес-задач и снижения затрат, возрастает сложность операций. Вследствие этого неизбежны проблемы при проектировании информационных технологий – возникает объективная необходимость детального и оперативного мониторинга процессов их внедрения и использования. На этом фоне расширяются направления деятельности функции внутреннего аудита, меняется сам подход к планированию и проведению аудиторских процедур [1].

В условиях быстро меняющегося мира внутренние аудиторы уже не могут полностью делегировать ответственность в сфере информационных систем IT-специалистам. Аудиторы нового поколения должны осознанно подходить к возможным технологическим рискам и оценивать их потенциальное влияние на эффективность деятельности организации.

Для укрепления своих позиций и формирования четкого представления о преимущественных целях и задачах внутреннего аудита необходимо определить, в каких сферах возникают наибольшие проблемы у организации при переходе к цифровой экономике и где просто не обойтись без внутреннего аудита, как основного инструмента повышения эффективности деятельности организации [2].

Так как объем обрабатываемых данных неуклонно увеличивается, растет и вероятность их потерь. На определенном этапе пользователи могут посчитать

ту или иную информацию несущественной. Из-за большого объема операций некоторые из них могут быть просто исключены или проведены не надлежащим образом. В данной ситуации задачей внутреннего аудита является не просто выявление таких упущений, но и оценка их совокупного влияния на эффективность деятельности организации [3, 4]. Используя свою осведомленность о работе всех подразделений, внутренние аудиторы имеют возможность предложить такую систему перекрестного контроля, при которой факты хозяйственной жизни, влияющие на совокупный результат, но несущественные для определенных подразделений, могли бы в оперативном режиме контролироваться другими подразделениями.

Цифровая экономика предоставляет возможности не только обработки большого количества данных, но и быстрого обмена ими между подразделениями организации. Однако важно исходить из того, что хоть организация и является целостным организмом, отдельные процессы внутри нее могут быть по-разному подвержены цифровизации и компьютеризации. И прежде всего это связано с самой природой процесса и значительными капиталовложениями в его модернизацию. В связи с этим задача внутреннего аудита состоит в оценке равномерности скорости информационных потоков, а также выявлении тех подразделений, чья информация может являться неактуальной по отношению к большому объему используемой информации. Так, в строительном секторе это особенно актуально в условиях, когда информационный обмен между административно-управленческим персоналом и вспомогательными подразделениями настроен хорошо, а информация непосредственно с объекта строительства получается через значительные интервалы и не всегда сопоставима с оперативными данными других подразделений.

Обработка большого объема информации и быстрая передача данных между подразделениями зачастую достигаются путем хранения этих данных на сетевых ресурсах, доступных большому числу пользователей. Многие бизнес-операции бывают обезличены и при искажении информации порой очень сложно отследить, на каком этапе и за счет чего произошло это искажение. Также велика вероятность несанкционированного доступа сторонних лиц к информации или управлению полностью роботизированными процессами (хакерские атаки). На этом фоне у внутренних аудиторов появляется несколько задач. Во-первых, необходимо выявить те процессы, в ходе реализации которых наиболее велика вероятность несогласованной работы пользователей, хакерских атак и минимален контроль за персонализацией проведенных операций. Самым распространенным примером здесь является использование корпоративной электронной почты, где открытие и отправка писем практически полностью обезличены. Во-вторых, поскольку внутренний аудитор должен акцентировать внимание пользователей на той информации, которая представляет наибольшую ценность, то в отношении такой информации и требуют особые средства контроля за ее сохранностью [5].

В условиях ускоряющихся процессов внедрения информационных технологий расширяются сферы применения возрастающих объемов обрабатываемых данных [6]. На начальном этапе робототехника внедрялась лишь в те сфе-

ры деятельности организации где процессы стабильны, повторяются и имеют большой объем. Однако тенденции таковы, что компьютерные технологии все больше используются в корпоративном управлении и при работе с нестабильными процессами. Вследствие этого в значительной мере пользователи сталкиваются с увеличением количества используемых программных продуктов и в большинстве случаев только частичной сопоставимостью данных, формируемых этими программами. Задача внутреннего аудита состоит в оценке релевантности используемых программных продуктов, а также в разработке рекомендаций по внедрению такой комбинации специализированных программ, которая обеспечивала бы наименьшее дублирование исходной информации и наибольшую сопоставимость и возможность интеграции программных продуктов для повышения эффективности деятельности организации.

При всех имеющихся преимуществах цифровой экономики и компьютеризации бизнес-процессов на определенных этапах функционирования деятельности организации существует некоторый предел внедрения информационных технологий. По-прежнему остаются такие сферы деятельности организации, в которых невозможна полная роботизация, потому что человеческий фактор является неотъемлемым компонентом успешного функционирования, ведь даже самые современные компьютерные программы не в состоянии учесть все факторы, влияющие на работу организации в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка. Наиболее остро этот вопрос стоит при принятии управленческих решений. Здесь основной задачей внутренних аудиторов является нахождение такого соотношения используемых информационных и человеческих ресурсов, при котором обеспечивался бы наиболее быстрый рост эффективности деятельности организации с учетом всех возможных рисков и потерь. Также важно учитывать, что внедрение большого количества компьютерных программ в деятельность сотрудников негативно влияет на развитие творческого потенциала персонала. Цифровая экономика призвана, прежде всего, облегчить рутинную работу и увеличить объемы и скорость обрабатываемой информации, при этом не ограничивая сотрудников в возможности применения новых более эффективных методов работы.

Эпоха цифровой трансформации очень важное время для внутреннего аудита. Применение информационных технологий открывает новые возможности повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности организации. Вместе с тем следует принимать во внимание, что появляются и новые риски, связанные с применением информационных технологий. На этом фоне внутренним аудиторам очень важно оперативно реагировать на основные тренды цифровой трансформации и адекватно модернизировать выбор приоритетных направлений деятельности.

Список литературы

1. Козлов М.К. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России: курс на ИТ. – URL: <https://www.iaa-ru.ru/> (дата обращения: 21.03.2019).

2. Липатов Д.А. Как повысить эффективность затрат банков на кибербезопасность / Д.А. Липатов // Внутренний аудитор – 2018. – № 3. – С. 31–32.
3. Сонин А.М. Тренды в развитии внутреннего аудита / А.М. Сонин // Внутренний аудитор – 2018. – № 3. – С. 6–8.
4. James Bone. Five Trends Shaping Digital Transformation / James Bone // Internal Auditor – 2018. – № 5. – С. 19–21.
5. Lynn Fountain. Internal Audit's Evolving Cybersecurity Role / Lynn Fountain // Internal Auditor – 2019. – № 2. – С. 19–21.
6. Malcolm Murray. Best of 2018: Audit and the Rise of Robotic Process Automation. – URL: <https://www.corporatecomplianceinsights.com> (дата обращения: 21.03.2019).

INTERNAL CONTROL OF INSURANCE COMPANY'S BUSINESS PROCESSES

Kirpikov A.N., Kozlova N.N.

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract. This paper is devoted to such important question in the activity of all companies as internal control of business processes. The authors pay special attention to realization of control procedures on the example of insurance company.

Keywords: internal control, business processes, insurance company, audit, risk assessment.

Nowadays the problems of internal control in the system of enterprises management are one of the most important and actual in terms of continuously changed and complicated external and internal company environment. Special attention is devoted to such questions on the different conferences and scientific publications.

Internal control is a process that is realized by board of directors, managers and other personal of company and providing reasonable assurance in that the goals of company will be achieved in follow directions:

- 1) effectiveness of operations;
- 2) reliability of financial statement;
- 3) accordance to current legislation.

Business process is a regularly repeating sequence of the interconnected actions (operations, procedures, actions) when which performing resources of the external environment are used, value for the consumer is created and the result is given to it.

With entry into force of Federal Law № 402 from 6 December 2011 named “About accounting” economic subjects had a duty to organize internal control of conducting accounting and drawing up accounting reports.

Internal control of business processes may to include following stages:

- 1) determination of business activity direction or subdivisions where the control procedures are needed;
- 2) the description of business process;
- 3) the risks analysis and determination of its influence;

- 4) risks removing and business process restoring;
- 5) summing up results, determination losses and preparing the report.

Let's consider business processes at the insurance company's activity. We can distinguish are following business processes:

- 1) maintenance and service of the insurance contract;
- 2) process of losses settlement;
- 3) creation of insurance reserves etc.

Let's consider more detail such business processes as maintenance and service of the insurance contract. The contract analysis may to include the following stages [1, p. 83]:

- 1) check on compliance to the current legislation, including legality of carrying out similar operations;
- 2) correctness of legal contract;
- 3) studying regarding observance of terms and payments;
- 4) completeness and correctness of formation of insurance reserves.

Checking this business process the specialists of internal audit department should pay attention to [2, p. 85]:

- 1) correctness of information input and its storage in the database;
- 2) correct modification of the insurance policy;
- 3) timeliness of the offer direction on extension of the policy;
- 4) quality of the additional services rendered to insurers;
- 5) literacy of the carried-out additional sales.

At the stage of such business process there are many risks can take a place such as discrepancy to the current legislation, non-compliance with terms of payments, lack of the signed contract magazine, incorrect formation of an insurance reserve, authorization of the contract by the person, on it not the representative etc.

As control procedures it is possible to recommend the following: accurate fixing in duty regulations of workers functions on drawing up, check and signing of the contract, recalculation of insurance reserves.

For the insurer the insurance service acquired by him materializes at a loss occurrence. The criterion of its quality becomes decision-making speed, compliance to its rules, speed of implementation of the payment or restoration of property. The maturity of this business process guarantees success of the enterprise in the future.

Thus, carrying out of business processes internal control will provide effective functioning both the organizations in general, and its separate representations, agencies, branches. Also, it'll provide timely identification and minimization of risks; will allow creating the modern, according to all requirements system of information support of management thanks to which an opportunity flexibly will appear to react to changes of the external environment.

References

1. Kulikova I.V. Internal audit at the insurance companies / I.V. Kulikova // The bulletin of the Altai academy of economy and right, 2014, № 5, pp. 79–82 [in Rus].
2. Rabiner L.M. Internal control of business processes at the insurance company / L.M. Rabiner // Thesis, 2014. – 157 p. [in Rus].

КОНФЕРЕНЦИЯ «ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ВЫЗОВЫ И ОРИЕНТИРЫ»

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аблаев И.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Необходимость и неизбежность перехода на инновационный путь развития в ведущих отраслях экономики России была и остается центральной для Правительства РФ в условиях перехода ведущих стран мира к четвертой индустриальной революции. В России существует четырехуровневая система управления инновационным процессом.

Ключевые слова: инновационная система, инновационный кластер, государственная инновационная политика, уровни управления инновационным процессом, инновационные проекты.

В России исторически сложилась постоянная и долгосрочная тенденция, которая заключается в том, что инновационное развитие в отраслях и регионах страны было всегда, но носило точечный характер и развивалось с различным и переменным успехом: в секторах ВПК, энергетики, нефтегазовом секторе, металлургии с наибольшим удельным весом, а в торговле и секторе услуг – с наименьшим.

В целом, в экономике России повышались расходы на исследования и разработки (НИОКР), в 2016 году их величина составила 1,5 % ВВП, это максимальная величина за последние 11 лет. В 2018 доля России в мировых затратах на НИОКР выросла относительно 2016 года на 0,5 % и составляет 2 % [1, С. 81].

Управление инновационным процессом в России функционирует, основываясь на четырехуровневой системе управления:

- 1) высший государственный, федеральный;
- 2) средний государственный, отраслевой;
- 3) государственный региональный;
- 4) нижний государственный, институциональный.

На каждом уровне управление инновационным процессом включает по своему содержанию:

- организационную структуру управления, то есть конкретные органы управления, распределение власти и ответственности между ними, соотношение прав и обязанностей;
- систему сбора, анализа и обработки нужной информации;
- механизм принятия решений и контроль над их выполнением;
- систему подбора и расстановки кадров [2].

Согласно федеральному закону Российской Федерации «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» от 21 июля 2011 года государственная инновационная политика основывается на принципах:

- в РФ для осуществления инновационной деятельности создаются благоприятные условия;
- гласности выбора приоритетов направления инновационной деятельности;
- в РФ конкурентоспособность товаров повышается;
- приоритета развития энергоэффективности, космических технологий телекоммуникаций, стратегических и информационных технологий, ядерных технологий;
- оказания субъектам инновационной деятельности комплексных мер поддержки независимо от организационно-правовой формы и формы собственности;
- в производственных отраслях РФ создаются условия для современного технологического уровня [3].

При анализе вышеизложенных данных можно сделать вывод о том, что России, в отличие от передовых зарубежных экономик, инновационные разработки финансируются в большей степени государством и носят не процессный, а точечный характер – по отдельным отраслям и секторам национальной экономики.

Причинами того, что крупные государственные венчурные фонды в России проявляют низкую активность в финансировании инновационных проектов на ранних стадиях, являются высокие затраты на экспертизу проектов, так как в условиях слабой развитости информационно-консалтинговых институтов инновационной инфраструктуры – стоимость данной экспертизы в нашей стране намного выше, чем в развитых странах. Вторая причина тривиальна: нежелание брать на себя высокие риски, связанные с финансированием инновационных проектов. И, кроме того, количество по-настоящему инновационных проектов, в силу неразвитости производственно-технологических институтов, остается очень ограниченным [4, с. 80].

Анализ структуры источников инвестиций в инновационную деятельность в России позволил выявить то, что в течение последних 10 лет в структуре затрат на исследования и разработки доля бюджетных средств составляла в среднем 60 %. Около 2,5 % составляли средства государственных внебюджетных фондов. В результате государственное финансирование составляет 2/3 от всех источников. На долю частного сектора приходилось от 28 % в 1995 г. до 23,4 % в 2018 г. [5].

Такое положение объясняется рядом факторов. Во-первых, это недостаток собственных средств, который характерен для подавляющего большинства отечественных предприятий, реализующих инновационные проекты. В России в настоящее время только крупные компании с миллиардными оборотами могут позволить себе инвестировать средства в научные исследования, и они проводятся по основному профилю деятельности компании: нефтедобыча, металлургия и т.п. Однако их доля также невысока, общий объем всех частных инвестиций составляет по оценкам экспертов около 10 % прибыли ОАО «Газпром». В связи с этим малый и средний инновационный бизнес пытается привлечь

внешнее финансирование, что в России даже для высокорентабельного инновационного проекта достаточно затруднительно.

Недостаточная поддержка оказывается созданию малого инновационного бизнеса. Объем программ Small Business Innovation Research (SBIR) Program и Small Business Technology Transfer (STTR) Program в США составляет 2 млрд долларов [6], в России «инновационный» компонент федеральной программы поддержки малого инновационного бизнеса эквивалентен примерно 67 млн долларов, размеры Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – примерно 200 млн долларов.

Анализ опыта развитых и развивающихся стран в построении национальных инновационных систем позволил сделать вывод о том, что в основе государственной инновационной политики в России необходимо заложить принцип региональной кластеризации экономики России и принцип создания институциональной инновационной инфраструктуры, который способен создать надлежащие условия для развития инновационного кластера в отраслях и регионах РФ.

Список литературы

1. Шкута Д.Д. Развитие институциональной инновационной инфраструктуры кластеров как механизм обеспечения инновационного развития России / Д.Д. Шкута // Материалы конференции Россия в современном мире: поиски новой инновационной стратегии. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – С. 81.
2. NRC.EDU.RU (Инновационно-технологический менеджмент). – URL: <http://nrc.edu.ru/razd1/12.html#2>, 2012 (дата обращения: 14.03.2019).
3. BASE.GARANT.RU (Данные информационно-правового портала Гарант) – URL: <http://base.garant.ru/135919/5/> (дата обращения: 14.03.2019).
4. Шкута Д.Д. Развитие институциональной инновационной инфраструктуры кластеров как механизм обеспечения инновационного развития России / Д.Д. Шкута // Материалы конференции Россия в современном мире: поиски новой инновационной стратегии. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – С. 80.
5. GKS.RU: Росстат (Данные государственной статистической службы) – URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
6. SBA.GOV (Данные американского государственного портала по поддержке малого и среднего бизнеса). – URL: <http://www.sba.gov/content/small-business-technology-transfer-program-sttr> (дата обращения: 14.03.2019).

ТЕНДЕНЦИИ И СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Белобородова А.Л.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрено современное состояние рынка общественного питания, приведены статистические данные по динамике обо-

рота рынка в России за последние 10 лет, определены общие и частные тенденции его развития.

Ключевые слова: общественное питание, формат ресторана, тренды общественного питания.

Российский рынок общественного питания пока не развит так сильно, как в США и Европе (например, в США доля затрат на питание вне дома в общих затратах на питание составляет 48 %, а в России – только 11 %). В России насчитывается около 88000 кафе, ресторанов и других предприятий общественного питания, в то время как общее количество сетевых ресторанов примерно равно 11000. Около половины из них находятся в крупнейших городах России – Москве и Санкт-Петербурге [3].

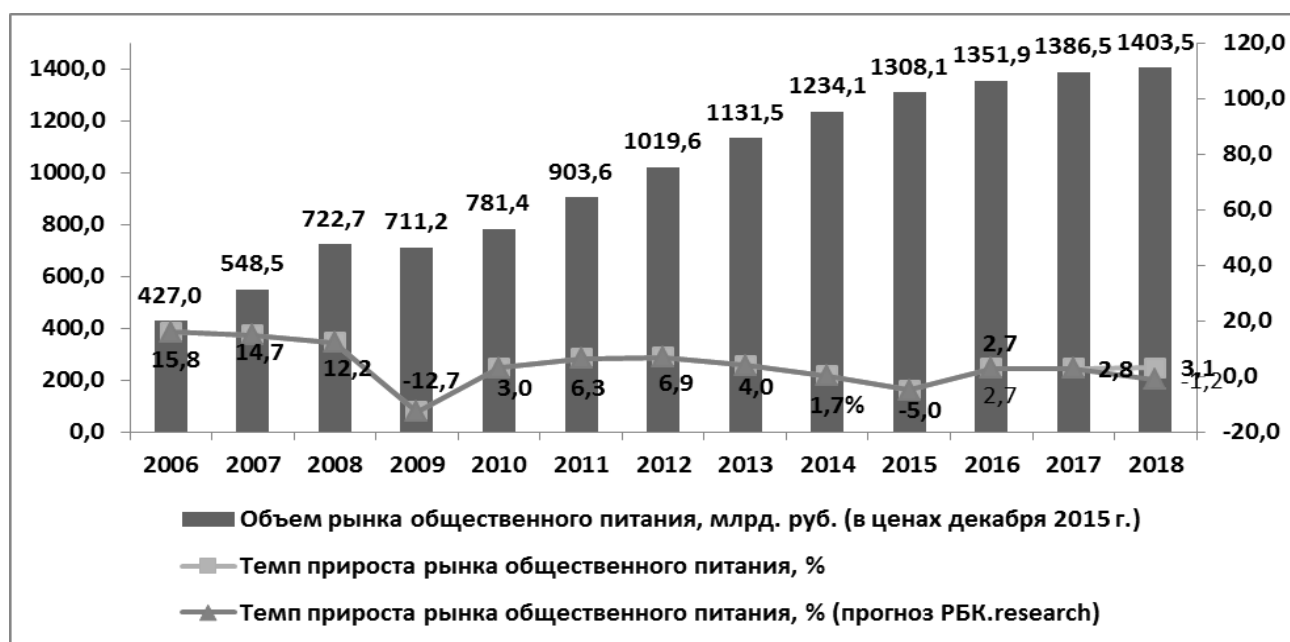


Рис. 1 Динамика оборота общественного питания в России 2006–2018 гг., (млрд руб., %) [6]

Анализ оборота общественного питания в России показал:

1. Рынок общественного питания после колоссального падения в 2009 г. (12,7 %), смог переломить негативную тенденцию и показать прирост, но темпы прироста начала 10-х годов так и не вернулись на докризисный уровень (среднее значение прироста до кризиса 14–15 %). Максимальное значение прироста было достигнуто в 2012 г. (6,9 %) [2].

2. Данные 2015 г. (сокращение оборота общественного питания на 5 %) отражают реакцию рынка общественного питания на скачок валют и введение продовольственного эмбарго в России в 2014 году [7].

3. 2018 г. показал более положительные результаты, чем прогнозировали аналитики. Так, в отчетах рбк.research было спрогнозировано лишь сокращение темпов падения рынка до 1,2 % [5], в результате же по данным Росстат наблюдается даже его рост на 3,1 % [6].

Тренды ресторанного сегмента 2016–2018 гг.

1. Уже итоги 2016 г. показали, что «культ здорового образа жизни» все больше завоёвывает сердца посетителей кафе и ресторанов. Особенно эта тенденция проявляется в крупных городах, вплотную столкнувшихся с проблемами плохой экологии, давления городской суеты и переизбытка фастфудов. Данная тенденция подтверждается не только ростом количества специализированных заведений, типа суп-бар, салат-бар, кафе для вегетарианцев или слоуфуд, но и появлением отдельных разделов в меню классических заведений.

2. Бургеры. Бургеры перешли из категории уличного фастфуда в полноценное блюдо, которое можно встретить как в меню специализированных заведений (бургерные и гриль бары), так и в виде отдельного раздела в меню заведения любого другого формата.

3. Open Kitchen. Суть формата заключается в том, что посетители могут наблюдать за процессом приготовления, оценивать качество продуктов и мастерство поваров. В России можно встретить как заведения, которые полностью используют данную концепцию, открывая свою «кухню» глазам потребителей, так и заведения, которые частично используют элементы формата «open kitchen», организуя периодические мастер-классы шеф-поваров [5].

4. Крафтовые напитки и блюда. Термин «крафт» дословно переводится как «произведенный ремесленником», а значит, такой продукт выпускается небольшими партиями и относительно уникален. На российском рынке термин «крафт» стал знаком потребителям с пивных разделов меню. Наверное, только ленивые не включили в свое меню раздел «крафтовое пиво». Сегодня «крафт» перешел и на другие разделы меню, можно увидеть крафтовое мороженное, чай, десерты и т.д.

5. Минимализм в дизайне интерьера – пожалуй, одна из самых ярких тенденций ресторанного мира. Кричащая роскошь при оформлении ресторанов уже однозначно в прошлом, а вот простота и свободное пространство – это основа создания современных интерьеров заведений общественного питания. Основные инсайты в оформлении интерьеров можно охарактеризовать следующим образом:

- использование натуральных текстур.
- возвращение к классическим цветовым оттенкам.
- необычное освещение. Оригинальные цветовые сочетания, необычные люстры.

- «короткометражность» в интерьере. Суть этой тенденции в том, чтобы вместо внешне громоздкого интерьера добавить несколько простых, но запоминающихся деталей.

- «концептуальность заведения». Особой популярностью сегодня пользуются тематические заведения – арт-клубы, интеллект-бары, кафе-библиотеки и т.д. Добиться концептуальности можно используя тематические фишки в интерьере, организуя тематические встречи и мероприятия, подбирая тематический аудио и видео фон [4].

6. Декор в еде. Если сложные дизайнерские решения стали не актуальны для оформления пространства ресторана, то в оформлении блюд, скорее всего, как раз все наоборот. Качество и вкус блюда – это сегодня обязательное усло-

вие для заведения общественного питания, а вот оформление и оригинальная подача – это главный инсайт, привлекающий внимание потребителя.

7. Социальные сети. В эпоху Facebook, Instagram, Twitter, Вконтакте обо всех, придуманных рестораном «фишках», легко и непринуждённо за считанные часы может узнать огромное количество потенциальных потребителей. Для этого необходимо создавать качественный фото и видео контент, сотрудничать с «нужными» блогерами и иметь в штате опытного SMM-специалиста [1].

Итак, учитывая все вышеизложенное можно сделать следующие выводы:

1. Российский рынок общественного питания смог переломить негативную тенденцию кризиса 2008 г. и показать прирост, но темпы прироста даже на сегодняшний день так и не вернулись на докризисный уровень.

2. Рынку общественного питания Республики Татарстан удалось без потерь темпов роста преодолеть кризис 2014–2015 гг. Нами сделаны выводы, что свою роль в этом сыграла интенсивная застройка и подготовка города к проведению Универсиады.

3. В результате анализа авторитетного мнения экспертов нами был сформирован перечень трендов ресторанного сегмента 2016–2018 гг.:

– «культ здорового образа жизни» все больше завоёвывает сердца посетителей кафе и ресторанов;

– бургеры перешли из категории уличного фаст-фуда в полноценное блюдо;

– использования формата приготовления блюд – Open Kitchen;

– включение в меню крафтовых напитков и блюд;

– минимализм в дизайне интерьера;

– акцент на декор в еде;

– активное внедрение SMM продвижения.

Список литературы

1. Авруцкая И. Топ-10 российских ресторанных трендов 2016 г. / И. Авруцкая // HoReCa magazine, 2015. – URL: <http://www.horeca-magazine.ru/article/3071/> (дата обращения: 16.03.2019).
2. Белобородова А.Л. Развитие Интернет-торговли в России: тенденции, проблемы, перспективы / А.Л. Белобородова, О.В. Мартынова // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 2 (22). – С. 70–75.
3. Гордеева Е.В. Общественное питание в России: современное состояние и тенденции развития / Е.В. Гордеева, Л.Н. Цхакая // Теория и практика современной науки. – 2015. – № 5 (5). – URL: <http://www.modern-j.ru/> (Дата обращения 16.03.2019).
4. Питиримова А.А. Проблемы и перспективы внедрения инноваций в деятельность предприятий общественного питания / А.А. Питиримова, В.В. Нестерчук // Теория и практика современной науки. – 2017. – № 3 (21). – С. 657–660.
5. Российский сетевой рынок общественного питания 2017 г. // Аналитический обзор. 7-е издание. – URL: <http://alfabank.rbc.ru/media/research/file/%D0%9E8F.pdf> (дата обращения 16.03.2019).
6. Оборот общественного питания по Российской Федерации – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 16.03.2019)

7. Оборот общественного питания по субъектам Российской Федерации – URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 16.03.2019).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННЫЙ МИР

Горбачева Е.В.

Оренбургский государственный педагогический университет, Оренбург, Россия

Аннотация. В статье проанализированы особенности экономической глобализации и ее влияние на современные процессы в мире.

Ключевые слова: экономический анализ, глобализация экономики, информация, анализ.

Главными признаками конца прошлого столетия стали глобальные трансформации в политической, экономической, научно-технической сферах современного мира: разрушение двуполярного мира с его двумя противоположными социально-экономическими системами, двумя враждующими военно-политическими блоками, идеологической непримиримостью, глобальной конфронтацией, неоконченной «холодной войной», появление глобальных проблем, от решения которых зависит само выживание человечества, конвергенция идеологий развития, в частности, почти всеобщее признание ценностей рыночной экономики, усиление взаимозависимости мирового сообщества, создание информационно-коммуникационных систем, позволяющих составлять экономические сделки в реальном режиме времени независимо от местонахождения агентов соглашений, и многое другое.

Данные глобальные преобразования требуют преодоления устаревших догм и стереотипов, глубокой научной разработки теоретических основ новой экономической стратегии в соответствии с новыми условиями. Современная наука не имеет точного ответа на вопрос о перспективах этих глобальных явлений, что делает исследования в данном направлении, безусловно, актуальными. Анализу этой проблемы посвящено немало научных статей, монографий, проводятся научные конференции, но нерешенность многих ее вопросов заставляет ученых продолжать поиски на этом пути.

Сам термин «глобализация» был введен в научный оборот известными теоретиками Римского клуба Е. Ласлом, Д. Медоузом, М. Месаревичем и др. в 60-е годы прошлого столетия, но и сегодня общепризнанного понятия этого явления нет. Анализ существующих трактовок данного термина позволяет выделить достаточно разные подходы, разную глубину его исследования и понимания, когда нередко любое явление международного уровня подается как проявление глобализации, а ее зарождение связывают с началом развития международных экономических отношений [1, С. 210]. То есть достаточно характерна неопределенность качественных различий глобализации, ее содержания.

Хотя конец 90-х годов ознаменовался значительной активизацией дискуссий по проблемам глобализации, научными спорами ее сторонников и противников, но и до сих пор остаются неизученными и нуждаются в ответах следующие вопросы: существует ли явление глобализации, или это только политическая доктрина, которая преследует весьма конкретные цели; в чем состоит объективное содержание глобализации, и как она соотносится с представлениями о ней (прежде всего, научными и политическими), которые находятся в современном обиходе; последствия глобального экономического процесса для периферийных стран.

Для нашей страны проблемы глобальных трансформаций имеют особое, не только теоретическое, но и практическое значение. Влияние глобализации, ее положительных и негативных факторов на становление и развитие Российской Федерации за годы ее независимости было довольно чувствительным. Поэтому не вызывает сомнения то, что необходимо учитывать глобальные факторы при формировании стратегии развития государства на ближайшую и отдаленную перспективу. Решение любых актуальных внутренних проблем не дадут желаемых результатов, если эти решения не будут учитывать влияние глобальных трансформаций.

Глобализация стала неотъемлемой тенденцией современного мира, его характеристикой, которая используется применительно ко всем сферам человеческой деятельности. Стали говорить о глобализации правового пространства, глобализации политических отношений, глобализации экономики, глобализации преступности и т.п. Сущность этого понятия заключается в том, что процессы, происходящие в определенной сфере общественной жизни, неизбежно приобретают глобальный характер (globe-глобус, земной шар) и при этом влияют на другие сферы.

Глобализация является новой, более развитой стадией процесса интернационализации (транснационализации) различных аспектов общественной жизни: экономических, политических, культурных и т.п. На этой стадии процессы интернационализации, что вначале носили очаговый характер, постепенно охватывают все мировое сообщество, достигая планетарных масштабов. И это не просто территориальное распространение интернационализации: глобальные масштабы взаимосвязей и взаимозависимостей различных стран (их национальных хозяйств, политик, культур, правовых систем и т.п.) придают этим взаимосвязям новые свойства, новую силу, как благотворное, так и разрушительное. С определенным основанием эту историческую смену можно считать качественным скачком, переходом интернационализации общественных отношений на более высокий уровень своего развития [2, С. 57].

Однако различные стороны жизни общества по-разному участвуют в процессах глобализации и поэтому играют в них неодинаковую роль. Некоторые из них в силу самой своей природы являются активными первопроходцами, другие следуют за ними с некоторым временным интервалом. Глобализация экономики и по темпам, и по глубине, и по своей необратимости существенно опережает глобализацию других сфер общественной жизни.

Глобализация мировой экономики – это признание мира единой экономической системой, состоящей из взаимозависимых элементов и функционирую-

щей по единым законам рыночного механизма. «Глобализация мировой экономики – процессе усиления взаимозависимости экономических агентов до такой степени, когда действия одного из них затрагивают интересы всех других (принимают глобальный характер) и одновременно оказывают воздействие на процессы и явления в других сферах» [3, С. 91].

Объективной материально-технической основой глобализации является значительный прогресс телекоммуникаций, информатизации и транспорта, охват ими новых регионов, что приводит к сближению различных цивилизаций, установление тесных контактов между ними и, наконец, сужение жизненного пространства на планете. На глазах двух-трех поколений произошли процессы уплотнения пространства и времени в глобальных масштабах, взаимное сближение самых отдаленных и разнообразных стран, народов, регионов. Сейчас можно услышать тезис о превращении Земли в «глобальную деревню», где люди становятся ближе благодаря современным средствам связи (электронная почта, мобильный телефон и т.п.). В конце прошлого столетия человечество признало ограниченность и замкнутость среды обитания человека на Земле и бесполезность территориальных завоеваний.

Рассматривая процесс экономической глобализации, необходимо выделить основные черты, характеризующие ее содержание. Прежде всего, это революционные изменения в коммуникациях, информационных технологиях привели к небывалому усилению взаимозависимости стран мира. Новая информационно – ориентированная экономика с принципиально новым объемом информации, подлежащей переработке, ускоряет распространение информации, знаний по планете, усиливает зависимости от источника информации, формирует новый глобальный механизм принятия решений, новое расписание обязанностей и ответственности.

Рост экономической взаимозависимости стран неизбежно ведет к унификации норм права, образа жизни, культурных ценностей, стиля поведения. Это происходит как стихийно, так и под влиянием, иногда давлением, международных организаций, объединений. Глобализация связана с гомогенизацией, то есть вторжением в быт и корпоративное управление единых правил (стандартов). Например, установление международных стандартов типа GAAP или ISSO является прерогативой национальных и наднациональных экономических и финансовых институтов, участников различных соглашений, профессиональных организаций.

Список литературы

1. Ораевская П.А. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий / П.А. Ораевская. – М.: Экономика, 1980. – С. 4.
2. Ивахненко В.М. Курс экономического анализа / В.М. Ивахненко. – М.: МГУ, 2000. – С. 3.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М., 2007. – 668 с.

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА

Губайдуллина Т.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье выполнен научный анализ существующих подходов к оценке устойчивого развития стран и регионов мира. Проанализированы показатели устойчивого развития, разработанные и применяемые ведущими международными организациями. Выявлены проблемы и недостатки современных подходов к оценке устойчивого развития национальных систем.

Ключевые слова: устойчивое развитие, критерии и индикаторы, параметры устойчивого развития, методики оценки, международные экономические организации.

Вопросы научно обоснованной оценки устойчивого развития стран мира связаны, прежде всего, с необходимостью определения направлений и динамики выполнения национальных стратегий, включающих в себя взаимоувязанные экономические, социальные и экологические параметры.

Практика показывает, что традиционные макроэкономические показатели, характеризующие динамику процесса воспроизводства в странах и регионах мира, не учитывают существующие взаимосвязи и взаимозависимости между экономическими и экологическими составляющими современного развития. В частности, это касается таких показателей, как ВВП, ВНД и др.: рост ВВП может сопровождаться деградацией природных систем, истощением ресурсов [1].

Новые цели развития, включенные в глобальную стратегическую программу «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.» (Повестка дня), которая была принята на 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, прошедшей в сентябре 2015 г. в г. Нью-Йорке, требуют новых подходов к измерению результатов по их достижению. Достижение прогресса в области устойчивого развития возможно только при условии, что в центре всех процессов находится человек, его развитие и совершенствование.

В настоящее время новые методики измерения устойчивого развития, обновленные показатели устойчивого развития стран и регионов мира разрабатываются и применяются такими международными организациями, как ООН, ЮНЕСКО, Всемирная организация по защите интеллектуальной собственности, Международный валютный фонд, Всемирный банк, а также ведущими учебными заведениями мира.

Так, Комиссия ООН по устойчивому развитию в 2006 г. разработала систему показателей, включающую 132 индикатора, которые разделены на подгруппы, включая все аспекты устойчивого развития: индекс человеческого развития (ИЧР); система эколого-экономического учета ООН (СЭЭУ); индекс адаптированных чистых (истинных) сбережений (АЧС); индекс экологической эффективности (ИЭЭ); индикаторы мирового развития.

Мировым лидером по индикаторам устойчивого развития является Всемирный банк. Ежегодный доклад Всемирного Банка «Индикаторы мирового развития» («The World Development Indicators») позволяет оценить продвижение к целям, поставленным ООН – экономическому росту и борьбе с бедностью.

В рамках Всемирного банка разрабатывается индекс человеческого развития, учитывающий три показателя (ВВП – валовой внутренний продукт на душу населения, грамотность и продолжительность предстоящей жизни) и дает композитную (сложную) оценку человеческого прогресса [2]. Другим комплексным показателем является индекс экономики знаний (KEI), характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Этот индекс включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединённых в четыре основные группы: индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime); индекс образования (Education and Human Resources); индекс инноваций (The Innovation System); индекс информационных и коммуникационных технологий – ИКТ (Information and Communication Technology – ICT) [3].

Организацией экономического сотрудничества и развития OECD (ОЭСР) в 2013 г. предложен индекс качества жизни, в который входят такие параметры, как жилье, разница в доходах, занятость, образование, защита окружающей среды, здравоохранение, безопасность, удовлетворенность жизнью и т. д. [4].

Фондом устойчивого общества (Sustainable Society Foundation) рассчитывается индекс устойчивости общества (SSI) – комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения устойчивости общественного развития [5].

Проблемы, негативно влияющие на процесс качественной обработки информационного массива, расчета статистических показателей, проведения межстранового анализа, ограничивают возможность стран своевременно принимать необходимые решения. При существующем значительном объеме данных есть необходимость в сборе дополнительной информации о состоянии окружающей среды, природных ресурсов и экосистем планеты. Имеются определенные трудности при расчете показателей, учитывая отсутствие, неполноту или недоступность сбора информативных данных, что характерно, прежде всего, для развивающихся стран. Специалисты отмечают также несогласованность и нестандартизованность статистических данных при их обилии.

Критериями для отбора показателей устойчивого развития, должны быть следующие: показатель должен иметь аналитический характер; показатель должен быть измерим; показатель должен быть значимым и полезным для использования.

Исходя из современных возможностей отечественной статистической базы, система показателей устойчивого развития должна включать: социальные (оценки здоровья, уровень образования, уровень бедности, социальная активность, уровень дифференциации населения по доходам, индекс человеческого развития); экономические (потребление ресурсов, объемы выбросов, структура экономики, эффективность национальной стратегии устойчивого развития) и экологические (обеспеченность воспроизводимыми ресурсами, ненарушенные территории, уровень загрязнения).

Список литературы

1. Gubaidullina T. Analysis of national strategies for sustainable development with regard to fundamental conceptual premise. / T. Gubaidullina, N. Ivanova, S. Absalyamova, T. Yerina. // Journal of Physics: Conference Series. – Vol. 1141 (1) – Art. No. 012018.
2. Human Development Index (Индекс развития человеческого потенциала) – URL: <http://hdr.undp.org/> (дата обращения: 05.03.2019).
3. Методика оценки «экономики знаний» – URL: https://studwood.ru/1447285/-ekonomika/metodika_otsenka_ekonomiki_znaniy (дата обращения: 05.03.2019).
4. Индекс качества жизни – URL: <http://discovered.com.ua/-glossary/indeks-kachestva-zhizni/> (дата обращения: 05.03.2019).
5. Sustainable Society Index – your compass to sustainability – URL: <http://www.ss-findex.com/> (дата обращения: 05.03.2019).

ЗАЕМ И КАРД: ЖАДНЫЙ ПРОТИВ ХОРОШИЙ

Егорова Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Очень много обсуждений в среде исламского предпринимательства ведется вокруг применения продуктов шариатского финансирования. Потребность во вложениях растет, предприниматели отмечают недостаточность и даже невозможность получения средств халяльными способами. В статье проанализированы особенности двух сходных инструментов: займа и карда, – выявлены их черты, сходства и принципиальные различия, влияющие на выбор продуктов при определении способа финансирования. В заключении отмечены перспективы использования карда и причины превосходства займа.

Ключевые слова: исламские финансы, исламское потребительское финансирование, кард, займы, беспроцентные займы.

Все больше и больше граждан, придерживающихся ислама, стремятся все области своей жизни подчинять законам шариата. В том числе и сферу финансовых отношений, в которой они испытывают дефицит ресурсов. И если в рамках внутриконфессионального взаимодействия мусульмане способны урегулировать вопросы заимствования и достигать в них взаимопонимания, то в части одалживания между правоверным и приверженцем другой религии между ними могут возникать непонимания. Основой для разногласий служат отличия, заключающиеся в разнице понятий займа (кард) в исламе и займа, сложившегося в гражданских правоотношениях, урегулированных нормами российского законодательства [3].

Заем (кард) [7, С. 350] – «это передача права собственности на имущество, определенное родовыми признаками (мисли), лицу, которое в последующем обязано вернуть имущество, равноценное полученному».

Так, согласно канонам шариата, можно выделить следующие основные признаки займа [4]:

а) предполагается 2 стороны – участника сделки: лицо, передающее имущество, и получающее лицо. Беспроцентный заем предоставляется, в том числе, кредитором, в качестве которого выступает исламский банк (учреждение), а заемщиком может быть, как организация, так и частное лицо;

б) предметом договора выступает имущество, определенное родовыми признаками, в том числе деньги;

в) договор не предполагает обязанности передать предмет займа в будущем. Это реальная передача имущества в момент заключения договора;

г) предмет договора предоставляется на возвратной основе;

д) имущество передается в собственность получателя займа.

Помимо этих определяющих договор признаков для карда характерно:

а) заключение договора посредством акцепта оферты с определением обязательств сторон в качестве заемных (через использование слов «кард», «сальяф» или любых других, обозначающих заем);

б) наличие дееспособности и правоспособности обеих сторон договора;

в) определение известного имущества, имеющего родовые признаки, и его стоимости;

г) возврат имущества, по общему правилу, аналогичного полученному займы;

д) возврат имущества в месте его получения заемщиком, если стороны не оговорят иного;

е) возможность определять (и тогда кредитор не вправе требовать досрочного возврата имущества) или не определять срок займа (тогда заемщик обязан погасить заем по требованию кредитора);

ж) сочетание возмездного договора и акта благотворительности с преобладанием акта благотворительности. Об этом, в частности свидетельствует:

– запрет на согласование или уплату ростовщической надбавки, а также передачу заемщиком кредитору имущества или оказание услуг в период действия договора займа, если это делается по причине займа;

– но возможность взимания платы за обслуживание исключительно предоставленного займа в размере фактических прямых расходов кредитора;

– и возможность добровольной уплаты заемщиком надбавки по займу в отношении количества или качества имущества, если такое условие не было оговорено условием и не является обычаем делового оборота.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (статья 807), «по договору займа одна сторона (займодавец) передает или обязуется передать в собственность другой стороне (заемщику) деньги, вещи, определенные родовыми признаками, или ценные бумаги, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество полученных им вещей того же рода и качества либо таких же ценных бумаг» [1].

Таким образом, из формулировки законодателя определяются следующие признаки займа:

а) в договоре займа участвует две стороны: заемщик и займодавец;

б) предметом договора могут выступать как деньги, так и вещи, определенные родовыми признаками, а также ценные бумаги;

в) договор может быть как реальным (связанным с передачей денег непосредственно в момент заключения договора), так и содержать в себе обязанность передать предмет займа в будущем;

г) предмет договора передается в собственность другой стороне;

д) предмет договора предоставляется на возвратной основе.

Следует также отметить другие важные условия договора займа:

а) договор должен быть заключен (то есть получен акцепт оферты) в виде совершения действий по передаче и получению займа, когда договор заключается между гражданами на сумму, не превышающую 10 000 рублей, а во всех остальных случаях – в письменной форме;

б) договор займа может быть, как процентным (то есть предусматривающим выплату займодавцу процентного вознаграждения за пользование денежными средствами), так и беспроцентным (безвозмездным, бесплатным). Если заем беспроцентный, то для кредитора – организации это вызывает определенные трудности.

При отсутствии в законодательстве прямого запрета, и учитывая административные и нормативные же ограничения (в виде банковских процедур контроля над противодействием организации деятельности по легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в виде установленной цели деятельности коммерческой организации по извлечению прибыли, административного надзора за финансовыми показателями деятельности профессиональных кредиторов и неблагоприятных налоговых последствий), следует отметить, что фактически выдавать безвозмездные займы может только некоммерческая организация [5].

Займы заемщику – гражданину могут предоставляться только займодавцами, имеющими статус кредитной (банки) или некредитной финансовой организации (кредитные потребительские кооперативы, микрофинансовые организации, ломбарды и т.д.). Порядок предоставления таких займов строго регламентирован государством, размер процентной ставки ограничивается. Большинство из профессиональных кредиторов (коммерческие организации: банки, микрофинансовые организации, включая, помимо обществ, товарищества, – а также некоммерческие организации – кредитные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы), привлекающих на платной основе средства вкладчиков (сберегателей), должны обеспечить для них доход в виде процента на сумму вклада (сбережения) [6]. Поэтому профессиональные кредиторы не имеют возможности предоставлять беспроцентные займы.

Заемщик – частное лицо обязан уплачивать налог на доходы физических лиц с материальной выгоды, полученной от экономии на процентах за пользование заемными средствами, полученными от организаций или индивидуальных предпринимателей (за исключением экономии на процентах за пользование заемными средствами, полученными на строительство или приобретение жилья);

в) договор займа предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, когда договор заключен между гражданами

на сумму, не превышающую ста тысяч рублей, а также во всех случаях передачи вещей. В иных случаях договор предполагается возмездным, а при отсутствии в нем условия о размере процентов за пользование займом, размер процентов определяется ключевой ставкой Банка России;

г) сумма займа или другой предмет договора займа, переданные указанному заемщиком третьему лицу, считаются переданными заемщику;

д) заем считается возвращенным в момент передачи его займодавцу. Договором может быть предусмотрено иное;

е) нарушение сроков возврата займа может повлечь негативные последствия (например, досрочное истребование оставшейся суммы займа или уплаты пеней);

ж) долг, возникший из денежного обязательства (по оплате товара, внесению аренды и проч.) может быть заменен заемным обязательством.

Большинство условий исламского контракта кард соответствует российскому договору займа. Существенными различиями между ними является исключительно беспроцентный характер карда в сравнении с ограничениями по предоставлению безвозмездного займа для займодавцев – организаций в системе российской действительности. Указанное разногласие тем ярче проявляется, чем меньше кредиторы готовы предоставлять займы не аффилированным структурам на беспроцентной основе. Учитывая отсутствие развитой культуры осуществления благотворительных действий и неготовность кредиторов терять (беспроцентная выдача займа означает фактическую утрату средств в соответствии с уровнем инфляции), заемщики, жаждущие получения займа по канонам шариата, не могут удовлетворить свои финансовые потребности. Существование элементов рыночной (капиталистической) экономики не способствует развитию такого исламского института, как контракт карда. Также и в исламских банковских учреждениях контракт кард применяется в большей степени для удовлетворения благотворительных или тактических целей [2, С. 60–61], развития в качестве основного инструмента финансирования не получает. Внутренние религиозные убеждения кредиторов не в состоянии перевесить убытки от применения этого инструмента.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (30 ноября 1994 года N 51-ФЗ).
2. Антропов В.В. Исламские финансы в глобальной экономике: современные тенденции и перспективы. Причины появления исламских финансов / В.В. Антропов // Экономический журнал. – 2017. – № 48. – С. 57–77.
3. Зарипов И.А. Исламские финансы в России: проблемы становления и пути их решения / И.А. Зарипов // Мир новой экономики. – 2016. – № 2. – С. 64.
4. Зарипов И.А. Понятие «исламский банкинг» и его развитие / И.А. Зарипов, А.В. Петров, О.В. Сенаторова // Современный бухучет. – 2015. – № 3. – С. 3–11.
5. Полищук А.И. Кредитная система Исламской Республики Иран / А.И. Полищук // Банковское дело. – 2003. – № 2. – С. 40–43.
6. Трунин П.В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П. Трунин, М. Каменских, М. Муфтахетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 88 с.

7. Шариатские стандарты / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений – М.: Издательство «Исламская книга», 2017 г. – 920 с.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Зульфакарова Л.Ф., Клетенков Д.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье проведено исследование основных трендов развития экономической мысли. Рассмотрена эволюция развития междисциплинарных исследований, выявлены изменения связанные с предметом исследования в современной экономической науке.

Ключевые слова: Экономическая мысль, современные тренды, междисциплинарные исследования, инструменты познания, трансформация процессов, психологические исследования, экономическая модель поведения, эволюционная экономика, конкурентное преимущество, инновационная экономика.

Развитие экономической мысли повлекло за собой не только внедрение новых экономических аспектов в социально-политическую жизнь общества, но и дало толчок для развития смежных с экономикой наук и сфер [1]. Так, например, с течением времени зародилось много новых направлений изучения самой экономики. Также нельзя не отметить прямую зависимость развития экономики и инструментов ее познания. Каждый новый веток развития находил свой расцвет позже уже в целых экономических школах. Экономические учения начинали охватывать практически все сферы деятельности людей, еще несколько веков назад знание основных принципов функционирования экономики могло гарантировать успех, ведь это, несомненно, являлось конкурентным преимуществом. Однако как бы не менялись технологии, способы ведения производства и другие основополагающие факторы работы экономики, одно остается неизменным – знание экономики и понимание процессов, происходящих в ней, всегда будет конкурентным преимуществом.

А для того чтобы располагать таким конкурентным преимуществом необходимо, в свою очередь, иметь полное представление о всевозможных инструментах и методах познания экономики. Так, например, методология экономической науки до сих пор обретает новые идеи своего развития, а вместе с этим уже устоявшиеся экономические категории обретают совершенно иное толкование.

Говоря о современной экономике и аспектах ее изучения, передовое место занимает инновационная экономика, которая подразумевает наличие постоянного технического совершенствования. Основы теории инновационной экономики заложены в работах Й. Шумпетера. Среди российских исследователей в этой области следует выделить В. Иноземцева, Г. Клейнера, В. Макарова. Концепция, лежащая в основе данного вида экономики, по своей природе уникальна, и предоставляет широкий спектр возможностей развития для всех субъ-

ектов экономики [2]. Однако осуществление перехода к такому типу экономики не сможет решить ныне существующие проблемы, поскольку инновационная экономика в свою очередь требует интенсивного развития науки, технологий и всей инновационной инфраструктуры в целом [3]. Для осуществления перехода к инновационной экономике необходимо провести полномасштабное изучение всех трансформационных процессов постиндустриального общества.

Также особую роль в изучении современной экономики занимают междисциплинарные исследования. Уже давно широкое распространение получили психологические исследования в экономических сферах. Целый ряд известных экономистов затрагивали тему психологии в экономике: прежде всего, конечно, Дж. М. Кейнс (знаменитый психологический закон), а также Т. Веблен, В. Зомбарт, В. Парето и многие другие [4, 5]. Главное место в работах по этой теме занимает изучение когнитивной психологии – процессов принятия человеком решений. Выявление некоторых закономерностей поведения человека в различных ситуациях в экономике поможет специалистам в дальнейшем спрогнозировать его реакцию на следующий экономический процесс. Также на основе исследований психологической экономики можно построить экономическую модель поведения, однако такой процесс потребует тщательное изучение факторов психологии человека. Соответственно это направление изучения экономики следует рассматривать как перспективное, способное привнести новые особенности в развитие экономической науки.

Еще одно актуальное направление, ставшее результатом открытий на стыке наук, эволюционная экономика. Основоположники данного направления – Р. Нельсон и С. Уинтер. Предметом изучения данного направления экономики по-прежнему остаются процессы изменений экономических ситуаций, однако метод, который используется, заимствован у естественных наук. Эксперты эволюционной экономики руководствуются концепцией естественного отбора, борьбу за существование как объяснительный инструмент и другие аналогичные приемы и методы естественных наук. В отличие от ортодоксальной классической теории, где основная задача фирмы – максимизация прибыли, в эволюционной теории у фирмы много задач, а руководители часто принимают решения, основываясь на опыте, то есть наблюдая успешные рутинные действия. Рутинные же понятие, которое широко используется в эволюционной экономике, они ассоциируются с памятью, опытом, навыками. По сути, в эволюционной теории рутинные действия выполняют ту же функцию, какую выполняют гены в биологической эволюционной теории. Прогностические возможности эволюционной экономики не очень широки – скорее, можно говорить о прогнозировании направления движения, но не о временных рамках изменений. Тем не менее, естественнонаучная методология позволяет выявлять глобальные тренды намечающихся изменений.

Однако выделить главную тенденцию развития современной экономики невозможно, поскольку основная теория, способная точно спрогнозировать любые изменения экономической ситуации, еще не выявлена. Тем не менее, каждая из таких теорий содержит оригинальное, присущее ей видение, которое способно выявить определенные важные аспекты состояния современной эко-

номики, наметить тренды ее движения, оценить перспективы. И возможно будущее появление новой универсальной теории в экономике стоит как раз за междисциплинарными исследованиями, ведь открытия, сделанные на стыке различных наук, всегда задают новую веху развития дисциплины.

Список литературы

1. Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция: Учебник / С. Боулз – М.: Дело АНХ, 2011. – 576 с.
2. Гринберг Р.С. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн – М.: ИСЭ-ПРЕСС, 2000. – 278 с.
3. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений: Монография / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер – М.: Дело, 2002. – 536 с.
4. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения / Ю.Я. Ольсевич – М.: Инфра-М, 2009. – 416 с.
5. Хотяшева О.М. Финансирование и оценка эффективности инноваций / О.М. Хотяшева // Управление корпоративными финансами. – 2004. – № 1. – С. 37–42.

РОЛЬ ОПЕК В РАЗВИТИИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Кодиров Ф.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции развития нефтедобывающей отрасли мировой экономики, а также проведен анализ влияния ОПЕК на развитие данной отрасли.

Ключевые слова: нефтедобыча, ОПЕК, мировая экономика.

В мировой экономике одной из важнейших отраслей является нефтедобывающая отрасль, обеспечивающая удовлетворение значительной части потребности в энергии. Нефть в общем объеме потребляемой энергии в 2015 году традиционно занимает наибольшее место (32,94 % от общего потребления энергии). Более того, по оценкам экспертов нефть и в перспективе сохранит свои лидирующие позиции в качестве источника энергии, поскольку дальнейшее развитие мировой экономики будет способствовать росту потребления углеводородного сырья [1].

На международном рынке нефти кроме экспортеров и импортеров нефти действуют и другие участники, целью которых является спекуляция и получение сверх прибылей. Из-за разбалансированности мирового рынка нефти возникает угроза энергетических кризисов, волатильности мировых цен на нефть. На сегодняшний день стоит вопрос, какова роль ОПЕК в ценообразовании мирового рынка нефти и как организация влияет на него.

Динамика развития нефтяной отрасли в мировой экономике зависит от влияния множества факторов и действий участников рынка. Наибольшее значение имеет влияние стран – экспортеров нефти, в особенности ОПЕК. В большей степени это связано с формированием политики ценообразования на нефть. Доказательством этого служит результативность действий и совместных усилий ОПЕК в начале 80-х гг. Когда за счет введения новой системы арендных платежей, а также условий использования природных ресурсов удалось повысить цены на нефть.

В современных условиях, роль ОПЕК возрастает в связи с тем, что рыночная конъюнктура цен на нефть является для некоторых стран одним из самых важных факторов развития экономики. В целом одной из ключевых задач ОПЕК является регулирование уровня добычи нефти с учетом фактора ценовой политики.

Вместе с тем, нельзя не отметить, что мнения экспертов о роли и месте ОПЕК в мировой экономике, разделились. Одни представители (в основном США) разделяют точку зрения, согласно которой ОПЕК способствует возникновению кризисов в экономике, а также считают, что ОПЕК стремится монополизировать рынок нефти [2]. Однако, представители других стран (в основном страны – экспортеры нефти) считают, что ОПЕК выполняет очень важную функцию на мировом рынке нефти, поскольку обладает действенными инструментами, воздействующими на динамику развития нефтяной отрасли. Речь идет, в частности, о таких инструментах, как установление квот на добычу нефти, мониторинг и регулирование средних цен на нефть и т.д.

На наш взгляд, политика стран-участниц ОПЕК обладает не только влиянием на мировой рынок нефти, но и сама подвержена влиянию и зависит от темпов развития мировой экономики. Усиление роли ОПЕК обусловлена долгосрочными прогнозами роста расходования энергетических ресурсов.

Рисками развития ОПЕК является неопределенность в развитии мировой энергетики, которая при достижении значительных успехов в использовании новых источников энергии, таких как гелиоэнергии, атомной энергии и т.д., возможно приведёт к снижению роли нефти на мировой арене, а также и к уменьшению влияния на рынок нефти странами ОПЕК. На рисунке 1 представлено мировое распределение запасов нефти.

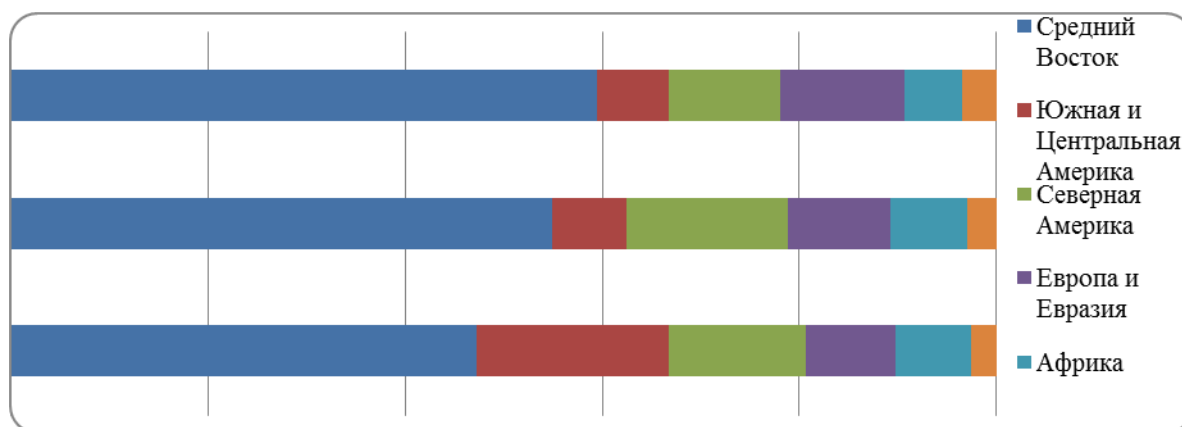


Рис. 1. Мировое распределение запасов нефти в 1994, 2004, 2015 гг. [3]

Основная доля запасов нефти в мире приходится на регион Среднего Востока (Саудовская Аравия, Ирак, Иран, Катар и т.д.).

Ключевым сектором использования нефти в современной мировой экономике выступает транспортная отрасль, на долю которой приходится около 55 % общего потребления нефти. Так как транспортная отрасль имеет высокую значимость в современной экономике, она сохраняет высокое потребление нефти в долгосрочной перспективе [4]. В остальных секторах экономики использование нефти не превышает 13 %, жилищный сектор около 8 %, генерация электроэнергии около 6 % и т.д.

Сегодня ОПЕК производит около 40 % добываемой в мире сырой нефти, и согласно прогнозам в ближайшие 20–25 лет может увеличить свою долю до 50 %. Картель продолжает проводить политику стабилизации мировых цен на черное золото, периодически прибегая к увеличению или к уменьшению уровня добычи. Несмотря на то, что организации принадлежит до 78 % мировых запасов нефти, ОПЕК не может полностью контролировать ценообразование на значимый природный ресурс [5].

Приводя итоги, нужно отметить, что создание Организации Стран Экспортеров Нефти стало важным историческим событием, которое положило начало целой эпохе в развитии международных и межправительственных организаций. Картель является одним из наиболее влиятельных транснациональных игроков на мировой арене. Стабильность и устойчивость глобальной экономики зависит от взвешенности его ценовой политики. В то же время от его действий зависит и внутреннее благополучие стран-членов ОПЕК.

Список литературы

1. Ахлатян З.С. Колебания цен на нефть в странах ОПЕК и влияние на мировой рынок нефти / З.С. Ахлатян, Н.В. Бурьянова // Наука в цифрах. 2017. – № 3 (4). – С. 4–8.
2. Иванов А.С. Мировой рынок энергоресурсов: сегодня и вчера / А.С. Иванов, И.Е. Матвеев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – Т. 2015. – № 4. – С. 3–23.
3. Левшанова Н.В. Анализ нефтедобывающей отрасли стран-членов ОПЕК и Российской Федерации / Н.В. Левшанова, К.С. Кузьмин, С.А. Гурьянов // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4–2 (81–2). – С. 118–122.
4. Мингалиева Г.М. Управление организационно-экономическим развитием промышленного комплекса региона (на примере Республики Татарстан): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Г.М. Мингалиева. – Казань, 2005.
5. Galeeva G.M. Technological modernization of industry / G.M. Galeeva, R.I. Zinurova // Social Sciences and Interdisciplinary Behavior – Proceedings of the 4th International Congress on Interdisciplinary Behavior and Social Science, ICIBSOS 2015 4th. – 2016. – С. 217–220.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВКЛЮЧЕНИЯ КИТАЙСКИХ ОБЛИГАЦИЙ В ИНДЕКС BARCLAYS

Ма Дунчжэнь, Чжай Юйцзя, Лю Луя

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Впервые китайские облигации включены в глобальный индекс композитных облигаций Bloomberg Barclays. Открытие рынка облигаций может принести триллионы дополнительных средств. Перед лицом притока иностранных средств целесообразно охарактеризовать открытие рынка капитала в Китае, рассмотреть индекс Barclays и интернационализацию рынка облигаций Китая. В статье изучены причины, последствия и перспективы интернационализации рынка капитала Китая.

Ключевые слова: индекс композитных облигаций Bloomberg Barclays, интернационализация рынка капитала Китая.

Глобальный индекс облигаций Barclays имеет долгую историю и представляет собой серию эталонных индексов облигаций, обычно используемых институциональными инвесторами во всем мире. История индекса облигаций Barclays восходит к 1973 году, когда появился первый индекс облигаций с общей доходностью. С тех пор ряд индексов постоянно обновлялся по мере развития рынка. Текущая серия индексов с фиксированным доходом включает в себя США, Европу, Азиатско-Тихоокеанский регион и глобальный сводный индекс, а также муниципальные облигации США, высокодоходные облигации и индексы облигаций развивающихся рынков. После финансового кризиса было продано несколько бизнес-направлений группы Barclays. Компания Barclays Risk Analysis and Index Solutions Ltd. («BRAIS»), которая отвечает за индексацию, была приобретена Bloomberg 24 августа 2016 года. Индекс Barclays был переименован в индекс Bloomberg Barclays.

23 марта 2018 года Bloomberg объявил, что он добавит китайские государственные облигации и банковские облигации, номинированные в юанях, в глобальный индекс облигаций Barclays Aggregate. К концу декабря 2019 года были добавлены китайские облигации [1]. Последний коэффициент достигнет 6 %, соответственно уменьшив долю других валютных облигаций. После полного включения облигации в юанях станут четвертым по величине индексным компонентом после облигаций США, Европы и Японии.

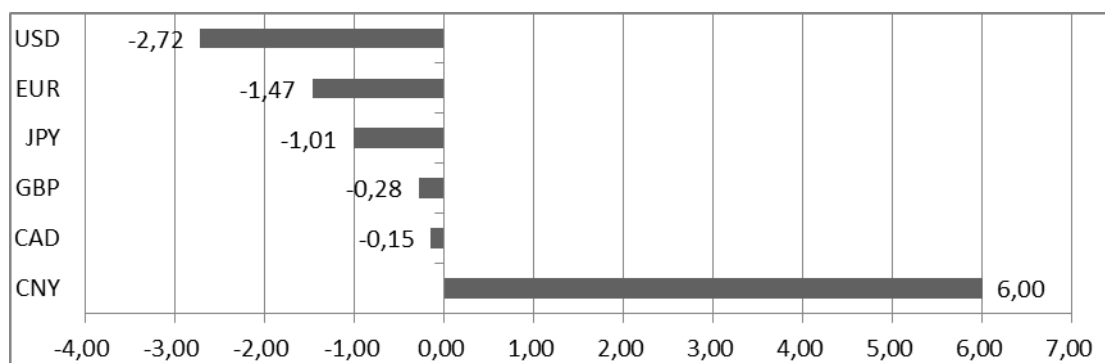


Рис. 1. Глобальный композитный индекс Bloomberg Barclays, %

Barclays Global Aggregate Bond Index – это индекс облигаций глобального долга в местной валюте. Мультивалютный агрегат включает казначейские, государственные, корпоративные и секьюритизированные облигации с фиксированной ставкой эмитентов развитых и развивающихся стран. После присоединения китайских облигаций в юанях индекс включает 25 валют. При этом на большинство облигаций развивающихся рынков приходится менее 1 %.

С одной стороны, индекс представляет собой глобальный набор инвестируемых облигаций, и включение китайских облигаций является символическим, с другой стороны, индекс является инвестицией, отслеживаемой многими глобальными инвесторами. Это означает, что в будущем ожидается увеличение притока капитала, что в существенной степени повлияет на дальнейшее развитие экономики Китая.

В нынешних глобальных условиях низкой доходности рынок облигаций Китая довольно привлекателен для иностранного капитала по следующим причинам. Во-первых, это более высокая норма прибыли. В горизонтальном сравнении облигации Китая имеют спред 70–300 б.п. по сравнению с облигациями крупных развитых стран, что даже лучше, чем на других развивающихся рынках [2].

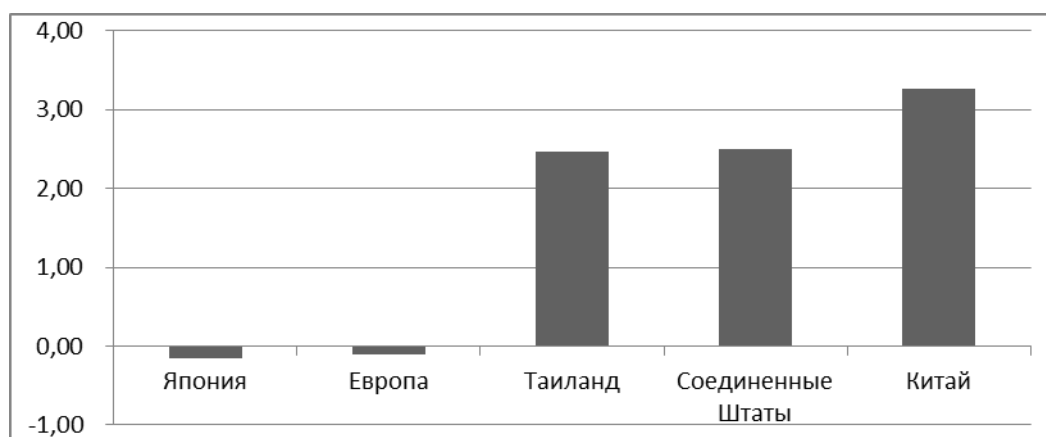


Рис. 2. Процентная ставка по 10-летним государственным облигациям (по состоянию на 2 апреля 2019 г.)

Во-вторых, это низкая волатильность. По данным UBS Asset Management волатильность китайского рынка облигаций ниже мировой и американской [3]. Частично причиной является низкая дюрация китайских облигаций.

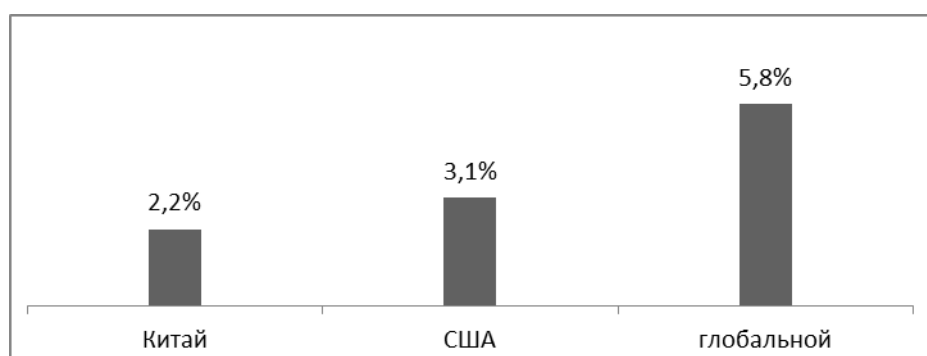


Рис. 3. Низкая волатильность

Исходя из вышеизложенных факторов, доходность долгосрочных облигаций в юанях выше, волатильность ниже, а доходность с учетом риска лучше.

Таблица 1

Сравнение китайских облигаций и индекса глобальных облигаций

	Годовая норма доходности за последние 10 лет	Годовая волатильность за последние 10 лет	Соотношение доходности к риску
Bloomberg Barclays Индекс валового дохода Китая	5.10 %	3.60 %	1.41 %
Bloomberg Barclays Глобальный композитный индекс общей доходности	2.60 %	5.60 %	0.46 %

Источник: Bloomberg, финансовая организация Юньфэн [5].

Кроме того, инвестирование в местные облигации в юанях означает принятие валютного риска для иностранных инвестиций. Обменный курс юаня более ориентирован на рынок и стабилен, что делает облигации юаня более привлекательными. Стабильность обменного курса обусловлена не только внутренней причиной платежного баланса Китая, но и внешними причинами, такими как денежно-кредитная политика центральных банков крупных развитых стран и смягчение чувства глобального риска [6, С. 66].



Рис. 4. Курс юаня по отношению к доллару США

Текущий мировой рейтинг глобального композитного индекса Bloomberg Barclays составляет примерно 2–3 триллиона долларов. Если соотношение будет оценено в соответствии с планом 6,04 %, после завершения интеграции будет введено в общей сложности от 12 до 180 миллиардов долларов США притока капитала.

Кроме того, в дополнение к индексу Bloomberg Barclays, два других основных глобальных индекса облигаций – Индекс диверсифицированных облигаций развивающихся стран на глобальных рынках Morgan Chase (GBI-EM GD) и Мировой индекс казначейских облигаций FTSE (WGBI) – включили китайский рынок облигаций в список наблюдения за индексами.

По данным UBS, в середине 2018 года компания JPMorgan Chase включила китайские облигации в список отслеживаемых индексов государственных облигаций. Если китайские облигации будут успешно включены в индекс и составят 10 %, ожидается, что на внутренний рынок облигаций Китая поступит около 20 миллиардов долларов США.

Поскольку экономика Китая становится все более заметной в мировой экономике, привлекательность китайских рынков капитала для иностранных инвесторов постепенно увеличивается. Конечно, развитие и открытие рынка облигаций все еще требует больших усилий. Например, на индекс облигаций влияют государственный долг и политический банковский долг. Рынок облигаций Китая также сталкивается с некоторыми общими проблемами в процессе открытия, такими как отсутствие ликвидности кредитных облигаций и разница в рейтинговой системе. Ожидается постепенное решение этих проблем по мере открытия рынка. И каждый маленький шаг в интернационализации финансового рынка Китая будет способствовать привлечению капитала в будущем [4]. Так, по мнению исполнительного директора Гонконгской фондовой биржи Ли Сяоцзя в будущем китайский рынок облигаций будет расти в геометрической прогрессии.

Список литературы

1. Sanjay Rao. China Bond Market: Considerations for Bloomberg Barclay Indices // Bloomberg. – URL: <https://www.bloomberg.com> (дата обращения: 09.04.2019).
2. Get Ready for China's Inclusion in Major Bond Indices // State Street Global Advisor. – URL: <https://www.ssga.com> (дата обращения: 09.04.2019).
3. Bringing China into focus // UBS Asset Management. – URL: <https://www.ubs.com> (дата обращения: 09.04.2019).
4. HKEx // Интеграция Китая в глобальный индекс облигаций: текущее состояние и перспективы 2018 – URL: <https://www.hkex.com.hk> (дата обращения: 09.04.2019).
5. Юньфэн Финанс. «Облигации» открываются на один год, иностранное участие накаляется // Газета китайских ценных бумаг. – 2019. – Выпуск 1.
6. Сингатуллина Г.Р. Влияние финансовых рисков на инвестиционный климат России / Г.Р. Сингатуллина, К.А. Альтман // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2016. – № 2. – С. 66–73.

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКО-РОССИЙСКОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА ФОНЕ «ОДИН ПОЯС – ОДИН СОЮЗ»

Хуан Хайянь

*Казанский федеральный университет, Казань, Россия;
Inner Mongolia University of Finance and Economics, Кунтай*

Аннотация. Сельскохозяйственное сотрудничество между Китаем и Россией является тесным и находится в периоде бурного развития. С усилением нового

международного сотрудничества между Китаем и Россией после 19-го Национального конгресса инициатива «Один пояс и один путь» Китая стала более тесно связана с российским «Евразийским экономическим союзом». В рамках стратегической договоренности «Один пояс и один союз» сельскохозяйственное сотрудничество между двумя странами создает новые возможности. В ходе углубленного исследования развития китайско-российского сотрудничества в области сельского хозяйства этот документ указывает на положительную роль «пояса и союза» в сельскохозяйственном сотрудничестве между двумя странами, раскрывает важность двух стратегических стыковок и исследует продвижение двух инициатив.

Ключевые слова: Один пояс и один союз, Китай, Россия, сельскохозяйственное сотрудничество, развитие и перспективы.

Китай и Россия являются важными торговыми партнерами, и в настоящее время экономическое сотрудничество между двумя странами достигло замечательных результатов. Китай стал крупнейшим торговым партнером России в последние годы. Россия является девятым по величине торговым партнером Китая и играет важную роль в китайской стратегии «Один пояс, один путь» [1–3].

Проблема развития китайско-российской сельскохозяйственной торговли заключается в качестве и безопасности сельскохозяйственной продукции в Китае [4–6]. Научно-техническое содержание сельскохозяйственной продукции низкое, добавленная стоимость невысокая, а структура сельскохозяйственного производства неразумна. Сотрудничество между Китаем и Россией в области сельскохозяйственной науки и технологий постепенно растет, но оно все еще находится на низком уровне [7–9].

Ключевые моменты и предложения по сельскохозяйственному сотрудничеству между Китаем и Россией в рамках стратегии «Один пояс и один союз»:

Совершенствовать стандарты качества экспорта сельскохозяйственной продукции. Правительству следует также увеличить поддержку брендовых предприятий, внедрить преференциальную политику и повысить конкурентоспособность.

Усилить оборот сельскохозяйственной продукции двух стран. В связи с недостаточными транспортными возможностями следует создать международную логистическую сеть для китайско-российской сельскохозяйственной продукции. Требуется реализация крупномасштабного центра распределения сельскохозяйственной продукции на китайско-российской границе, постепенное совершенствование строительства инфраструктуры, такой как складские холодильные цепи и склады свежего хранения, а также совершенствование строительства железнодорожных перевозок между двумя странами.

Таким образом, китайско-российское сотрудничество в области сельского хозяйства является взаимодополняющим, но между двумя сторонами существует много разногласий в отношении сотрудничества. Китай и Россия имеют большие возможности для взаимодействия и партнерства с точки зрения обеспечения сельскохозяйственными ресурсами, по уровню развития сельского хозяйства, размеру рынка и структуре спроса. Они должны в полной мере ис-

пользовать свои соответствующие преимущества в аграрном секторе и наращивать усилия в области сельскохозяйственных инноваций. В дальнейшем требуется повышение производительности и модернизация сельскохозяйственного сектора, укрепление строительства сельскохозяйственных информационных платформ, содействие обмену сельскохозяйственной информацией и достижение большего развития китайско-российского сельскохозяйственного сотрудничества.

Список литературы

1. Лу Синь. Корректировка, влияние и просвещение российской сельскохозяйственной торговой политики на фоне экономических санкций / Лу Синь, Цай Хайлонг // Вопросы сельскохозяйственной экономики. – 2016. – № 4. – С. 98–102.
2. Ло Сяоли. Анализ препятствий в китайско-российской сельскохозяйственной торгово-экономической кооперации и кооперации / Ло Сяоли // Северная экономика и торговля. – 2012. – № 4. – С. 4–6.
3. Цуй Лиин. Условия и направления китайско-российского сельскохозяйственного сотрудничества / Цуй Лиин // Росс Центральная Азия Рынок Восточной Европы. – 2012. – № 1. – С. 49–53.
4. Го Биньки. Перспектива российского сельскохозяйственного сотрудничества широка: анализ десяти взаимодополняющих факторов китайско-российского сельского хозяйства / Го Биньки // Siberian Studies. – 2012. – № 6. – С. 24–36.
5. Цзян Чжэньцзюнь. Китайско-российское сотрудничество в области индустриализации сельского хозяйства и сотрудничество в целях обеспечения продовольственной безопасности / Цзян Чжэньцзюнь // Российские исследования по Центральной Азии в Восточной Европе. – 2012. – № 5. – С. 44–98.
6. Барабанов О.А. Большой Алтай: проект трансграничного регионального сотрудничества на стыке Центральной Азии и Сибири / О.А. Барабанов // Центральная Азия и Кавказ. – 2015. – № 5 (23). – С. 78–85
7. Карлусов В. Китайское присутствие на российском Дальнем Востоке: историко-экономический анализ / В. Карлусов, А. Кудин // ПДВ. – 2016. – № 3. – С. 23–31.
8. Ло Сяоли. Анализ препятствий в китайско-российском сельскохозяйственном торгово-экономическом сотрудничестве / Ло Сяоли // Северная экономика и торговля. – 2016. – № 4.
9. Сяо Хуэйчжун. Проблемы сельского хозяйства в России в последние годы / Сяо Хуэйчжун // Россия Центральная Азия Рынок Восточной Европы. – 2017. – № 3.

РОМАНТИЗМ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Шестов Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время большое внимание уделяется индустрии исламских банков. Обсуждаются перспективы внедрения исламского (партнер-

ского) банкинга в России. В статье ставится задача проанализировать идеализации собственников и руководителей предприятий малого и среднего бизнеса в отношении исламских банков. Автор ставит своей целью на основе анализа идеализаций предложить мероприятия по организации исламского небанковского финансирования в России.

Ключевые слова: исламский банкинг, партнерский банкинг, исламское финансирование, Шариатские стандарты, доленое финансирование, мушарака, мудараба, Шариат.

В последние годы тема исламской экономики, исламских финансов, исламского банкинга находится в фокусе внимания общественности. На полях различных саммитов федерального и регионального происхождения освещены тенденции мирового развития исламской экономики в целом и исламского финансового сектора и банкинга в частности.

Активная деятельность в освещении вопроса возбуждает интерес к теме. С одной стороны, у части населения нашей страны, идентифицирующих себя мусульманами и стремящейся строить свою жизнь в соответствии с предписаниями Священного Писания. Кроме того, развивающаяся халяль-индустрия также нуждается в формах финансирования, одобренных Шариатом. С другой стороны, у органов государственной власти.

В Банке России была создана рабочая группа. На заседании рабочей группы 24 марта 2016 года была утверждена Дорожная карта по развитию партнерского банкинга и связанных с ним финансовых услуг в Российской Федерации на период 2016–2017 годов [1].

В мае 2016 года был заключен Меморандум о взаимопонимании между Банком России и Группой ИБР. В марте 2017 года состоялись консультации российской делегации в штаб-квартире Группы ИБР в Джидде (КСА) [2].

В Институте управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) Федерального Университета с 2016 года осуществляется обучение по магистерской программе «Исламские Финансы». С мая 2018 года желающие могут пройти курсы повышения квалификации в Международной школе исламского бизнеса, экономики и права (ISIBEL) Казанского (Приволжского) Федерального Университета.

О разработке Банком России комплекса поправок в законодательство по партнерскому банкингу стало известно в кулуарах IX Международного экономического саммита «Россия – Исламский мир: KazanSummit-2019», проходившем в Казани в апреле 2019 года. По мнению ряда экспертов, вероятно принятия соответствующих законов возможно во второй половине 2020 года [3].

В течение последних лет было опубликовано и издано немало статей и книг на русском языке об особенностях операций исламских банков. Большим прорывом стало издание Шариатских Стандартов [4] на русском языке в 2017 году.

На круглых столах, семинарах, саммитах участники знакомятся с организацией и результатами деятельности исламских банков и их банковских про-

дуктах. Получают информацию об организации шариатского контроля и аудита в исламских финансовых учреждениях.

Положительным результатом перечисленных мероприятий является получение информации об исламских банках широких кругов населения и более глубокая осведомленность заинтересованных лиц. Но говоря о положительных результатах, надо отметить, что наличие только теоретических представлений в отсутствии практического опыта взаимодействия с исламскими финансовыми институтами порождает среди собственников и руководителей малого и среднего бизнеса романтическое отношение к исламским банкам, которое не соответствует объективной реальности.

Можно выделить наиболее частые идеализации:

1. Исламское финансирование будет возможно только после включения в гражданское законодательство страны специфических исламских контрактов.

2. Исламское финансирование будет возможно только с появлением в стране исламских банков.

3. Исламские банки будут участвовать в долевом финансировании предприятий малого и среднего бизнеса на условиях мушарака и мудараба.

4. Исламские банки будут выдавать беспроцентные займы.

Причин идеализаций несколько, но главная заключается в чрезмерном фокусе внимания к деятельности исламских банков и их продуктам.

Анализ идеализаций позволяет выделить следующие дефициты предприятий малого и среднего бизнеса:

1. Нуждаются в привлечении финансирования способами, разрешенными Шариатом, особенно в сфере халяль-индустрии.

2. Нуждаются в осведомленности о способах небанковского финансирования, одобренных Шариатом.

3. Нуждаются в осведомленности о порядке оформления сделок, разрешенных Шариатом в контурах существующего гражданского права.

Для эффективно преодоления дефицитов предлагаются следующие меры:

1. Разработать модели небанковского финансирования на основе Шариатских Стандартов [4].

2. Разработать проекты документов для оформления небанковского финансирования на основе Шариатских Стандартов [4] в контурах существующего гражданского права.

3. Получить экспертные заключения о соответствии предложенных моделей и документов требованиям Шариата.

4. Проводить прикладные обучающие мероприятия для собственников, руководителей и сотрудников малого и среднего бизнеса для ознакомления с разработанными моделями и документами.

5. Проводить прикладные обучающие мероприятия для собственников, руководителей и сотрудников малого и среднего бизнеса по повышению качества управления организацией.

6. Содействовать в поиске инвесторов предприятиям малого и среднего бизнеса путем проведения круглых столов, конференций с участием отечественных частных инвесторов.

Список литературы

1. Сайт Банка России – URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 24.04.2019).
2. Сайт Банка России – URL: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=954#highlight=%D0%B4%D0%B6%D0%B8%D0%B4%D0%B4%D0%B5> (дата обращения: 24.04.2019).
3. Сайт RBC.RU – URL: <https://rt.rbc.ru/tatarstan/24/04/2019/5cc063cb9a7947507-1c9cab8> (дата обращения: 24.04.2019).
4. Шариатские Стандарты / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений – М.: Издательство «Исламская книга», 2017 г. – 920 с.

КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА»

СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Анкудинов А.Б., Бадыкова И.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия;

*Казанский национальный исследовательский технологический университет,
Казань, Россия*

Аннотация. В работе исследовано влияние различных групп собственников на социально ответственное поведение бизнеса. Выявлено, что к числу основных детерминант КСО относятся инвестиционные горизонты различных групп собственников и их отношение к рискам.

Ключевые слова: социально ответственное поведение, институциональные инвесторы, семейный бизнес, государственная собственность.

В условиях глобализации мировой экономики, расширения участия различных групп инвесторов в капитале компаний, исследование связи между структурой собственности, принятием стратегических решений и финансовой результативностью бизнеса становится особенно актуальным. Так, форма собственности оказывает влияние на принятие решений, мотивационную составляющую и власть компании, связанные с расходами на НИОКР решениями, инновациями, структурой капитала и т.д. Принятие решений об инвестировании осуществляется ключевыми владельцами бизнеса. Соответственно, стратегические решения об участии в социальном инвестировании также принимаются последними.

Научных работ, исследующих влияние структуры собственности на уровень корпоративной социальной ответственности (КСО), не так много (к примеру, следующие работы) [1; 2]. Как правило, исследователи выделяют следующих собственников в отдельные группы: институциональные (пенсионные

фонды, банки, страховые компании, фирмы, работающие с ценными бумагами), семейные предприятия, управленческие (топ менеджмент представлен внешними директорами или директора имеют в собственности долю организации) и иностранные.

В первую очередь следует заметить, что различные собственники компании преследуют разные интересы и цели. Кроме того, отличаются и их инвестиционные горизонты.

Институциональные инвесторы, как правило, располагают значительным объемом средств и могут иметь существенную долю компании. Обладая, как правило, достаточно большой долей компании, институциональные инвесторы не могут легко продавать свои активы, поэтому они более внимательны к стратегическим решениям компании, чем прочие акционеры. Можно предполагать, что именно институциональные инвесторы склонны к поддержке инициатив компании по КСО, так как пенсионные фонды, страховые компании, банки и прочие заинтересованы в том, чтобы подать своим клиентам сигналы о том, что им можно доверять, что достигается, в том числе, через социально ответственное поведение.

Следует также учесть, что разные группы институциональных инвесторов ориентируются на разные инвестиционные горизонты. Например, государственные пенсионные фонды нацелены на долгосрочную перспективу, и их интересуют долгосрочные финансовые результаты. ПИФам, инвестиционным фондам, страховым компаниям и т.д. интересны более краткосрочные результаты. В связи с тем, что доходы от социально ответственных проектов, как правило, реализуются в долгосрочной перспективе, наибольшим образом в социальной ответственности компаний будут заинтересованы те институциональные инвесторы, которые нацелены на долгосрочное инвестирование.

Менеджеры и директора наилучшим образом осведомлены о положении компании и часто определяют инвестиционную стратегию компании. Если социально ответственное поведение увеличивает ценность компании, то наличие в собственности у менеджеров доли компании будет стимулировать управленцев инвестировать в КСО.

А. Барнеа и А. Рубин в своем исследовании также говорят о положительной связи между затратами на КСО и ценностью компании при низком уровне таких затрат. Ученые акцентируют внимание на том, имеют ли менеджеры в собственности долю компании. Они утверждают, что в зависимости от данного фактора зависит то, каким будет размер расходов на социально ответственные проекты компании [1].

Зарубежные инвесторы склонны к тому, чтобы отличаться от национальных инвесторов в своих предпочтениях, временных горизонтах инвестирования и влиять на те рынки, в которых осуществляют инвестиции. К примеру, западные компании внедряют на азиатских рынках свои управленческие практики, в том числе относительно КСО. Так, согласно ряду эмпирических исследований подтверждает, что глобализация привела к тому, что социальная ответственность азиатских компаний, в целом, повысилась.

Семейные предприятия, с одной стороны, нацелены на поддержание репутации, имиджа компании, с другой – на сохранение семейных активов. При этом, давление в вопросах социально ответственного поведения со стороны собственников не так существенно, как, к примеру, в случае с институциональными инвесторами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основной отличительной чертой разных собственников выступает инвестиционный горизонт. Вторым определяющим фактором выступает уровень рисков (у семейного бизнеса не-систематические риски будут намного выше, чем у институциональных инвесторов ввиду отсутствия или слабой диверсификации портфеля). Цели также будут различаться: институциональные инвесторы, как правило, стремятся максимизировать финансовые результаты, в то время как семейные предприятия часто озадачены поддержанием социально-эмоционального благополучия. Компании с государственным участием также будут нацелены на улучшение социального благосостояния граждан.

Список литературы

1. Barnea A. Corporate social responsibility as a conflict between shareholders / A. Barnea, A. Rubin // Journal of Business Ethics. – 2010. – № 97. – С. 71–86.
2. Johnson R.A. The effects of corporate governance and institutional ownership types on corporate social performance / R.A. Johnson, D.W. Greening // Academy of Management Journal. – 1999. – № 42. – С. 564–576.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Анкудинов А.Б., Минязова Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассматривается проблема формирования структуры капитала компании в условиях глобальной экономической нестабильности. Приводится обзор исследований, посвященных эмпирическому тестированию выбора компаниями структуры капитала на развитых и развивающихся рынках.

Ключевые слова: структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, теория порядка финансирования, теория иерархии.

В условиях глобализации мировой экономики, экономической нестабильности одним из наиболее сложных вопросов, с которыми сталкиваются финансовые менеджеры, выступает определение оптимальной структуры капитала, которая наилучшим образом будет содействовать достижению основной цели компании – максимизации ее стоимости и благосостояния ее собственников.

Все попытки объяснения структуры капитала фактически можно свести к двум подходам: статическому и динамическому. Основу последних составляют сигнальные модели, в которых структура капитала оказывается

кумулятивным результатом деятельности компании в прошлом. К таким моделям относятся: теория иерархии, теория порядка финансирования, поведенческие теории [4].

Согласно компромиссной теории финансовые менеджеры принимают решение о выборе структуры капитала компании как компромисс между налоговыми издержками и издержками банкротства. В таком случае, оптимальное соотношение между долгом и собственным капиталом достигается тогда, когда предельные издержки и выгоды долга уравниваются [10, с. 121–127].

Теория порядка финансирования основывается на гипотезе о том, что новые инвестиционные проекты финансируются, в первую очередь, за счет собственных доходов (retention), затем за счет низкорисковых долговых обязательств, конвертируемых долговых обязательств, собственного капитала в последнюю очередь. Как отмечает Дональдсон, компании, прежде всего, используют в качестве источника финансирования нераспределенную прибыль [3].

Однако с появлением нового направления в теории финансов – поведенческих финансов представители поведенческой школы разработали ряд теорий структуры капитала, одной из которых является теория отслеживания рынка. Согласно данной теории, структура капитала формируется стихийно в результате реализации сиюминутных благоприятных возможностей, складывающихся на рынке [9].

В основе следующей теории в рамках поведенческой парадигмы (теория информационных каскадов), предложенной Бихчандани, Хиршляйфером и Вэлчем, лежит стадное поведение (herding) экономических агентов. Во многих ситуациях «оптимальной стратегией поведения индивида является повторение действий его предшественников, оказавшихся в аналогичной ситуации, вне зависимости от личной информации, которой он располагает» [1, с. 151–170].

Существует довольно большое количество эмпирических исследований выбора оптимальной структуры капитала компании. В работе, выполненной Грэмом и Харви в 2001 году, исследовавшие CEO американских и канадских компаний, было выявлено, что ни теория порядка финансирования, ни теория компромисса не применяются на практике в чистом виде, финансовые директора руководствуются ими лишь отчасти, совмещают их и дополняют практикой отслеживания рынка [6, с. 187–243].

Г. Тонг и К. Грин на базе 50 крупнейших китайских компаний за период 2001–2002 гг. выявили статистически значимую отрицательную зависимость между финансовым рычагом и прибыльностью, а также положительную зависимость между уровнем финансового рычага и выплаченными в прошлых периодах дивидендами, что подтверждает теорию порядка финансирования [8, с. 2179–2189].

Схожие результаты, подтверждающие существование теории порядка финансирования, были получены И. Ченом на основе эмпирического исследования 88 публичных китайских компаний за период 1995–2000 гг.

Автор пришел к выводу о том, что в первую очередь компании используют нераспределенную прибыль, затем эмиссию акций и только потом прибегают к долговому финансированию [2, С.1341–1351].

Что касается развитых рынков капитала, то здесь следует обратить внимание на исследование Франка и Гойала в 2009 году, в котором авторы объединили существующие результаты исследований по развитым рынкам капитала. Авторы выявили противоречия эмпирических данных по отношению к теории порядка финансирования и теории отслеживания рынка и посчитали эти данные подтверждением динамической теории компромисса [5, С. 1–37].

В 2007 г. А. Кайхан и С. Титман исследовали американские компании, котируемые на фондовой бирже, чья балансовая стоимость превышает 10 млн USD. С помощью методов корреляционно-регрессионного анализа авторы полностью подтверждают концепцию динамической теории компромисса [7, С. 1–31].

Для максимизации позитивных эффектов привлечения заемного капитала необходимо не только найти оптимальное соотношение собственных и заемных средств, но и рассчитать издержки рекапитализации, связанные с переходом к оптимальной структуре капитала. Тогда целевой структурой капитала будет являться структура, для которой отдача от рекапитализации, взвешенная на издержки рекапитализации, будет максимальной.

Наше исследование показало, что в теории структуры капитала не существует единого подхода к ее оптимизации. Единый подход должен консолидировать идеи теории портфеля, динамической теории компромисса, теории порядка финансирования и поведенческого подхода, но основной, в отечественных условиях, к настоящему времени выступает теория порядка финансирования.

Список литературы

1. Bikhchandani S. Learning from the behavior of others: conformity, fads, and informational cascades / S. Bikhchandani, D. Hirshleifer, I. Welch // *The Journal of Economic Perspectives*. – 1998. – Vol. 12. – No 3. – P. 151–170.
2. Chen J. Determinants of capital structure of Chinese-listed companies / J. Chen // *Journal of Business Research*. – 2004. – Vol. 57. – P. 1341–1351.
3. Donaldson G. Corporate debt capacity / G. Donaldson – Harvard University Press, Boston, 1961.
4. Flannery M.J. Partial adjustment toward target capital structures / M.J. Flannery, K.P. Rangan // *Journal of Financial Economics*. – 2006. – No. 79. – P. 469–506.
5. Frank M. Capital structure decisions / M. Frank, V. Goyal // *Financial Management*. – 2009. – No. 1 (38). – P. 1–37.
6. Graham J. The theory and practice of corporate finance: evidence from the field / J. Graham, C. Harvey // *Journal of Financial Economics*. – 2001. – No. 60. – P. 187–243.
7. Kayhan A. Firms' histories and their capital structures / A. Kayhan, S. Titman // *Journal of Financial Economics*. – 2007. – No. 83. – P. 1–32.

8. Tong G. Pecking order or trade-off hypothesis? Evidence on the capital structure of Chinese companies / G. Tong, C.J. Green // Applied Economics. – 2005. – Vol. 37 (19). – P. 2179–2189.
9. Ивашковская И.В. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И.В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 97–110.
10. Рогатенюк Э.В. Концептуальные подходы к оптимизации финансовой структуры капитала предприятия / Э.В. Рогатенюк, О.Н. Зеленская // Экономика и управление. – 2013. – № 5. – С. 121–127.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ

Ахметвалиева Д.М., Миронова М.Д., Бикчентаева Д.К.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Финансовое состояние и деловой успех компании зависит от множества факторов, одним из основных является финансовый риск. В настоящее время управление рисками представляет собой динамично развивающийся вид в области менеджмента, основной целью которого является прогнозирование негативных экономических ситуаций в фирме и уменьшение возможных потерь от их возникновения.

Ключевые слова: финансовые риски, управление, неопределенность.

Финансовые риски – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в виде потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности [1].

Эффективное управление финансовыми рисками позволяет достичь поставленной цели, а именно минимизировать влияние финансового риска на результат деятельности компании, которое возможно только при точной и достоверной оценке риска.

Для оценки уровня финансового риска в теории и в практики финансового менеджмента используется методический инструментарий, который позволяет решать задачи управления финансовой деятельностью компании.

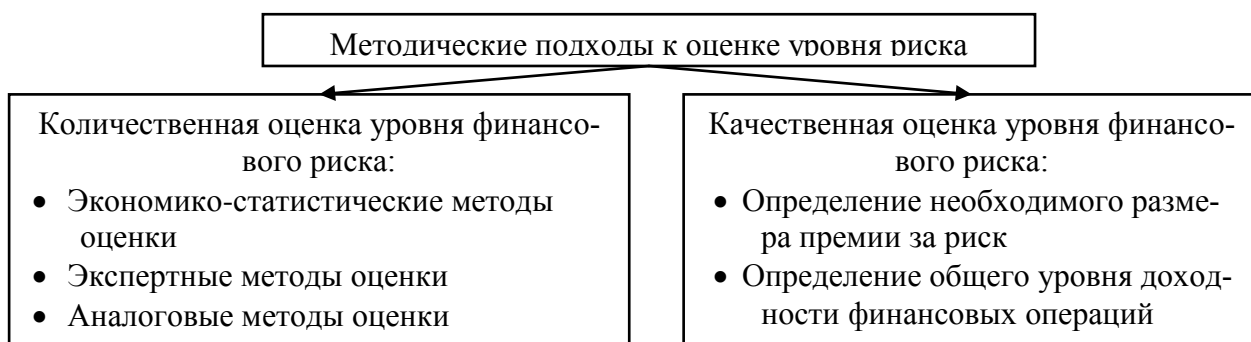


Рис. 1. Методические подходы к оценке уровня риска

Количественная оценка уровня финансового риска является наиболее широким и достоверным инструментарием, так как включает в себя экономико-статистические, экспертные и аналоговые способы оценки. Выбор конкретных методов оценки обуславливается наличием необходимой информативной основы. Экономико-статистические методы являются основой проведения оценки уровня финансового риска. Чтобы количественно определить величину финансового риска, следует понимать все вероятные результаты того или иного действия и уметь оценивать возможные последствия. К основным расчетным показателям относятся следующие: уровень финансового риска, дисперсия, среднеквадратичное отклонение, коэффициент вариации, β -коэффициент.

Экспертные методы оценки уровня финансового риска используются в том случае, если в компании отсутствуют требуемые информативные сведения для осуществления расчетов экономико-статистическими способами. Метод экспертной оценки считается весьма значимым при определении уровня риска. Он представляет собой совокупность закономерных и математико-статистических методов и операций, связанных с деятельностью специалистов по обработке необходимой для анализа и принятия решений информации.

Аналоговые методы оценки уровня финансового риска дают возможность устанавливать степень рисков согласно отдельным более массовым финансовым операциям компании. При этом для сравнения может быть использован как собственный, так и внешний опыт осуществления таких финансовых операций. Для оценки финансового состояния предприятия в целях анализа последствий действия финансовых рисков возможно осуществить исследование анализа бухгалтерской отчетности, расчета коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности.

Качественная оценка риска проводится в большей степени экспертными методами и применяется при сравнении крайне ограниченного числа альтернатив принимаемого решения. Она реализуется, как правило, в форме составления рейтингов (ранжирования альтернатив) на базе суждений экспертов. Для того чтобы уменьшить воздействие субъективного фактора на результаты оценки, в рейтинг могут включаться и некоторые объективные характеристики сопоставляемых объектов, поддающиеся измерению и сравнению без участия специалистов. Применение результатов рейтинга существенно упрощает аналитическую работу по управлению рисками. Однако исследование рисков должны осуществлять независимые рейтинговые агентства, имеющие собственную методику оценки, практический опыт ее использования и значительную репутацию.

Оценка финансовых рисков заключается в сравнении уровня риска с уровнем приемлемости, который рассчитывается для каждого портфеля риска индивидуально. В методике оценки финансовых рисков ключевыми требованиями являются: экономическая целесообразность, сравнение качественных и количественных характеристик, точность и объективность заключений.

С точки зрения оперативности принятия решения по предупреждению и минимизации издержек возможно выделить три подхода к управлению рисками [2]:

– активный подход означает максимальное применение менеджером средств управления рисками с целью минимизации их последствий.

– адаптивный подход базируется на учете сложившихся в процессе управления условий хозяйствования, а само управление рисками происходит в ходе проведения хозяйственных операций.

– консервативный подход подразумевает, что управляющие воздействия на финансовые риски начинаются после наступления рискового события, когда предприятием уже получен ущерб.

Источники финансовых рисков могут находиться как внутри (конфликты, нелояльность или недобросовестность отдельных сотрудников), так и вне объекта финансового риска (действия партнеров или конкурентов и др.). Поэтому могут быть выделены системы управления как внутренними, так и внешними факторами финансовых рисков.

Управление финансовыми рисками возможно с применением методологий программного или ситуационного управления. Программное управление реализуется в автоматическом режиме и возможно только для структурированных заранее определенных ситуаций управления.

Ситуационное управление используется в случаях, когда необходим гибкий подход, а ситуации достаточно сложны, "размыты" и поэтому требуют участия менеджера в принятии конкретного решения [3]. Объективными чертами любого риска является случайный характер момента возникновения и объема возможного ущерба [4], [5]. Поэтому наиболее важными требованиями к системе управления финансовыми рисками являются требования достаточности компенсирующего финансового воздействия по объему и интенсивности и управление процессами в реальном масштабе времени.

Список литературы

1. Баутин В.М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК / В.М. Баутин // Синергия. – 2015. – № 1. – С. 60–65.
2. Красносельских И.М. Основные проблемы экономической безопасности в РФ / И.М. Красносельских // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 2. – № 4. – С. 7982.
3. Бандурин А.В. Стратегический менеджмент организации / А.В. Бандурин, Б.А. Чуб – URL: https://www.cfin.ru/management/chub/04_11.shtml (дата обращения: 10.04.2019).
4. Миронова М.Д. Выбор стратегии управления предприятием в условиях неопределенности (на примере сферы жилищно-коммунальных услуг) / М.Д. Миронова // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2011. – № 1 (15). – С. 194–198.
5. Миронова М.Д. Анализ, сущность и принципы управления рисками как методологическая основа инновационного развития системы управления предприятием жилищно-коммунальной сферы / М.Д. Миронова // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2011. – № 2 (16). – С. 290–294.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Бикчантаева Д.К., Гузельбаева Г.Т.

Казанский Федеральный Университет, Казань Россия

Аннотация. В статье рассматривается управление источниками финансирования организаций и их финансовые стратегии.

Ключевые слова: корпоративные финансы, финансовые стратегии, финансовый рынок, финансовый менеджмент, источники финансирования, среднерыночный индекс стоимости источников финансирования.

Финансовая (стоимостная) модель измерения и управления корпоративными финансами сегодня в России занимает все более прочную позицию и понемногу вытесняет учетную (бухгалтерскую). В качестве методологической базы учетной (бухгалтерской) модели выступает концепция капитала, которая утверждает, что капиталом является все, что приносит доходы. А финансовая модель основывается на том, что капиталом является то, что приносит доход/прибыль лишь в случае, когда образуется прирост стоимости активов за период. Важными значениями в финансовой модели являются не балансовые, а рыночные оценки. Таким образом, отражается также и значимость факторов внешней среды, и сфера применения финансового менеджмента, где в меньшей степени важен контроль над текущими издержками, а в большей – как сами финансовые стратегии, так и их реализация. При этом факторами, ограничивающими темпы распространения сферы применения финансового менеджмента, являются, скорее, недостаточно развитый финансовый рынок и, до сих пор остающееся на низком уровне развития, финансовое мышление менеджмента большинства российских компаний. Отсюда следует количественное ограничение большой доли осуществляемых трансакций, снижение достоверности и объективности рыночных оценок, ограничение сферы их применения, что дает повод задуматься об адекватности их применения к современным реалиям.

Необходимо обратить внимание на то, что распространение стоимостного управления в России, как следствие увеличения применения финансовой модели измерения и управления, которая создаётся корпоративной стоимостью и источниками финансирования, помогает возвести его на качественно новый уровень.

Отличительной чертой, являющейся закономерным последствием применения системы управления финансовыми ресурсами, является переход от стоимостной оценки финансовых ресурсов организации к оценке стоимости самой организации и денежных потоков, которые ею создаются.

Использование оценки изменения стоимости предприятия в основе управления результатами его деятельности очень эффективно, так как оценка изменения стоимости показывает влияние основных факторов, приводящих к этому изменению. Определение воздействия каждого из факторов имеет как научное, так и практическое значение, ведь, с одной стороны, оно помогает моделировать результаты деятельности организации, а с другой стороны, обязывает по-

добрать оптимальные значения факторов, которые непосредственно влияют на результаты деятельности организации и на ее стоимость.

Результаты анализа выявили, что в современных рыночных условиях хозяйствования оптимальная структура капитала коммерческих организаций формируется в сопровождении множества противоречий. Особенно показательно это видно на примере, когда одна организация, в ситуации при ярко выраженной неудовлетворительной структуре баланса и плохой эффективности, продолжает увеличивать в своей структуре баланса заемные источники, а другая организация, которая успешно функционирует на рынке, но испытывает необходимость для дальнейшего развития в заемных средствах, вынуждена довольствоваться собственным финансированием. Использование собственного финансирования зачастую весьма ограничено и во многом зависит от избранной организацией политики распределения чистой прибыли и амортизации.

Составление оптимальной организационной структуры в разрезе источников финансирования, которая формируется с помощью критериев денежного оборота, оптимального объема ресурсов, максимизации прибыли, уменьшения финансовых рисков и др. делает построение эффективной стратегии управления источниками финансирования предприятия более сложным, так как вопрос выбора критериев оптимальной структуры капитала остаётся открытым.

На стадии выбора наиболее рациональной структуры источников финансирования его деятельности важно обратить внимание на следующее:

- минимизация цены предприятия на каждой стадии кругооборота капитала;
- уменьшение издержек, возникающих на единицу созданной стоимости, при ускорении или замедлении скорости оборота активов, капитала как составляющего элемента активов [1, С. 16].

Используемые в нынешних реалиях, подходы к построению оптимальной структуры капитала промышленных предприятий, могут быть усовершенствованы, в первую очередь, за счет доработки базовых постулатов формирования рациональной структуры, а если точнее, за счет соотношения между собственным и заемным капиталом, которое именуется в практике коэффициентом финансового рычага.

Не отходя от практики применения коэффициента финансового рычага, введем следующее соотношение, которое предлагаем обозначить как среднерыночный индекс стоимости источников финансирования (M_{rc}):

$$M_{rc} = \text{ЕСС} / \text{ОСс}, \quad (1)$$

где: ЕСС – стоимость заемного капитала, %;

ОСс – стоимость собственного капитала, %.

При формировании M_{rc} мы исходили из следующих допущений и доказательств:

- влияние ставки рефинансирования и процентной ставки по заемным источникам носит прямой характер на величину средневзвешенной стоимости: каждое снижение вызывает соответствующее уменьшение стоимости при прочих равных условиях;

– влияние ставки налогообложения носит обратный характер на величину средневзвешенной стоимости: каждое процентное снижение ставки вызывает соответствующий рост средневзвешенной стоимости капитала.

Принимая во внимание принадлежность размера ставки рефинансирования и налогообложения к макроэкономическим показателям, которые не зависят от деятельности предприятия, можно предположить, что единственным значением, которое возможно регулировать и, способное качественно оптимизировать величину стоимости капитала, является процентная ставка, иными словами стоимость источника финансирования.

Отличительным признаком Mrc от традиционного коэффициента финансового рычага является использование в качестве составных компонентов (числителя и знаменателя) среднерыночной стоимости источника финансирования (процентная ставка по кредитам, а при невозможности оценки – уровень дивидендных выплат или рентабельность и т.д.).

Значение Mrc отражает, во сколько раз стоимость собственного капитала ниже рыночной стоимости капитала заемного.

Следовательно, структура капитала на основе применения Mrc более приемлема и целесообразна для применения в стремительно меняющихся условиях современной рыночной среды.

Потенциал, который содержится в формулах, рассмотренных выше, можно значительно расширить и использовать в дальнейшем при формировании модели принятия решений по поводу выбора конкретного источника финансирования предприятия.

Список литературы

1. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк – К.: Ника Центр, Эльга, 2016.

ДРАЙВЕРЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Галимова М.С., Хайруллина Э.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются современное состояние, а также ключевые драйверы развития корпоративной социальной ответственности в России.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры, корпоративное управление, инвестиционная привлекательность, ресурсосбережение.

Актуальность темы корпоративной социальной ответственности обусловлена возрастающим вниманием общества к деятельности компаний в области социально-экологических мер и возникновением интереса к финансовой стороне социальной ответственности. В текущих условиях глобализации и сосредото-

ния внимания на социализации бизнеса политика корпоративной социальной ответственности (далее КСО) становится наиболее часто используемым инструментом гармонизации разнонаправленных интересов стейкхолдеров, снижения конкуренции стейкхолдеров за ресурсы компании [1, С. 40]. Возможность быстрой адаптации к социальным переменам является стратегически важным аспектом для компании. Исходя из этого, появляется важность измерения эффективности политики корпоративной социальной ответственности в компаниях.

Дискуссии развитых стран о корпоративной социальной ответственности берут свое начало еще с конца прошлого века. На эту тему рассуждали многие авторы: Г. Боуэн, С. Сети, А. Керолл, Л. Бечетти, и другие, а также известные критики – Т. Левитт и М. Фридман. В России же интерес к корпоративной социальной ответственности появился несколько позже. В результате этого принципы социальной ответственности в российской практике применяются недостаточно полно. Но, несмотря на это, российские авторы проявляют неподдельный интерес к данной теме: например, Ю.Е. Благов, А.Б. Анкудинов, Ж.С. Беляева, Б.С. Батаева, А.П. Жойдик и другие. Помимо научного интереса к теме корпоративной социальной ответственности необходимо отметить и все возрастающие государственные требования к повышению уровня социальной ответственности российских компаний, о чем неоднократно говорили Президент страны, Премьер-министр, а также представители гражданского сообщества.

В России проблема корпоративной социальной ответственности бизнеса приобрела неоднозначное значение. Начиная с 2003 года со съезда Российского союза промышленников и предпринимателей, российские компании были призваны стать «социально ответственными». Примерно, с 2005 года начинается процесс добровольной активности со стороны небольшой группы крупных российских компаний, которые начали вести активное взаимодействие с заинтересованными сторонами путем внедрения современных международных социально ориентированных и экологических стандартов. Среди таких лидеров крупнейшие российские компании: РАО «ЕЭС России», ОАО «ЛУКОЙЛ», ГМК «Норильский никель», ОАО «Татнефть», и другие [2, С. 968]. По состоянию на 26 марта 2019 года в национальном реестре Российского союза промышленников и предпринимателей насчитывается 172 компании, публикующие нефинансовую отчетность в соответствии с мировыми стандартами социальной отчетности и заявляющие таким образом о приверженности принципам корпоративной социальной ответственности [4]. Вместе с тем российский средний и малый бизнес ограничивается в основном благотворительностью в местных масштабах, предьявляя ее, как основную форму корпоративной социальной ответственности.

Таким образом, в общественном мнении прочно укоренилась идея о том, что корпоративная социальная ответственность – прерогатива исключительно крупных корпораций, которые имеют достаточно финансовых ресурсов для социальных инвестиций. Таким образом, ресурсная теория корпоративной социальной ответственности все еще является доминирующей в российском бизнес-сообществе.

Вместе с тем парадоксальным является тот факт, что для поддержания высокого уровня финансовой эффективности и устойчивого развития российским ком-

паниям необходимо повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Важным условием увеличения объемов инвестиций в российские компании является кардинальное улучшение системы корпоративного управления. По оценкам экспертов капитализация российских организаций может увеличиться на 20–30 % только за счет улучшения в корпоративном управлении [3, С. 269]. При этом качество корпоративного управления зависит как от способности сглаживать информационную асимметрию, так и от справедливости распределения квази-рент, генерируемых компанией. При этом именно корпоративная социальная ответственность является альтернативным инструментом участия стейкхолдеров в прибылях, генерируемых компанией. При этом в случае отсутствия инструмента справедливого распределения квази-рент, генерируемых компанией, происходит отток специфического капитала, причем, как на уровне отдельно взятой компании, так и на уровне отрасли в целом.

Повышение финансовой эффективности и конкурентоспособности компании неразрывно связано с оптимизацией расходов, основу которой составляет ресурсосбережение и энергоэффективность. Проблема энергосбережения сегодня, когда научно обоснованы границы запасов невозобновляемых источников энергии, которые, как оказалось, безграничны, становится особенно актуальной. Резервы энергосбережения по отраслям экономики неоднородны: наибольшая часть сконцентрирована в промышленности, сельском хозяйстве, ТЭК, ЖКХ, а также в транспортном секторе. При этом энергосбережение и энергоэффективность прочно вошли в современные представления о социально-ответственном бизнесе.

Таким образом, интерес академического и бизнес-сообщества на текущий момент сосредоточен на финансовых аспектах корпоративной социальной ответственности. Основные драйверы развития КСО в России связаны с повышением инвестиционной привлекательности отечественных компаний и в общем виде включают в себя:

- давление со стороны государства и сообщества;
- повышение прозрачности деятельности;
- повышение качества корпоративного управления;
- эффективность использования ограниченных ресурсов.

В России развитие корпоративной социальной ответственности проходит в соответствии с тенденциями мирового рынка, но, к сожалению, на данный момент крайне медленно. КСО практически не затрагивает средний и малый бизнес.

Список литературы

1. Анкудинов А.Б. Использование принципов социальной ответственности в управлении корпоративными финансами в условиях формирующихся рынков / А.Б. Анкудинов // Управленческие науки. – 2012. – № 3 (4). – С. 39–41.
2. Галимова М.С. Корпоративная социальная ответственность промышленных компаний России / М.С. Галимова, Э.И. Хайруллина // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 8. – С. 967–980.

3. Псарева Н.Ю. Оценка уровня развития корпоративной социальной ответственности / Н.Ю. Псарева // Сборник докладов научной конференции «Управленческие науки в современном мире». Том 1. – М.: Изд. дом «Реальная экономика». – 2015. – С. 268–272.
4. Российский союз промышленников и предпринимателей. – URL: <http://www.rspp.ru/simplepage/157> (дата обращения: 05.04.2019).

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА В МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПРОЦЕССНОМ ПОДХОДЕ

Гисматулина А.Х.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Ключевой характеристикой в повышении эффективности персонала в медицинской организации является своевременность получения информации между горизонтальными и вертикальными звеньями медицинской организации. Следовательно, медицинская организация может эффективно работать в случае грамотного распределения потока информации и продуктивно выстроенной системы по управлению персоналом.

Ключевые слова: повышение эффективности, персонал, человеческий капитал, управление персоналом, корпоративный дух.

В данной статье будут разобраны методы повышения эффективности персонала в медицинской организации с помощью процессного подхода. Прежде всего, начинать любые изменения в организации необходимо с одобрения руководства, и только после этого можно вносить изменения в саму систему. Первым этапом необходимо изменить систему подбора персонала в медицинскую организацию. Стараться брать работников по их способностям. Отслеживать наиболее талантливых студентов в университете. Постараться лучших привлечь на рабочие места в компании. В организации, в которой хотят повысить эффективность персонала, подбор должен осуществляться следующим образом:

- отказаться от шаблонного интервью;
- создать систему ротаций молодых сотрудников;
- создать сильный корпоративный дух;
- должны быть условия для личной инициативы работника;
- избавиться от двойного документооборота;
- научиться видеть перспективы в сотрудниках;
- проработать программу высокой вовлеченности сотрудников в организации.

Подробнее об этих действиях. Отказ от шаблонного интервью ведёт к подбору наиболее квалифицированных сотрудников. Можно предложить применять современные технологии. Например, первичный обзвон кандидатов отдать автоботу. После этого пригласить человека на собеседование, но провести его с учетом его физиогномики и темперамента. Конечно, такое интервью сможет провести только высококлассный HR специалист, который мыслит инновационно и креативно. Следовательно, с появлением автобота HR отдел

не должен быть большой, но в нём должны быть специалисты, которые имеют знания в различных областях и могут применять их на практике. Роботы становятся отличным помощником HR специалистов [1]. Автоботы помогают экономить до 75 % времени HR. Данные технологии всё больше будут совершенствоваться. Руководителю выгоднее становится поддерживать хорошее программное обеспечение по найму и подбору персонала.

Первый этап – создание системы ротаций сотрудников. Как правило, в организациях сотрудник может быть на одной и той же должности в среднем от 3–10 лет. Это не очень хорошо, так как постоянно происходят изменения в той или иной сфере необходимо своевременно реагировать на них. Человек, который работает на одной и той же должности больше 3–10 лет, как правило, не стремится улавливать инновации в его профессиональной сфере. Его устраивает стабильная зарплата и должность. А если ввести систему ротаций в медицинской организации, то через три года работнику придётся заново обучаться и познавать новые навыки, а также постоянно находится в движении [2].

Второй этап – это сильный корпоративный дух. Персонал должен гордиться тем, что они работают именно в этой компании. Как же этого добиться? Желательно брать людей по их способностям, а не по рекомендации знакомых. Проводить мероприятия, направленные на сплочения коллектива. Например, это может быть тренинг. Выпуск вещей с атрибутикой медицинской организации. Может быть, бизнес-ланч, тематический вечер. Персонал предприятия непрерывно находится в ожидании нового события. Целью является то, чтобы люди постоянно взаимодействовали между собой во время различных мероприятий. Тем самым обеспечивается 100 % сплоченность коллектива, а также связи между различными звеньями [3].

Третий этап – это создание условий для личной инициативы работника в медицинской организации. Независимо от того, врач или медсестра, он должен иметь возможность в письменной форме или в устной рассказать главному врачу о том, что он хочет улучшить в организации и как он это видит. Меньше иерархичности в компании приведёт к повышению эффективности персонала. Конечно, таких работников необходимо продвигать по карьерной лестнице и вознаграждать. Ведь генераторов идей единицы, а исполнителей много.

Четвёртый этап – это избавиться от двойного документооборота. Во-первых, двойной документооборот понижает эффективность работы в любой медицинской организации. Нет необходимости дублировать одни и те же документы. А также снижает производительность труда в организации. Как правило, специалистам приходится писать документ вручную, а после этого вбивать в программное обеспечение, принятое в медицинской организации. Все эти процессы занимают много времени [4].

Пятый этап – научиться видеть перспективу в сотрудниках, проработавших в компании 5–10 лет, и выдвигать их на руководящие должности. Сформировать кадровый резерв внутри компании.

Шестой этап – формирование вовлеченности персонала организации. Вовлеченность сотрудников способствует заинтересованности в собственном профессиональном росте, в принятии и поддержании организационной культу-

ры, а также повышении эффективности персонала в компании [5]. На наш взгляд, вовлечённость персонала исходит из информированности делами компании; возможности влиять на развитие компании, вносить собственные предложения и быть услышанным руководством, а главное – это участие самого персонала в принятии как стратегических, так и тактических планов.

В заключение можно отметить, что совокупность выполнения представленных управленческих компонентов позволит значительно повысить эффективность персонала в медицинской организации. Конечно, необходимо учитывать особенности каждой медицинской организации и выбирать наиболее оптимальное решение для реализации данной программы. Но та медицинская организация, которая выберет путь повышения эффективности персонала, выиграет, как в квалифицированных кадрах, так и в приумножении прибыли, потому что управление человеческим капиталом повышает эффективность деятельности медицинского учреждения.

Персонал рассматривается как фактор повышающий конкурентоспособность компании, именно поэтому в западных компаниях уделяют очень большое внимание деятельностью связанную с сотрудниками. Имеет первостепенное значение деятельность по выстраиванию грамотной системы по управлению персоналом. Отношение персонала к работе следует из мотивации сотрудников к ней. Если на предприятии существует недостаток мотивации, то снижается производительность труда персонала. Всё это может привести к увольнению ключевых специалистов, от которых зависит нормальное функционирование предприятия. Следует активировать инновационную деятельность персонала. Например, можно уделять час деятельности для того, чтобы подумать, как ее улучшить. Со временем это подаст хорошие плоды, а главное создаст вовлечённость персонала в этот процесс. Можно рассматривать работу в проектах, рационализаторскую деятельность, преподавание в системе внутрифирменного обучения, публикацию статей и формулировки рациональных предложений.

Благодаря человеческому капиталу организации происходит обновление технологий, производства, продукции. В конечном итоге это приводит к увеличению конкурентоспособности организации. В современном мире практически каждая организация понимает необходимость развития знаний, умений и навыков сотрудников для дальнейшего повышения эффективной деятельности персонала. Существуют разные подходы к человеческому капиталу. Важно комбинировать их между собой.

Список литературы

1. Грэхем Х.Т. Управление человеческими ресурсами: Учебник для вузов / Х.Т Грэхем – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 331 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник для вузов / А.Я. Кибанов – М.: Инфра-М, 2017. – 255 с.
3. Морнель П.И. Технология эффективного найма: Учебник для вузов / П.И. Морнель. – М.: Литкон, 2018. – 245 с.
4. Brain J. Corporate Sovereignty / J. Brain – Political Economy. – 2018. – 1850 p.
5. Luptacik M. Mahlberg. Economic System / M. Luptacik, Mahlberg – 2018. – 361 p.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Грудина С.И., Подгорная А.И., Садыков Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются методы поддержки малого и среднего бизнеса Республики Татарстан. Проводится анализ центра кластерного развития и пищевого кластера Республики Татарстан и даются рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: Центр кластерного развития, пищевой кластер, поддержка малого и среднего бизнеса.

Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) является самостоятельным и важным направлением социально-экономической политики Республики Татарстан (РТ). Основными участниками, оказывающими активное содействие в реализации планов развития МСБ в Татарстане, являются: муниципальные, республиканские государственные фонды поддержки предпринимательства; кооперативы и их объединения; консультационно-правовые центры; технопарки; специализированные производственные союзы и содружества, территории; бизнес-инкубаторы; индустриальные парки; технопарки; инновационно-технологические центры; центры поддержки субподрядов; кредитные организации.

Частично фонды поддержки образуются за счет государственных источников финансирования. Велика доля частного бизнес-капитала, с тенденцией увеличения в последние несколько лет [4, с. 235]. Базисной структурой, определяющей порядок, условия и критерии участия и распределения средств содействия малому бизнесу на республиканском уровне, является Центр поддержки предпринимательства региона. Центром поддержки предпринимательства РТ используются следующие инструменты:

- разработка законодательных платформ, льготных условий кредитования, налогообложения, отчетности для участников;
- комплексное сопровождение реализации различных инвестиционных идей;
- формирование благоприятного инвестиционного климата, достаточного для обеспечения уверенности в стабильности и выгоды вложений для инвесторов.

Кроме того, частные структуры – консолидации предпринимателей, играют все большую роль в сфере помощи предпринимательству. Одной из таких структур является консолидация предпринимателей Татарстана «Деловая Россия». Ее задачи – лоббирование интересов МСБ на всех уровнях законодательной и исполнительной власти региона, содействие предпринимателям в поиске капитала и деловых партнеров [2].

В этой статье более подробно рассмотрим один из видов поддержки предпринимателей, а именно центр кластерного развития, стимулирующий процессы кластеризации в сфере предпринимательства. Понятие «кластер» было вве-

дено Майклом Портером в 1990 году, согласно которому кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [5, С. 173]. Помимо производственных предприятий, в кластер входят учреждения науки и образования, а также инвесторы. Перед центром кластерного развития на сегодняшний день стоит ряд задач: содействие в привлечении новых потребителей, в коммерциализации нематериальных активов, и решение вопросов по реализации совместных проектов [1].

В Татарстане функционируют шесть кластеров: инновационный территориальный кластер в сфере нанотехнологий РТ, камский инновационный территориально-производственный кластер, кластер информационных технологий РТ, машиностроительный кластер РТ, пищевой кластер РТ, территориально-отраслевой кластер агрополис «Алькоагробіопром». На сегодняшний день в более чем 500 организациях внутри этих кластеров работает более двухсот тысяч человек [3].

Каждый из перечисленных кластеров имеет свою специализацию. Так, пищевой кластер РТ занимается производством пищевых продуктов, в него входят 20 предприятий, из них 13 производственных предприятий, 5 государственных учреждений, промышленная площадка и отделение банка. В структуре большинства кластеров основную долю занимают представители МСБ, а в пищевом кластере 7 из 12 производственных предприятий являются представителями крупного бизнеса, как видно из таблицы 1.

Таблица 1

Участники пищевого кластера РТ

Крупный бизнес РТ	
Критерий – выручка 3,2 млрд	Критерий – более 250 работников
АО Агросила	ООО Агрофирма «Аняк»
ООО ДСМ Нутришнл Продуктс Рус	ЗАО Агросила Групп
	ОАО Заинский сахар
	ОАО Набережночелнинский элеватор
	ООО Челны-Бройлер
Средний бизнес РТ	
Критерий – выручка 1– 1,3 млрд	Критерий – более 100 работников
ООО Набережночелнинский инкубатор	ООО Тукаевский племрепродуктор
ООО Агрофирма «Кама»	
Малый бизнес РТ	
ОАО Актанышское хлебоприемное предприятие	ООО Заинский элеватор

Источник: составлено автором на основании карты кластеров России

По этой причине непонятно его отношение к поддержке малого и среднего предпринимательства, так как программа некоммерческой организации «Фонд

поддержки предпринимательства Республики Татарстан» направлена на стимулирование развития МСБ.

С целью совершенствования форм поддержки МСБ предлагается следующее изменение в критерии отбора кластеров: ограничить долю крупного бизнеса в кластере до 40 %, так как он самодостаточен и, будучи участником кластера, в конечном итоге уменьшает возможность малым и средним формам хозяйствования получать целевые субсидии от государства. Крупный бизнес может выступать в качестве партнера кластеров и направлять их деятельность.

К примеру, в Австрии также реализуется программа кластерного развития, где большинство участников являются представителями МСБ (среднесписочное число сотрудников в предприятиях порядка 110 человек), а крупный бизнес выступает в качестве партнера кластера в виде покупателя продуктов. Также стоит создавать кластеры в России не по принципу объединения крупных производителей, а привлекать в кластеры участников всей производственной цепочки с целью получить законченную цепочку добавочной стоимости.

В России более 100 различных кластеров, и исходя из вышесказанного, имеет смысл увеличить участие представителей МСБ в кластерах страны.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ № 779 от 31.07.2015 (ред. от 02.08.2018) «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров».
2. Агропромышленные кластеры: зарубежный опыт и российские практики – URL: <https://cluster.hse.ru/mirror/pubs/share/216098004> (дата обращения: 05.04.2019).
3. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. 4-е изд., испр. и доп. / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин; под ред. М.Г. Лапуста – М.: ИНФРА-М, 2017. – 667 с.
4. Морозко Н.И. Финансовый анализ развития малого бизнеса в России / Н.И. Морозко // Финансы и кредит. – 2016. – № 28. – С. 55–63.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер – М.: Изд. дом «Вильямс» – 2003. – 495 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РОССИИ И ТУРЦИИ

Гузельбаева Г.Т., Кокчок О., Садыков Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья рассматривает один из инструментов поддержки МСБ в России и Турции – Гарантийный Фонд. В результате были выявлены схожести относительно критериев МСБ в обеих странах, а также использование такого инструмента, как Гарантийный Фонд. Однако в Турции получение поддержки Гарантийного Фонда упрощенно, а условия получения поддержки бо-

лее значительны. На основе проведенного исследования авторами предлагается перенять опыт Турции с целью повышения участия МСБ в экономике страны.

Ключевые слова: Гарантийный Фонд, поддержка МСБ, Kredi Garanti Fonu.

В мире уже существует больше 150 лет системы гарантийных фондов для поддержки предприятий, предоставляющих рабочие места. В Турции гарантийные фонды получили новую волну развития после кризиса 2008 года с целью быстрее устранения предпосылки экономического кризиса, который повлиял больше всего на предприятия МСБ, государственные учреждения через этот фонд дают возможность предприятиям МСБ получить кредит с оптимальными процентами и сроком.

В России данный инструмент начал использоваться в 2006 году. Этот инструмент хорошо себя зарекомендовал в кризис 2008–2009 годов.

В России доля МСБ в ВВП страны составляет 21,9 %, что является очень низким показателем, хотя динамика положительна. Так же следует отменить, что по планам нацпроекта доля МСБ должна преодолеть планку 32,5 % к 2024 году. Занятость населения 26,1 % (19 млн человек) к 2024 году должно достичь цифры 30 % (24 млн человек). Число субъектов МСБ составляет 2 предприятия на 100 человек населения [1].

Предприятия относятся к субъектам МСБ в РФ при выполнении определенных условий, представленных в Таблице 1.

Что касается Турции, то ее показатели участия МСБ в экономики страны намного опережают Россию. Так доля МСБ в ВВП страны составляет 54 %, а доля занятости населения страны в МСБ составляют недостижимые для России 73 %. Число субъектов МСБ составляет 3,1 предприятия на 100 человек населения. Хочется ставить в пример руководство Турции в плане поддержки МСБ. В Турции предприятия относятся к субъектам МСБ при соблюдении следующих критериев: количество рабочих не больше 250, годовая выручка не больше 125 млн лир (1,450 млрд руб.) [2]. Что сопоставимо с Россией.

Таблица 1

Условия отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства

Критерий	Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Доход	120 млн руб.	800 млн руб.	2 млрд руб.
Среднесписочная численность сотрудников	15 человек	100 человек	101–250 человек
Доля участия других лиц в капитале	<ul style="list-style-type: none"> – доля участия государственных образований общественных и религиозных организаций и фондов не более 25 % в сумме. – доля участия юридических лиц не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства (в том числе иностранных) не более 49 % в сумме. – доля участия юр. лиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена. 		

Источник: составлено автором на основе данных ФНС.

Одним из инструментов поддержки МСБ в России является гарантийных фонд. Реализацией данного вида поддержки является АО «Корпорация «МСП», 100 % акций принадлежит Российской Федерации. Данная организация предоставляет три типа продуктов, ориентированных на обеспечение исполнения субъектами малого и среднего предпринимательства кредитных обязательств по договорам банковского кредитования и исполнения региональными гарантийными организациями обязательств по договорам поручительств. Гарантийные фонды не занимаются предоставлением кредита предприятиям, их вид деятельности заключается в содействии получению кредита для представителей МСБ посредством предоставления залоговых обеспечений для получения кредитов, таким образом, разделяя риски с банком. В результате деятельности гарантийных фондов предприятия МСБ получают кредиты по льготным процентам.

За 2018 год АО «Корпорация «МСП» предоставила поддержку МСБ в размере 361 млрд руб. в среднем кредиты и займы были предоставлены под 8,61 %. В 2017 году это было 253 млрд руб. под 10 %. В 2016 году 165 млрд руб. под 10,74 % соответственно. В рамках данной статьи рассмотрим продукт прямой гарантии, выдаваемой совместно с поручительством РГО. РГО – это некоммерческие организации, предоставляющие поручительства заемщикам (как правило, юридическим лицам) перед кредиторами.

Основные требования для получения прямых гарантий представлены в таблице 2, для более конкретных значений данные предоставлены региональной гарантийной организации республики Татарстан, работающей с 2012 года.

Таблица 2

Прямая гарантия, выдаваемая совместно с поручительством РГО

Критерий	Описание
Целевой сегмент	Субъекты МСП, микрофинансовые организации
Отбор обязательств СМП	Совместная комиссия Фонда и Агентства
Срок действия гарантии	Не более 3 лет
Лимит суммы гарантии	От 500 000 рублей до 5 000 000 рублей
Вознаграждение фонда за гарантию	1–2 % от суммы
Приоритетные направления	Расширение производства; приобретение и модернизация основных средств; внедрение новых технологий; инновационная деятельность

Помимо данных предоставленных в таблице 2 имеется так же ряд требований к участникам данной программы, а именно:

- заемщик должен быть зарегистрирован на территории Республики Татарстан;
- у заемщика не должно быть неуплаченных обязательств перед бюджетами всех уровней;
- у заемщика не должно быть просроченных задолженностей по кредитным договорам в течение 6 месяцев до подачи заявки;
- в отношении заемщика не должна быть применена процедура банкротства и финансового оздоровления;

– в течение последних трех месяцев с даты обращения предприятие должно иметь безубыточную деятельность [3, с. 15].

Так же следует отметить ряд видов деятельности МСБ, не имеющих доступа к участию в программе: производство и торговля подакцизными товарами; деятельность ломбардов; игорный бизнес; финансовые услуги.

В Турции данный финансовый инструмент так же широко используется и имеет название KGF (Kredi Garanti Fonu) – ФКГ (Фонд кредитной гарантии) [6, с. 140]. Данный фонд был создан в 1993 году. Что касается капитализации, в 2009 году 20 турецких банков вложили вклады в капитал фонда по 4 миллиона лир. И структура капитала приобрела следующих собственников:

- TOBB (Союз торговых палат и товарных бирж Турции) – 33,3 %;
- KOSGEB (Управление развитием и поддержкой малых и средних предприятий) – 33,3 %;
- 20 банков по 1,66 %.

До сих пор ФКГ позволил получить кредиты в общей сумме 601638 предприятиям, предоставил залога на сумму 297400 млн лир и кредита на сумму 336500 млн лир.

Таблица 3

Условия предоставления гарантии субъектам МСП

Целевой сегмент	Субъекты МСП
Отбор обязательств МСП	Отдельно казначейским и акционерами кредитными комитетами,
Срок действия гарантии	Не более 8 лет
Лимит суммы гарантии	До 3 млн лир (34,8 млн рублей)
Предоставлении поручительство	От 80 до 100 % кредита
Вознаграждение фонда за гарантию	0,033–0,05 %
Приоритетные направления	– расширение производства – приобретение и модернизация основных средств – закупка сырья – пополнение оборотных средств

Источник: составлено автором на основе данных Kredi Garanti Fonu

В отличие от России в Турции нет ограничений по виду деятельности предприятий, которым предоставляется поручительство, так в России, в отличие от Турции, предприятие не должно иметь долгов в налоговом органе или институте социального обеспечения; есть ограничение по оперативной деятельности компании, оно составляет два года; так же есть ограничение по финансовому состоянию других предприятий собственника заемщика, они не должны быть на стадии банкротства.

В заключение хотелось бы отметить, что в России, как и в Турции, понятие МСБ очень похоже, они совпадают по численности работников, а также схожи по выручке. Имеются идентичные инструменты поддержки малого и среднего бизнеса, однако в России компания, предоставляющая гарантийные обязательства АО «Корпорация «МСП», на 100 % принадлежит РФ, в то время как в Тур-

ции треть Фонда кредитной гарантии принадлежит банкам, предоставляющим кредит МСБ, что является для них дополнительным стимулом работы в данной программе, а также способствует более тщательному отбору заемщиков. Но, с другой стороны, и усложнению получения кредитов для представителей МСБ. Вторым преимуществом Турецкой системы предоставления гарантийного поручительства является срок действия гарантий и сумма получение гарантий, сроки намного дольше и лимит суммы гарантии намного больше. Одним из наиболее значимых критериев является предоставление поручительства, когда в России это менее 50 %, в Турции процент поручительства достигает 80 %, что является большим облегчением для бизнеса в получении кредита. Учитывая, что оборот малого предприятия составляет в пределах 800 млн рублей, а среднего 2 млрд руб., в рамках данной статьи руководству Корпорации МСП рекомендуется перенять опыт Турции в предоставлении залогов Гарантийным Фондом с целью улучшения помощи МСБ.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017 № 356-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Информационно-правовая система «Консультант» – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314832/ (дата обращения: 06.04.2019).
2. Решение Совета министров от 25.06.2018 № 2018/11828 «Положение об определении, характеристиках и категоризации малых и средних предприятий» // Официальный бюллетень № 30458.
3. Прудников В.М. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.М. Прудников. – М.: ПРИОР, 2016. – 250 с.
4. Варагина А.Е. Исследование роли малого и среднего бизнеса в России / А.Е. Варагина // Молодой ученый. – 2017. – № 24. – С. 119–124.
5. Кудратов З.Г. Опыт поддержки малого и среднего бизнеса в некоторых развитых странах / З.Г. Кудратов, Б.Б. Тошбоев, Г.И. Бердиев // Молодой ученый. – 2015. – № 1. – С. 20–25.
6. Gok Remzi, Ucar Mustafa. Diyarbakırda Faliyet Gosteren KOBİlerin Finansman Sorunu Cozumunde Kredi Garanti Fonu / R. Gok, M. Ucar // Uludag Universitesi IBFDergisi. – 2017. – 146 с.
7. Трпнакmv.ru (Какие существуют формы и методы поддержки предпринимательства?) – URL: <http://tppnakmv.ru/news/kakie-sushhestvuyut-formy-i-metody-podderzhki-predprinimatelstva/> (дата обращения: 06.04.2019).
8. ФКГ (2017e) “KGF Ozkaynaklari” – URL: <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr-urunlerimiz/banka-kredileri/kobi-destekleri-/yurtdisi-fon-destekleri-2> (дата обращения: 27.08.2017).
9. ФКГ (2017b) “100 Soruda KGF” – URL: <http://www.ymm.net/pdf/kgf100soru.pdf> (дата обращения: 26.08.2017).
10. ФКГ – URL: <http://www.kgf.com.tr/index.php-/tr-urunlerimiz> (дата обращения: 04.04.2019).

11. Ajanspress (2017) “KGF Onumuzdeki Donemde Guclu Sekilde Kullanilacak” – URL: <http://gold.ajanspress.com.tr/linkpress/bUffngKtk-OXXBz3-XFjXDQ2/v=2-&s=14583&b=0&isH=1&lang=tr> (дата обращения: 4.04.2019).

ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузьмин М.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены возможные подходы к оценке влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия. Выявлено, что они не сориентированы на обеспечение возрастающей отдачи от инновационной деятельности. Для решения указанной проблемы предложен методический подход, базирующийся на построении динамической модели.

Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегическое развитие, динамическое моделирование.

Высокий уровень конкуренции на мировых рынках товаров и услуг предопределяет необходимость рассмотрения инновационной деятельности в качестве важнейшего условия повышения конкурентоспособности предприятий [1]. В исследованиях различных авторов представлены теоретические обоснования, достаточно убедительно подтверждающие, что побудительным мотивом внедрения инноваций на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности является, прежде всего, максимизация прибыли [2], получение экологических эффектов [3] и социальных результатов [4]. Их достижение предопределяет необходимость построения, в свою очередь, эффективной системы управления инновационной деятельностью [5]. Однако следует подчеркнуть, что в стороне исследования остаются проблемы оценки влияния инновационной деятельности на достижение стратегических результатов развития предприятия и обеспечения требования возрастающей отдачи от инновационной деятельности. По этой причине не получили своего развития методические аспекты создания инструментария для проведения такой оценки.

Существующие подходы к оценке влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия базируются, во-первых, на статистическом измерении эффективности инновационной деятельности, во-вторых, на проведении многофакторного моделирования показателей инновационной деятельности. В группу подходов, сориентированных на статистическое изучение эффективности инновационной деятельности, можно отнести концепцию стратегического инновационного менеджмента (strategic innovation management или SIM) [6] и концепцию оценки эффективности стратегического управления предприятием Strategic Performance Measurement Systems или SPMS) [7]. В составе методического обеспечения концепции SIM представ-

лены методы формирования инновационного видения развития предприятия, возможные направления гармонизации отдельных составляющих между собой и т.д. Инструментарий SPMS сориентирован на измерение эффективности инновационной деятельности с позиции достижения стратегических целей развития предприятий. Однако ни в концепции SIM, ни в SPMS не акцентируется внимание на различных аспектах оценки влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия, которые по этой причине продолжают оставаться недостаточно исследованными.

Другая группа подходов предусматривает проведение многофакторного моделирования показателей инновационной деятельности. Так, например, в предложенном Дж. Тисом и Д. Писано подходе [8], в котором они развивают теорию динамических возможностей, инновационное развитие зависит от управления располагаемой каждой компанией комбинацией ресурсов, затрагивающих все функции, включая НИОКР, разработку продуктов и процессов, производство, управление персоналом и организационное проектирование. Однако и этот подход в полной мере не позволяет проводить оценку влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия для обеспечения требования возрастающей отдачи от инновационной деятельности.

Другой метод динамического моделирования предполагает агентное моделирование развития сложных систем на основе построения сценариев их перспективного развития в зависимости от изменений в поведении внешней и внутренней среды предприятия [9]. Следует отметить, что этот метод динамического моделирования сориентирован в большей степени на решение возникающих проблем в развитии технических систем. Именно поэтому возможности его использования применительно к специфическим условиям решения управленческих задач развития хозяйствующих субъектов требуют дополнительной проработки.

Еще одним методом многофакторного моделирования показателей инновационной деятельности является разработка динамической бизнес-модели (DBM) [10]. Преимуществом использования DBM по сравнению с другими подходами является возможность оценки влияния конкретных факторов на достижение результатов стратегического развития предприятия. Однако результативность применения DBM при управлении инновационным развитием отечественных предприятий в некоторых случаях может характеризоваться низкой эффективностью. Объясняется это, прежде всего, тем, что инструментарий формирования динамической бизнес-модели по предложенной зарубежными учеными методологии, во-первых, требует существенной адаптации к условиям функционирования российских предприятий, а, во-вторых, не сориентирован на выполнение требования обеспечения увеличивающейся отдачи от инновационной деятельности.

В этой связи для выполнения указанного требования нами предлагается проводить оценку влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия с использованием динамической модели, представляющей собой ряд соотношений между темпами роста показателей эффективности инновационной деятельности предприятия и показателей

его стратегического развития. Для обеспечения стабильного роста и развития предприятия основу формирования динамической модели составляет расчет динамического норматива, то есть количественной меры сходства между плановой и эталонной динамикой показателей эффективности деятельности предприятия. Значение величины меры сходства может быть определено на основе расчета нормированного расстояния между матрицами, соответствующими плановой и эталонной динамике показателей. Измерение полученной величины меры сходства между плановой и эталонной динамикой показателей эффективности деятельности предприятия предлагается проводить в диапазоне от 0 до 1. Полученные результаты измерения могут быть использованы для оценки степени влияния инноваций на ожидаемые результаты стратегического развития предприятия. Показатель меры сходства, равный 1, будет означать, что рассчитанные службами предприятия индикаторы для оценки эффективности деятельности в полной мере соответствуют их эталонной динамике, которая обеспечивается возрастающей отдачей от инновационной деятельности.

Таким образом, оценка влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия, выполненная на основе предлагаемого нами методического подхода, позволит, во-первых, расширить научные представления о характере влияния инноваций на достижение стратегических результатов деятельности предприятий; во-вторых, повысить уровень обоснованности принятия решений при планировании развития предприятия; в-третьих, обеспечить выполнение требования возрастающей отдачи от инновационной деятельности.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10227).

Список литературы

1. Активизация энергосбережения и повышения энергоэффективности в условиях инновационной модернизации российской экономики / под ред. А.Н. Мельника. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – 268 с.
2. Melnik A.N. Challenges and opportunities for the energy clusters formation / A.N. Melnik, A.R. Sadriev // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Т. 27. – № 13 А. – Pp. 194–197.
3. Melnik A.N. Formation of the system of indicators to assess the impact of energy efficiency on the innovative development of the enterprise / A.N. Melnik, L.V. Lukishina, A.R. Sadriev // International Journal of Applied Engineering Research. – 2015. – Т. 10. – № 20. – Pp. 40991–40997.
4. Ермолаев К.А. Отражение проблем энергосбережения и повышения энергоэффективности в программах инновационного развития российских компаний / К.А. Ермолаев // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 23. – С. 3335–3346.
5. Sadriev A.R. Evolution of innovative approaches to improving the energy efficiency in power generation, transmission and consumption / A.R. Sadriev, T.Y. Anisimova, O.N. Mustafina, L.V. Lukishina // International Journal of Applied Engineering Research. – 2015. – Т. 10. – № 20. – Pp. 41066–41071.

6. Dankbaar B. Innovation management in the knowledge economy series on technology management / B. Dankbaar – London: Imperial College Press, 2003. – 288 p.
7. Rappaport A. Shareholder scoreboard: the best and worst performers of the WSJ 1000 / A. Rappaport // Wall Street Journal. – 2005. – Pp. R8.
8. Teece D.J. The dynamic capability of firms: An introduction / D.J. Teece, G. Pisano // Industrial and Corporate Change. – 1994. – № 3 (3). – Pp. 537–556.
9. Davidsson P. Multi agent based simulation: beyond social simulation / P. Davidsson // International Workshop on Multi-Agent Systems and Agent-Based Simulation. – Springer, Berlin, Heidelberg, 2000. – Pp. 97–107.
10. Cosenz F., Noto G. A dynamic business modelling approach to design and experiment new business venture strategies / F. Cosenz, G. Noto // Long Range Planning. – 2018. – Т. 51. – №. 1. – Pp. 127–140.

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Мухаметова С.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье предпринята попытка изложить некоторые моменты проводимого исследования касательно современного содержания и новых инструментов систем бюджетирования в управлении корпорациями. Согласно предварительным результатам исследования одной из тенденций, которую невозможно не отметить, является интеграция концепций классического финансового планирования и управления на основе ключевых показателей эффективности.

Ключевые слова: бюджетирование; финансовое планирование, ключевые показатели эффективности, КРІ, эффективность; финансы; управление.

Главной целью бюджетирования является установление общей суммы и структуры затрат компании, необходимых для осуществления деятельности и необходимых для развития организации. Данная целевая установка актуальна для всех сфер деятельности без исключения.

Бюджет является, прежде всего, инструментом текущего планирования [1]. Одно из наиболее актуальных требований к процессу составления бюджета – максимальный учет потенциальных рисков с целью их профилактики и/или преодоления. Кроме того, бюджет выступает средством контроля и оценки результатов деятельности, поскольку на его основе осуществляется сопоставление реальных показателей с ранее запланированными. С помощью бюджета можно осуществлять контроль факторов, влияющих на результативность работы компании. Осуществление регулярного мониторинга откроет возможность своевременного реагирования на нежелательные изменения, руководство будет иметь возможность для своевременного принятия мер для предотвращения или устранения риска. Дополнительно бюджеты выступают мерилем оценки деятельности управленцев, специалистов.

Финансовое бюджетирование невозможно эффективно реализовать, если в компании не налажены способы связи подразделений друг с другом. Ведущая роль в системе бюджетирования отводится вертикальным потокам информации. Руководители высшего уровня управления не владеют информацией, необходимой для разработки бюджета, в то время как менеджеры низкого уровня владеют ею в полном объеме (например, вопросы, касающиеся сбыта произведенной продукции и закупки материалов для производства, необходимость оборудования, нормы расходования сырья и т.п.) [2]. Чтобы подобная информация передавалась, нужно использовать принцип «снизу-вверх». Тогда высшие руководители будут знать о положении компании и смогут более точно спланировать ее развитие. Чтобы передать такие данные, должен использоваться принцип «сверху вниз».

Цель и ориентиры деятельности компании и подразделений входят в состав бюджета и выполняют мотивационную функцию [4]. Как правило, сотрудники стремятся достигнуть поставленной цели, выполняя план работы. Показатель выполнения бюджета формирует основу оценки деятельности специалиста и определяет систему материальной стимуляции работников конкретного подразделения. Многие компании используют финансовое бюджетирование, чтобы объективно оценить эффективность работы своих сотрудников. Но мотивация может способствовать и развитию напряженных отношений в коллективе, что негативно отразится на выполнении поставленных производственных задач. Это возможно в том случае, если руководители, используя финансовое бюджетирование в качестве основного мотивационного средства, начнут преследовать тех, кто не выполняет производственный план. Схожая точка зрения опубликована и в результатах исследования «Как чешские фирмы справляются с операционными бюджетами? – Результаты исследования» [5]. В данной работе представлены результаты исследования относительно влияния оперативного бюджета на поведение руководителя в чешской практике бюджетирования фирм. Известно, что нередко показатели бюджета являются основой для формирования премий, мотивации сотрудников, однако, как оказалось, необходимо избирательно применять эту систему для различных отраслей: в автомобильной отрасли более 50 % респондентов оценивают эффективность бюджетирования, как достаточную, при этом в инжиниринге 31,25 % отмечают неэффективность данного подхода. Самое парадоксальное, что 42,94 % опрошенных не стремятся к улучшению своих показателей деятельности больше чем заложено в бюджете, даже если возникает такая возможность.

Налаженная коммуникативная среда – одно из главных условий эффективного бюджетирования. Информация должна следовать в виде восходящих и нисходящих потоков. Восходящий поток: информация поступает от менеджеров низовых звеньев к более высокопоставленным руководителям и специалистам. Нисходящий поток: информация сообщается сверху вниз в виде поставленных задач и плана работы подразделения. Эффективное финансовое бюджетирование возможно, если коммуникативная система хорошо организована и содержит исчерпывающую информацию.

Бюджетирование – это средство обучения менеджеров. Формирование и согласование бюджета компании благоприятствуют тому, что руководители

всесторонне изучают деятельность предприятия, осознанно подходят к определению желаемых показателей и планированию, понимают связь собственных показателей с иными важными производственными центрами.

Одна из ключевых ролей бюджета заключается в том, что это составная часть управленческого контроля, он создает объективную основу оценки результатов деятельности отдельных подразделений, так и организации в целом [3].

Роль бюджетирования не ограничивается только планированием доходов и затрат, а имеет гораздо большие масштабы и влияние. Бюджетирование выступает реальным управленческим инструментом, позволяя принимать решение и мотивации, предупреждении рискованных событий. Однако при этом данная система имеет и недостатки, проявляющаяся в трудоемкости и дороговизне ее реализации, в случае недостаточного вовлечения персонала в процесс планирования бюджетов, система их мотивации может не проявлять себя как эффективная, бюджет не всегда может объяснить все причины отклонений, сбоев. По нашему мнению, система бюджетирования имеет больше преимуществ для организации, чем недостатков, поэтому эффективность ее реализации в организации безусловна.

Список литературы

1. Владимирова С.А. Основные направления совершенствования краткосрочного финансового планирования на предприятии / С.А. Владимирова, Г.Т. Гузельбаева, Д.С. Новиков // Казанская наука. – 2015 – № 1 – С. 47–52.
2. Предвечная Е.Н. Бюджетирование в российских организациях: значение и проблемы внедрения / Е.Н. Предвечная, П.А. Меуленер-Чернолуцкая // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 13. – Art. 75201. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75201.htm> (дата обращения: 03.02.2019).
3. Стрельник Е.Ю. Ключевые показатели эффективности в управлении корпоративными финансами / Е.Ю. Стрельник, Р.Р. Нуретдинова // Экономический вестник республики Татарстан. – 2014. – № 3. – С. 52–57.
4. Хамидуллина Г.И. Влияние событий после отчетной даты на процессы планирования и бюджетирования / Г.И. Хамидуллина, А.Р. Халиуллина // Вестник экономики, права и социологии. – 2018. – № 1 – С. 284–289.
5. Popesko, B., Dokulil, J. & Hrabec, D. How Czech firms deal with operational budgets? – Survey results. // Journal of International Studies. – 2017. – Vol. 10 (2). – С. 138–147. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-2/10.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Нзенге Н.А., Ахметов Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях интенсивной межрегиональной конкуренции за инвестиционные ресурсы необходима разумная, научно обоснованная и эффективная инвестиционная политика для обеспечения стабильного притока ин-

вестиций в регион. Для каждого субъекта Российской Федерации такая политика индивидуальна; Республика Татарстан разработала цели программы, принципы, методы инвестиционной деятельности, применяемые в регионе.

Ключевые слова: Инвестиция, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность региона.

Инвестиционная деятельность в Республике Татарстан заключается в реализации Стандарта органов исполнительной власти Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, разработанного Агентством стратегических инициатив по продвижению новых проектов.

В 2011 году в республике было создано Агентство инвестиционного развития, которое выражает желание государственных и муниципальных органов власти сотрудничать с бизнесом, предоставляя государственную поддержку и сопровождение инвестиционных проектов в Татарстане. Основными задачами создания Инвестиционного совета Республики Татарстан являются оказание государственной поддержки инвестиционным проектам в форме их софинансирования за счет бюджетных средств, участия в них государственных компаний, предоставление налоговых льгот, вопросы разрешения административных барьеров [1, с. 144].

Инвестиционная комиссия работает над рассмотрением проектов, которая обеспечивает экспертную оценку, дает рекомендации инициаторам проектов, разрабатывает финансирование, механизмы, и помогает в устранении административных барьеров. По результатам рассмотрения принимаются решения рекомендательного характера для финансирования инвестиционного проекта, а также для представления проектов в Инвестиционный совет Республики Татарстан. В состав комиссии входят независимые эксперты, представители коммерческих банков, консалтинговых, лизинговых, страховых, гарантийных фондов, инвестиционных компаний и фондов, государственных и муниципальных органов. Заседания инвестиционной комиссии проводятся еженедельно.

На сегодняшний день Агентство сформировало каталог проектов, в котором сотрудничает с более чем 50-ю международными и 15-ю российскими инвестиционными компаниями. Кроме того, текущие инвестиционные проекты контролируются на постоянной основе.

«Умный город Казань». В настоящее время Агентство совместно с ОАО «Корпорация развития Республики Татарстан» проводит работы по реализации казанского проекта «Умный город» с общим объемом инвестиций на первом этапе около 2,5 млрд долларов США. «Смарт Сити Казань» – это проект комплексного освоения территории с целью создания нового делового центра РТ с использованием передовых достижений в области градостроительства и инфраструктуры. Формируется Особая экономическая зона для развития высокотехнологичного производства. Площадь участка под зону составит 102 га и явится первым этапом развития «умного города». Объекты окажут значительное влияние на развитие смежных отраслей и привлечение новых компаний [2, с. 124].

Существуют факторы, сдерживающие инвестиционную привлекательность Республики. Таковыми для республики являются зависимость экономики от высокой цены коммерческого кредитования, внешнеэкономических условий, недостаточно разработанные механизмы оказания помощи иностранным инвесторам [3].

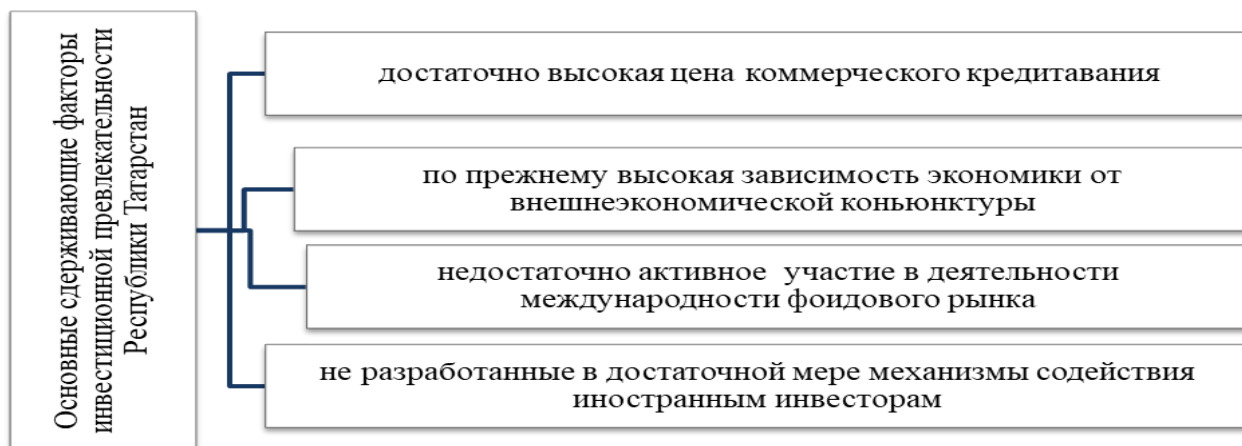


Рис. 1. Основные сдерживающие факторы инвестиционной привлекательности Республики Татарстан

При анализе инвестиционной ситуации необходимо рассмотреть структуру инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в РТ за 2017–2018 г.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования	Январь-сентябрь 2018 г.		Справочно: Январь-сентябрь 2017 г., в % к итогу
	Млн руб.	В %	
Инвестиции в основной капитал	215457,2	100	100
в том числе по источникам финансирования:			
Собственные средства	153378,6	71,2	59,3
Привлеченные средства	62078,6	28,8	40,7
в том числе:			
кредиты банков	10707,8	5,0	20,5
из них:			
кредиты иностранных банков	–	–	0,2
заемные средства других организаций	5976,2	2,8	3,8
инвестиции из-за рубежа	1838,1	0,8	0,6
бюджетные средства	19254,9	8,9	8,5

Источник: ТАТАРСТАНСТАТ | январь-октябрь 2018 г., № 10 [6]

Из таблицы следует, что в январе-сентябре 2018 г. в структуре инвестиций в основной капитал организаций, не относящихся к субъектам малого предпри-

нимательства, на долю привлеченных средств приходилось 28,8 %, что на 11,9 процентных пункта меньше показателя января-сентября 2017 г. Удельный вес собственных средств предприятий и организаций, направленных на инвестиционные цели, составил 71,2 % (в январе-сентябре 2017 г. – 59,3 %). В 2018 году инвестиции в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) использованы в объеме 215457,2 млн рублей, или 94,7 % к уровню января-сентября 2017 г.

Для сравнения уровня Республики Татарстан с другими регионами рассмотрим инвестиционный рейтинг Приволжского федерального округа. По объему инвестиций в основной капитал в 2018г. Татарстан среди всех регионов округа находился на 1 месте, инвестиции составили 368431,8 млн руб., (98,2 % от 2017 г.). В Республике Башкортостан, занимавшей 2-е место, объём инвестиций составил 157245,9 млн рублей (98,0 % от января-сентября 2017 г.). Республика Мордовия на 3-ем месте с объёмом инвестиций в основной капитал 26381,3 млн рублей (76,4 % от января-сентября 2017 года). Важно отметить, что Республика Татарстан среди других регионов занимает значительно более высокую позицию по объёму и росту инвестиций благодаря выгодному инвестиционному климату и продуманной инвестиционной политике. Для анализа инвестиций в нефинансовые активы, рассмотрим таблицу 2. В январе-сентябре 2018 г. инвестиции в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) составили 217780,7 млн рублей, из них 98,9 % приходилось на инвестиции в основной капитал.

Таблица 2

Инвестиции в нефинансовые активы за 2018 г.

Виды инвестиции	Инвестиции в нефинансовые активы	
	Январь-сентябрь 2018 г.	
	Млн руб.	В % к итогу
Инвестиции в нефинансовые активы	217780,7	100,0
в том числе: инвестиции в основной капитал	215457,2	98,9
инвестиции в непроизводственные активы	2323,5	1,1

Источник: ТАТАРСТАНСТАТ | ЯНВАРЬ-ОКТЯБРЬ 2018г., № 10 [6].

Инвестиции в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) в январе-сентябре 2018 г. составили 217780,7 млн рублей, из них 98,9 % приходилось на инвестиции в основной капитал и 1,1 % на инвестиции в непроизводственные активы.

Опыт Республики Татарстан представляет определенный интерес в реализации наиболее благоприятного инвестиционного климата в России. Инвестиционная привлекательность региона определяется с помощью рейтинга, включающего интегральную оценку по элементам инвестиционного потенциала, рискам, законодательству. В рейтинге российских регионов Татарстан показал

средний уровень потенциала и минимальный риск при лучших законодательных условиях для инвестирования.

Список литературы

1. Задумкин К.А. Инновационная деятельность в регионе: концептуальные подходы и практика. Учебное пособие / К.А. Задумкин, Л.Г. Иогман, С.В. Терехова – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2006. – 144 с.
2. Петров А.В. Инвестиционная политика региона: принципы, цели, задачи, объекты и этапы формирования / А.В. Петров – Ероховские чтения: сборник статей «Парадигма ноосферы в эпоху нанотехнологий». – Череповец: ООО «Издательский дом – Принт», 2011. – 124 с.
3. Рисин И.Е. Региональная инвестиционная политика: содержание, принципы разработки и реализации / И.Е. Рисин, С.В. Харитон – URL: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=4&page=12> (дата обращения: 08.03.2011).
4. Смирнов Ю. Стимулирование инновационной деятельности в регионах / Ю. Смирнов, Г. Бромберг – URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1361> (дата обращения: 26.03.2012).
5. Чубайс А.Б. Выступление на конференции «Россия и мир: вызовы нового десятилетия» / А.Б. Чубайс – URL: <http://www.rusnano.com/Post.aspx/Show/24766> (дата обращения: 24.01.2012).
6. Татарстанстат, январь-октябрь 2018 г., № 10. – URL: http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tatstat/ru/statistics/enterprises/investment/).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НЕФТЕХИМИИ В РФ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Пан Тэ, Хао Юнь, Миронова М.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время на рынке топливно-энергетических ресурсов постоянно возрастает конкуренция, и риски становятся все выше, в связи с этим становится необходимым выбор новых ориентаций развития российской нефтехимической отрасли. Всем управленческим субъектам нефтехимической отрасли необходимо постоянно улучшать свои концептуальные подходы, методы, механизмы, которые, в свою очередь, применяются во время подготовки и принятия стратегий решения важных вопросов в новых сложившихся нестабильных условиях.

Ключевые слова: нефтехимическая отрасль, стратегическое управление, Региональные возможности, Республики Татарстан

Химическая промышленность Татарстана не только занимает лидирующие позиции в экономике Татарстана, но и доминирует над всей страной, поскольку определяет одну из важнейших областей научно-технического прогресса – хими-

зация (химическая технология и материалы в различных секторах экономики). Широкое применение разработок в сфере нефтехимического производства обеспечило развитие производства синтетических смол и пластмасс, полиэтилена, синтетического каучука и полимерных материалов, резиновой обуви, фармацевтических препаратов, спирта, технического углерода и минеральных удобрений, производство пленок, листов и труб в нефтехимической отрасли республики.

Татарстан является развитой промышленной зоной на базе нефтехимического комплекса. Комплекс производит около 60 % промышленной продукции региона, а его вклад в республиканский экспорт составляет около 90 %. Компании НГХК обеспечивают более 75 % отраслевых инноваций РТ.

На территории РТ расположены крупнейшие по российским масштабам предприятия, которые в последние годы активно модернизируются и создают новые мощности – они формируют около 65 % промышленных инвестиций. За последние десять лет инвестиции составили более 950 млрд рублей. Отличительной особенностью нефтегазохимической отрасли Татарстана является полный цикл производства – от добычи углеводородного сырья до производства широкого спектра конечной нефтехимической и химической продукции.

Благодаря реализации в республике политики увеличения глубины переработки углеводородного сырья, доля НГХК в объеме промышленности Татарстан по итогам 2018 года составила 15,7 %, в нефтепродуктах – 12 %, доля экспорта – 27 %, Объем отгруженной продукции – 441 млрд руб. В структуре экономики наибольший удельный вес традиционно занимает промышленность – 42,5 % (в том числе, добыча полезных ископаемых – 20,7 %, обрабатывающие производства – 19,2 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 2,6 %), оптовая и розничная торговля – 14,5 %, строительство – 8,4 % и сельское хозяйство – 7,6 % (рис. 1).

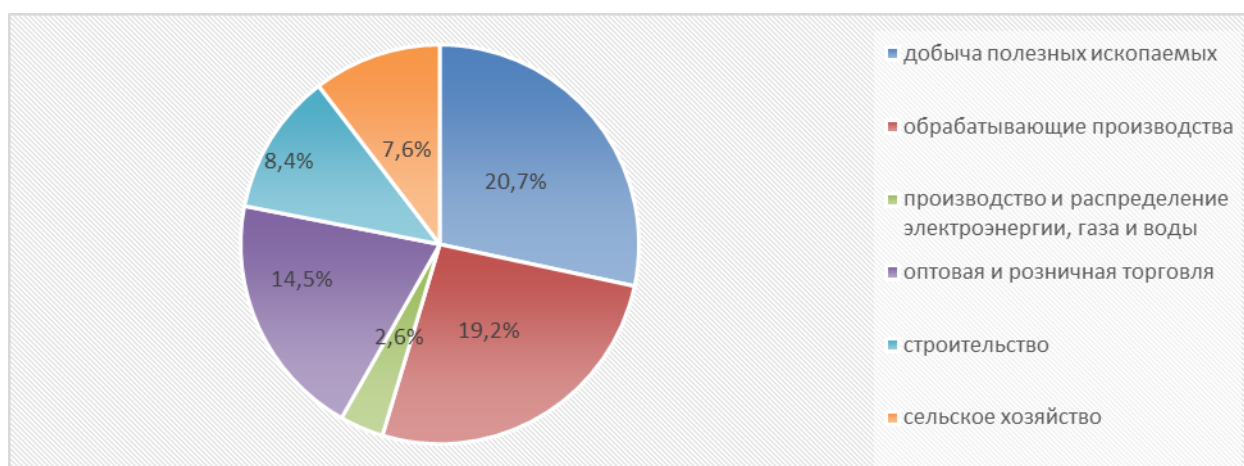


Рис 1. Структура производства валового регионального продукта РТ в 2018 г.

В 2018 году проведены комплексные испытания установок гидроочистки нефти, керосина и дизельного топлива. Ввод их в эксплуатацию позволит перерабатывать прямые и вторичные фракции совершенствование дизельного и авиационного керосина ЕВРО-5 на рынке. Развитие переработки до 2030 года

обеспечивает позитивный инвестиционный и инновационный процесс. Средства для этого процесса обеспечиваются в основном за счет собственных средств компании, и результатом будет не увеличение фактического производства, а внедрение новых технологий в качестве оборудования для технологических преобразований для существующих отраслей.

Благодаря реализации инвестиционных планов для компаний отрасли, мощность нефтеперерабатывающего завода Республики Татарстан увеличится с 14 миллионов тонн в 2014 году до 22–23 миллионов тонн в 2020 году, соответственно увеличив производство и экспорт нефтепродуктов, а также нефтепродуктов и углерода.

Таблица 1

Перспективный объем перерабатываемой нефти в ОАО «ТАИФ-НК» и комплексе «ТАНЕКО» по прогнозным данным предприятий [4]

Наименование показателя	2015	2016	2020	2025	2030
Объем перерабатываемой нефти, млн тонн, в том числе	16,1	17,3	21,4	21,4	21,4
ОАО «ТАИФ-НК»	7,5	7,4	7,4	7,4	7,4
Комплекс «ТАНЕКО»	8,6	8,7	14,0	14,0	14,0

Таким образом, в 2021 году развитие нефтехимической промышленности в Республике Татарстан является наиболее приоритетным направлением, а к 2030 году стратегию развития нефтехимической промышленности Татарстана можно разделить на следующие аспекты:

- увеличить глубину переработки углеводородов;
- создать производство полимерных композиционных материалов;
- создание новых технологий материалов и производства в химической и нефтехимической отраслях Татарстана, в том числе в машиностроении и машиностроении, вяжущих материалов;
- создание крупнотоннажного нефтехимического производства в Татарстане и развитие газохимической промышленности, способной уравновесить нехватку основного сырья для производства полимеров и других органических химикатов;
- реализация инновационного проекта по созданию инфраструктуры для горнодобывающей промышленности; кластерное взаимодействие;
- создание технологии компьютерного моделирования химических процессов;
- создание технологии и производство биоразлагаемых продуктов из полимера;
- создание технологий и производство химических продуктов из биомассы (возобновляемое сырье).

Список литературы

1. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – 2-е изд. – М., «Экономистъ», 2012. – 408 с.

2. Воеводин Г.А. Нефть и Россия: планы на будущее / Г.А. Воеводин // Ведомости. – 2014. – № 32. – С. 9.
3. Москалева К.А. Нефтяная промышленность России / К.А. Москалева, А.Г. Прокудина, Н.В. Желвакова, С.В. Пономарев // Молодой ученый. – 2017. – № 22. – С. 282–285.
4. Стратегия химической промышленности России на период до 2030 – URL: http://www.nsopb.ru/fck_editor_files/files/e18d510825ed40060d859617c41b0bf6.pdf (дата обращения: 23.03.2019).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛИЗИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Подгорная А.И., Грудина С.И., Абитов Т.З.

Казанский федеральный университет. Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена актуальной проблеме оценке эффективности реализации проекта модернизации основных средств предприятия с использованием лизинговых инструментов. Авторами исследована проблема оценки эффективности реализации проекта модернизации основных средств с использованием инструментов лизинга. Проанализирована структура модернизации основных средств с использованием инструментов лизинга. Выявлены факторы, влияющие на эффективность реализации проекта модернизации основных средств предприятия с использованием лизинговых инструментов выбранной стратегии финансирования.

Ключевые слова: проект, эффективность реализации проекта, модернизация, модернизация основных средств, управление основными средствами, лизинг, предприятие, оценка эффективности проекта, WACC, Weighted Average Cost of Capital.

Деятельность России в глобальном экономическом пространстве ставит вопрос о повышении конкурентоспособности российских компаний и закреплении устойчивых позиций на глобальном рынке. Практикой подтверждается факт, что основы высокой конкурентоспособности экономики страны формируются в сегментах малого и среднего бизнеса. Поскольку именно эти сегменты являются основополагающей базой и импульсом к созданию новых производств, отвечающих современным и перспективным потребностям рынка. Процесс обновления основных фондов предприятий и их модернизация, степень и скорость обеспечения предприятий современным оборудованием в необходимом количестве и ассортименте – показатель конкурентоспособности экономики – в этом сходятся мнения ученых и исследователей как российских, так и зарубежных [1]. И в нашем исследовании мы также находим этому подтверждение.

В первую очередь, следует отметить, что желаемая активизация инвестиционной деятельности в реальном секторе российской экономики и повышение ее эффективности является первоочередной задачей. Очевидно, что на совре-

менном этапе, собственные средства предприятий являются основным источником инвестиций. К сожалению, процессы модернизации и инновационного развития затрудняют низкая эффективность реализуемых проектов, нехватка капитала и вывоз его за рубеж, отсутствие жесткого контроля над целевым использованием средств. Статистика показывает, что эти показатели ограничивают использование предприятиями заемных средств [2].

Желаемое развитие экономики, рост инвестиционной привлекательности промышленности России зависит, во многом, от дополнения инвестиционных форм актуальными финансовыми механизмами, которые будут способствовать эффективно использовать денежные средства в реальном секторе экономики. И эта задача должна быть решена в ближайшее время, так как сопутствующий экономический лаг поступательного развития является необратимым сопроводительным процессом деформации имеющихся экономических механизмов. В данной ситуации целесообразно прибегнуть к анализу опыта зарубежных стран – локомотивов экономического развития и роста. Опыт стран с развитой экономикой показывает, что лизинг – один из эффективных рыночных финансовых механизмов, который является мощным стимулятором роста реальной экономики (предпринимательской деятельности, малого и среднего бизнеса). Возможно, данный инструмент и его эффективность в реализации проекта модернизации основных средств – недооценен и используется с низкой, в сравнении с потенциальной возможностью, эффективностью действия.

Остановимся подробнее на дефиниции лизинга как финансового инструмента. Лизинг является средством эффективного механизма инвестиционной политики, широко и успешно применяется во всем мире, но в России используется мало или, точнее говоря, не полностью реализует свой экономический эффект и потенциал воздействия на хозяйственные процессы.

Проанализируем факторы, влияющие на эффективность реализации проекта модернизации основных средств предприятия с использованием лизинговых инструментов выбранной стратегии финансирования. Основной фактор – это экономическое преимущество инструмента финансирования. Для того чтобы предприятие могло выбрать наиболее выгодный источник финансирования, связанного с приобретением основных средств, необходимо учитывать экономические преимущества, которые можно достичь, применяя тот или иной способ инвестирования, а также учитывать косвенные затраты.

В наиболее общем виде классификацию источников финансирования реализации инвестиционных проектов можно подразделить на 2 основные группы собственные источники финансирования и заемные источники финансирования [2]. Под собственными инвестициями понимаются средства, с помощью которых происходит самостоятельное покрытие всех расходов, направленных на развитие предприятия. К собственным источникам инвестиций относят: чистая прибыль, полученная в результате ведения финансово-хозяйственной деятельности; амортизационные отчисления; доход, полученный в счет будущего периода; резервные фонды; средства, отложенные на оплату предстоящих расходов. Под заемными источниками финансирования понимаются средства, привлеченные из вне, предоставленные на условиях возвратности и платности.

К заемным источникам относят кредиты или долгосрочная (финансовая) аренда или лизинг. В отличие от обычной аренды финансовая аренда (лизинг) представляет собой форму заемного финансирования, при которой кредитование осуществляется не денежными средствами, а имуществом [3]. В качестве показателя оценки эффективности проектов, реализуемых за счет собственных средств и лизинга предлагаем использовать следующие: NPV, IRR, PP.

Проанализируем алгоритм расчета показателей эффективности (NPV, IRR, PP) в ситуации, когда финансирование проектов происходит за счет собственных средств. В первую очередь, необходимо определить стоимость капитала (cost of capital) – это будет ставкой дисконтирования, которую найдем через (WACC, Weighted Average Cost of Capital), затем рассчитаем $CF_{ог}$ при реализации за счет собственных средств = положительный денежный поток (экономия) + амортизация – отрицательный денежный поток (затраты). Следующий шаг – дисконтировать все денежные потоки от проекта по ставке и оценить денежные потоки от проекта – первоначальное вложение (отток) денежных средств и ожидаемые поступления (притоки) денежных средств в будущем и рассчитать NPV, IRR, PP проекта [1, 2].

В заключении можно сделать вывод, что развитие лизинга в России имеет большие потенциальные возможности, он гарантирует целенаправленное освоение финансовых ресурсов, не требует от предприятий крупных единовременных затрат собственных средств. Анализ тренда использования лизингового потенциала показывает, что со временем он позволит привлечь средства зарубежных инвесторов в большем объеме [4]. Использование лизинга в современных условиях будет способствовать расширению ассортимента выпускаемой продукции, освоению новых сегментов рынка, что чрезвычайно актуально для экономики России.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Лукьянчикова А. Как эффективно управлять денежными средствами / А. Лукьянчикова // Финансовый директор. – 2007. – № 10. – С. 10.
3. Неудачин В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин – М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2013. – 168 с.
4. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. – М.: Юрайт, 2018. – 360 с.
5. Podgornaya A.I. An Enterprise Flexible Development Mode/ A.I. Podgornaya, S.I. Grudina, S.G. Avdoninal / A.I. Podgornaya, S.I. Grudina, S.G. Avdonina // Procedia Economics and Finance. – 2015. – Volume 24. – Pages 519–522. International Conference on Applied Economics (ICOAE) 2015, 2–4 July 2015, Kazan, Russia.

ДОЛГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Подгорная А.И., Грудина С.И., Салахова Г.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены возможности выбора инструментов долгового финансирования в рамках устойчивой финансовой стратегии компании, проанализированы достоинства и недостатки предлагаемых инструментов, предложены критерии выбора оптимального уровня структуры капитала.

Ключевые слова: долговое финансирование, финансовая стратегия, финансовые ресурсы, инструменты финансовой стратегии, корпоративные финансы.

Современное управление финансами компании тесно связано с разработкой и реализацией финансовой стратегией. Менеджменту компании необходимы инструменты, с помощью которых можно разработать и реализовывать стратегию. На наш взгляд, долговое финансирование является актуальным инструментом устойчивой финансовой стратегии компании [1].

Выбор источников долгового финансирования базируется на сопоставлении затрат, на привлечение налоговых эффектов, агентских конфликтов, законодательных ограничений, текущей стоимости на рынке и т.п. Чаще всего компании используют следующие инструменты:

А) облигационные займы, так как допускаются после полной оплаты уставного капитала, это заем без обеспечения, контроль ФСФР, невозможность пролонгации;

Б) товарные или коммерческие кредиты (консигнация, вексельная форма, товарная задолженность по договору);

В) банковские кредиты (предметом договора являются денежные средства в безналичной форме, возможность пролонгации и свободного срока, револьверные кредиты, целевое использование);

Г) лизинг (налоговые льготы, ускоренная амортизация).

Финансовая стратегия

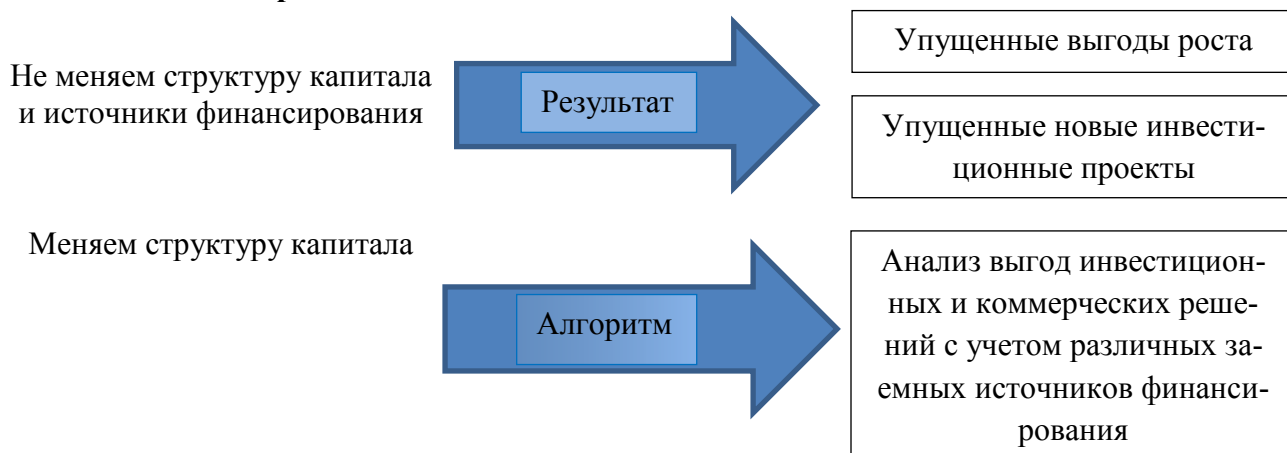


Рис. 1. Долговое финансирование в финансовой стратегии компании

При анализе эффективности выбора инструментов долгового финансирования особое внимание уделяется соотношению рисков и оценке выгод инвесторов – владельцев капитала (достижение стратегических целей и рост стоимости компании). Прежде всего, компания сталкивается с операционными и финансовыми рисками. Операционный риск заключается в нестабильности денежных потоков в условиях нестабильности коммерческих условий функционирования компании. Финансовый риск представляет из себя добавочный риск из-за привлечения заемных источников, так как повышается волатильность прибыли [2, 3].

Однако возможно использовать финансовые риски, то есть их выгоды, в соответствии с целями финансовой стратегии. Например, удержание контроля, рост выручки, прибыли и т.п. в соответствии с заданными темпами, переход на более высокий уровень доходности собственного капитала (ROE) и риска, эффект «налогового щита», дисциплинирующий эффект в агентских конфликтах, проблема субоптимального долга, сигнальный эффект для потенциальных инвесторов [4].

Недоверие к инструментам долгового финансирования вызывают такие объективные минусы, как возникающие издержки финансовой неустойчивости, дополнительные агентские издержки, издержки долга, сложность удержания человеческого капитала.

Поэтому для выбора оптимального уровня заемного финансирования компаниям помогает моделирование (стоимостная или учетная модель анализа). Например, метод минимизации WACC с использованием кредитных рейтингов для оценки риска, метод AVP с введением оценок по издержкам финансовых затруднений, метод регрессионных зависимостей типа D/V (доля инсайдеров, волатильность прибыли) или метод максимизации EPS, метод EBIT-EPS, поддержание определенного уровня риска по значению совокупного рычага или дисперсии прибыли [5].

Эффект применения инструментов заемного финансирования можно определить, используя расширенную трактовку финансового рычага:

$$ROE = ROOA + (RONOA - k_d) \times D/S + (ROOA - \kappa_o \times OL / NOAX), \quad (1)$$

где D/S – финансовый рычаг;

OL/NOA – рычаг краткосрочных обязательств;

k_d – посленалоговая ставка по займам;

κ_o – аналитическая ставка по «беспроцентным» обязательствам;

$$\kappa_o \leq k_d$$

В то же время, показателем эффективности финансовой стратегии, в том числе, при использовании инструментов заемного финансирования (т.к. связаны с принятием большего финансового риска) является изменение стоимости компании. Наиболее актуальными в данном случае становятся эмпирические исследования структуры капитала, то есть ранжирование источников финансирования по привлекательности. Обратим внимание на проверку Дж. Дональдсона (1961 г). Компромиссная модель (trade-off) позволяет сформиро-

вать оптимальные параметры структуры капитала. Ранжирование источников финансирования компаниями в общем виде можно представить следующим образом:

1. Нераспределенная прибыль.
2. Заемный капитал простой долг конвертируемый.
3. Эмиссия акций обыкновенных привилегированных.
4. Эмиссия конвертируемых привилегированных акций.

В результате аккумуляции нераспределенной прибыли в периоды высокой доходности приводит к недоиспользованию заемного капитала, периоду снижения прибыли или убытков, росту заимствования (ситуация избытка долга). Проверку Дж. Дональдсона поможет избежать данных проблем в управлении [6].

В то же время при принятии решения о выборе инструментов финансирования нужно учитывать, что влияние структуры капитала на стоимость компании проявляется с ростом несовершенств рынка и в России играет особую роль из-за превалирования агентских конфликтов, асимметрии информации, нерыночных условий предоставления займов. Проявление влияния зависит от особенностей отрасли, операционной деятельности компании, корпоративного управления. На данный момент финансовый менеджмент имеет широкий набор моделей для анализа, что позволяет использовать долговое финансирование, как инструмент устойчивой финансовой стратегии.

Список литературы

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Екимова К.В. Финансовый менеджмент: учеб. / Е. В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; под ред. К.В. Екимовой. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 184 с.
3. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2014. – 416 с.
4. Лысенко Д.Л. Трансформация «бизнеса» в «компанию»: что лежит в основе инвестиционной привлекательности? / Д.Л. Лысенко // Управление корпоративными финансами. – 2005. – № 6 (12).
5. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент: в 2 ч. ч. 1. Основные понятия, методы и концепции: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры, 4-е изд., перераб. и доп. / И.Я. Лукаевич – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 377 с.
6. Неудачин В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин – М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2013. – 168 с.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА РОЗНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Подгорная А.И., Грудина С.И., Хусаинова Л.З.
Казанский федеральный университет. Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена актуальной проблеме выбора оптимальной стратегии финансирования оборотного капитала розничной организа-

ции на примере ООО Кан Авто ООО, ООО ТрансТехСервис, ООО «Группа компаний «СБСВ-Ключавто», специализирующихся на торговле транспортными средствами. Авторами исследован цикл оборотного капитала розничных организаций, определена его специфика. Проанализирована структура оборотного и заемного капитала, отражающего специфику отрасли. Выявлены факторы, влияющие на эффективность выбранной стратегии финансирования.

Ключевые слова: стратегия финансирования, оборотный капитал, финансовый менеджмент, розничная организация, транспортные средства.

В специальной литературе по финансовому менеджменту, финансовому анализу, бухгалтерскому учету часто встречаются понятия, считающиеся тождественными, например, оборотный капитал, оборотные активы, оборотные средства [1, 2]. Рассматривается один и тот же набор ресурсов, но с разных точек зрения. В данной статье под оборотным капиталом розничной организации будем понимать набор оборотных ресурсов организации с точки зрения активов и с позиции источников их формирования.

Величина и структура оборотного капитала зависят от отрасли, в которой работает организация [3, 4]. Розничные торговые организации имеют только один вид запасов (товары) и продают товары, как за наличный расчет, так и в кредит [5].

Таким образом, оборотный капитал розничной организации представляет собой инвестиции в краткосрочные активы. Данные активы непрерывно поступают в организацию и уходят из нее, они необходимы для повседневной деятельности. Элементы оборотного капитала взаимосвязаны, а их движение происходит в рамках краткосрочного цикла [6]. Составим цикл оборотного капитала розничной организации (на примере розничной организации на примере ООО Кан Авто, ООО ТрансТехСервис, ООО «Группа компаний «СБСВ-Ключавто», специализирующихся на торговле транспортными средствами) рисунок 1.

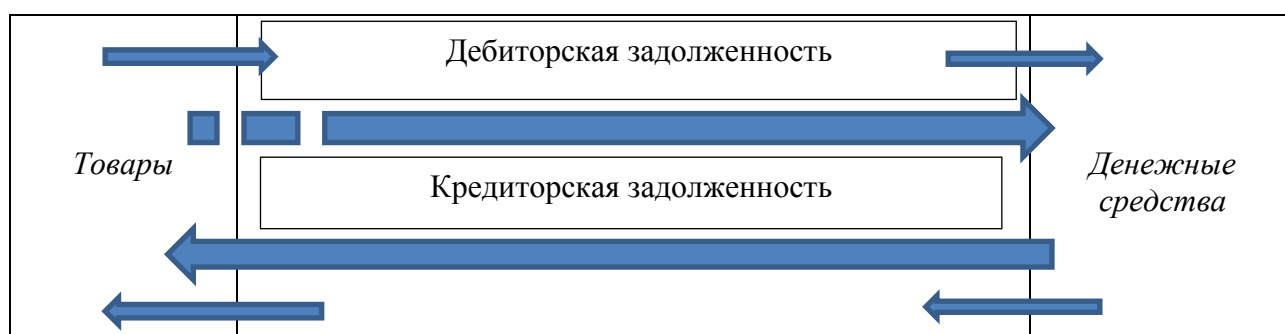


Рис. 1. Цикл оборотного капитала розничной организации

Цель управления оборотным капиталом розничной организации – обеспечение потребности в оборотных активах, в таком соотношении доходности и риска, которое наиболее полно соответствует стратегии и стадии жизненного цикла компании. Таким образом, цель будет достигнута, если его объем и структура будут обеспечивать максимально возможной рентабельности текущих активов при приемлемом уровне ликвидности.

Анализ отрасли показал, что оборотные активы в структуре баланса в основном преобладают, внеоборотные активы настолько малы в процентном соотношении, что не наблюдаются на графике. Это объясняется спецификой отрасли. Общая ситуация по отрасли характеризуется снижением оборотных активов в 7,26 раза. Причиной является дебиторская задолженность, которая в 2015 году занимала большую часть оборотных активов, но далее произошел резкий спад в отрасли, что в большей степени повлияло на снижение оборотных активов. На рисунке 2 представлена структура оборотного капитала, отражающего специфику отрасли.

Рассмотрим структуру заемного капитала. Коэффициент автономии свидетельствует, что компании крайне являются зависимыми от заемных средств.

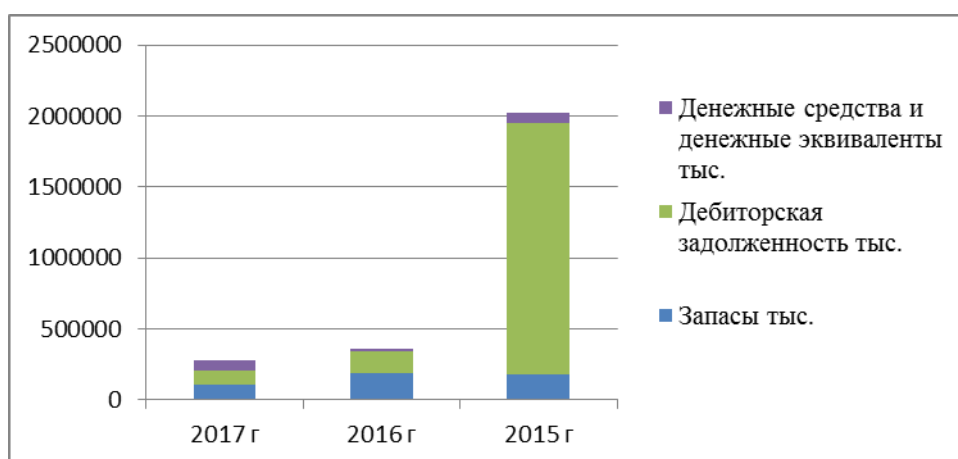


Рис. 2. Структура оборотного капитала, отражающего специфику отрасли

В ходе анализа были выявлены основные проблемы, характерные для отрасли: сильная зависимость от заемного капитала; низкий уровень наиболее ликвидных оборотных средств (денежных средств), с намеченной тенденцией на снижение. У многих компаний перспективная платежеспособность не удовлетворительна. Специфика бизнеса связана с продолжительностью оборачиваемости товара.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассматриваемые в данной статье розничные организации близки к агрессивной стратегии финансирования оборотного капитала, так как существуют в основном за счет займов и краткосрочных кредитов и запасы так же увеличиваются. Следовательно, на эффективность выбранной стратегии финансирования в розничной организации существенно влияет уровень дебиторской задолженности, что приводит к необходимости контролировать соблюдение кассовой и платежно-расчетной дисциплины; определять структуру кредиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности; выявлять структуру данных по поставщикам по неоплаченным расчетным документам, поставщикам по просроченным векселям, поставщикам по полученному коммерческому кредиту, устанавливая их целесообразность и законность; залежавшиеся товары регулировать с помощью системы скидок и мотивацией менеджеров.

В заключение следует отметить, что в данной статье выявлены обобщающие отраслевые особенности, выбор стратегии финансирования сугубо индивидуален для каждой организации и зависит от многих дополнительных факторов.

Список литературы

1. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: в 2 ч. Ч. 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 304 с.
2. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент: учеб. для академического бакалавриата / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: Юрайт, 2019. – 467 с.
3. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент: учеб. для прикладного бакалавриата / Т.В. Погодина. – М.: Юрайт, 2018. – 351 с.
4. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. – М.: Юрайт, 2018. – 360 с.
5. Лукьянчикова А. Как эффективно управлять денежными средствами / А. Лукьянчикова // Финансовый директор. – 2007. – № 10. – С. 10.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
7. Podgornaya A.I. An Enterprise Flexible Development Mode / A.I. Podgornaya, S.I. Grudina, S.G. Avdonina // Procedia Economics and Finance. – 2015. – Volume 24. – Pages 519–522. International Conference on Applied Economics (ICSAE) 2015, 2–4 July 2015, Kazan, Russia.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ

Сафина Д.М., Портнова А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены особенности использования ключевых показателей эффективности (KPI) и основные KPI в управлении гостиничным бизнесом.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности (KPI), управление гостиничным бизнесом.

Гостиничный бизнес – это бизнес, направленный на удовлетворение потребности приезжих гостей качественным жильем и питанием, а также на формирование предложения интересного проведения свободного времени.

Особенность высококонкурентного гостиничного бизнеса в том, что он в большой степени зависит от развития тех отраслей, которые оказывают влияние на спрос его услуг. В первую очередь это туризм и бизнес [1].

Высокая конкуренция в сфере гостиничного бизнеса подталкивает руководство к поиску эффективных инструментов управления в данной сфере услуг. Эмпирически доказано, что управление и оценка деятельности организации сфе-

ры услуг с помощью только лишь показателей результатно-затратного подхода не приводит к желаемому повышению эффективности гостиничного бизнеса [1].

В данной работе мы выделим основные показатели, на которые следует ориентироваться в управлении и оценке эффективности деятельности организации гостиничных услуг.

Показателей, которые могут использоваться для управления гостиничным бизнесом, довольно много. Среди них показатель рентабельности одного номера, общая выручка с каждого занятого или имеющегося в наличии номера, доход на одного гостя или на одно спальное место, валовая операционная прибыль или чистая прибыль на каждый номер, валовая прибыль от конференц-площадей, мест в ресторане, спортзалов и бассейнов при гостинице и т.д. [2].

Разнообразие показателей часто вызывает путаницу в том, что может брать за основу оценки своей деятельности среднестатистический российский отель (сетевой или несетевой).

На наш взгляд, минимальными и достаточными в ежедневной работе гостиничного предприятия могут быть следующие ключевые показатели эффективности: Room Revenue (Rev), Occupancy (Загрузка), ADR (средняя цена на номер), RevPar – Revenue per available room – выручка с каждого имеющегося в гостинице номера.

Показатель Room Revenue (Rev) рассчитывается как полная выручка от номерного фонда минус налоги. Данный показатель измеряется в рублях [2].

KPI «occupancy» (загрузка) важен для анализа уже сам по себе. Влияние на него оказывает большинство служб отеля: маркетинг, бронирование, каналы продаж. Показатель «загрузка» складывается из количества новых и постоянных гостей. Загрузка равна отношению количества проданных номеров к общему количеству номеров. Данный показатель измеряется в процентах.

Средняя цена на номер ADR формируется под влиянием ряда факторов, таких как конкурентная среда, сезонность, активность (динамические тарифы, акции), инфляция. Номера в гостинице не продаются по одному базовому тарифу. Всё зависит от сезона, от того, применяет ли гостиница динамическое ценообразование, выводит ли специальные предложения, есть ли у неё корпоративные клиенты, с какими системами бронирования работает. Другими словами, на изменения рынка нужно реагировать, а значит, экспериментировать с ценами. Показатель ADR – это средний доход с номера в сутки. Это показатель выручки только за услугу проживания. ADR относится только к занятым номерам в анализируемом дне.

ADR рассчитывается как отношение выручки от продажи номерного фонда на количество проданных номеров. Таким образом, мы получаем стоимость, по которой продавали, уже с учетом всех скидок. Единица измерения показателя – рубли.

RevPAR – один из самых важных показателей, так как он позволяет держать под контролем самые важные процессы гостиницы. RevPAR равен отношению выручки от продажи номерного фонда к показателю PAR количество доступных номеров для заселения.

$$\text{RevPar} = \frac{\text{доход от продажи номерного фонда} - \text{Room Revenue}}{\text{общее количество номеров в отеле}} \quad (1)$$

или

$$\text{RevPar} = \text{ADR} * \text{загрузка (OR} - \text{occupancy ratio)} \quad (2)$$

Выручка номерного фонда может варьироваться от 50 до 95 % для разных по размерам отелей [3]. RevPAR – это одна из базовых метрик, показывающих эффективность отеля. При расчете данного индикатора учитывается доход на доступный номер за проживание и не учитывают доход за дополнительные услуги.

Для анализа RevPAR можно рассчитать для одной гостиницы, и сводно для сети или группы гостиниц, если ими управляет одна компания или если они принадлежат одному собственнику или объединены по территориальному признаку.

При расчете показателя важно указание на то, за какой период он рассчитан потому, что рассчитать его можно для различных временных интервалов (за год, квартал, месяц и т.д.).

Один и тот же RevPAR можно получить, если продавать дорого, но с небольшой загрузкой, или наоборот – продавая больше номеров по более низкой цене.

Важно очень внимательно следить за тем, как RevPAR меняется внутри отеля. Этот показатель отражает эффективность работы гостиницы. В идеале RevPAR должен постоянно расти.

Рассмотрим пример. В отеле 200 номеров, выручка за год – 40 млн рублей. RevPAR: 40 млн рублей / 365 дней / 200 номеров = 547,9 рублей.

Например, теперь гостиница достроила 30 номеров: отель – 230 номеров, выручка за год – 45 млн рублей. RevPAR: 45 млн рублей / 365 дней / 230 номеров = 536 рублей.

Падение показателя RevPAR может быть связано: с падением спроса, с выходом на рынок нового игрока, с нежеланием гостей платить высокую цену. Это далеко не полный перечень возможных причин, могут быть и другие.

В общепринятой практике этот показатель эффективности используется как основа для определения и анализа качества работы гостиницы и позволяет отслеживать результативность и эффективность управления номерным фондом. Максимизация RevPAR происходит за счет работы с загрузкой и средним тарифом продажи номера [3].

Гостиничным бизнесом невозможно эффективно управлять без планирования и систематического контроля количественных и качественных показателей результатов деятельности. При этом, важно замерять показатели не только в конце месяца. В идеале декомпозировать данные необходимо по дням и неделям. Таким образом, использование ключевых показателей эффективности в гостиничном бизнесе позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации, что повышает эффективность управления гостиницей в целом.

Список литературы

1. Ильясова М.К. Проблемы оценки эффективности деятельности предприятий гостиничного бизнеса / М.К. Ильясова, С.И. Ибраимова // Инновационная наука. – 2015. – № 5-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemuy-otsenki-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiy-gostinichnogo-biznesa> (дата обращения: 13.04.2019).
2. Дедок В.М. Основные показатели деятельности гостиничного предприятия в контексте внедрения ревенью-менеджмента / В.М. Дедок – URL: <http://elib.bsu.by/-handle/123456789/192929> (дата обращения: 12.04.2019).
3. Кобяк М. Экономические показатели эффективности работы гостиничных предприятий // Наука и инновации. 2011. – № 105. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-pokazateli-effektivnosti-raboty-gostinichnyh-predpriyatiy> (Дата обращения: 13.04.2019).

КОРПОРАТИВНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Стрельник Е.Ю., Шафигуллина Г.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье затрагиваются актуальные вопросы корпоративного налогового планирования в условиях мировой интеграции и глобализации экономического пространства, касающиеся как вопросов национального, так и международного законодательства. В частности, затронуты вопросы международных соглашений по вопросам налогообложения и обмена информацией и их значение для корпоративного управления.

Ключевые слова: налоговое планирование, глобализация, деофшоризация экономики, концепция ОЭСР, Tax Information Exchange Agreements.

В современных условиях корпоративное налоговое планирование претерпевает ряд концептуальных изменений, связанных с фундаментальными сдвигами в информационном пространстве как внутри страны, так и глобальном мировом масштабе.

Стремительное развитие ERP-систем и новых приемов обработки экономической информации, неструктурированных баз данных, блокчейн-технологий позволяет иначе подходить к процедурам внутрифирменного планирования, в том числе в области налогообложения корпораций [7, С. 222]. Например, в процессе составления налоговой составляющей финансового плана применяются методы имитационного моделирования, позволяющие увязать логистические цепочки и налоговые последствия сделок по купле-продаже в достаточно детальном разрезе, что способствует заранее оценить налоговые риски и рассчитать налоговую нагрузку организации [6, С. 1080]. Оценка налоговых рисков применительно к инвестиционному процессу наряду с прочими видами рисков повышает точность оценки возможной вероятности потерь ком-

пании, как путем статистической оценки ретроспективных данных, так и путем использования типичной технологии экспертной оценки, в том числе путем привлечения специалистов отдела внутреннего аудита, так и внешних консультантов и аудиторов [2, С. 12]. С точки зрения корпоративного управления и обеспечения прозрачности финансовой информации безусловно важным моментом является то, что налоговое планирование позволяет не просто предвидеть с высокой степенью вероятности налоговые платежи компании, но и, заранее смоделировав ситуации и определив оптимальное решение, информировать широкие массы стейкхолдеров в рамках прогнозной и текущей финансовой отчетности о налоговых платежах корпорации, что, в свою очередь, может положительно сказаться на стабильном росте акционерной стоимости [9, С. 47].

Особого внимания требуют международные аспекты налогового планирования в корпорации, что обусловлено повышением значимости экспортных сделок в экономике страны и региона [3, С. 238], а также основными направлениями экономической и налоговой политики России на современном этапе.

В первую очередь речь идет об деофшоризации экономики. Необходимо отметить, что впервые об этой проблеме было сказано с высокой трибуны в рамках Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2013 года, после чего был принят ряд нормативных документов, ограничивающих или напрямую запрещающих сделки с оффшорными юрисдикциями, в частности [1]:

– Федеральный закон от 24.11.2014г. N 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций), которым предусмотрено налогообложение в Российской Федерации доходов компаний, находящихся в оффшорной юрисдикции, не распределяющих полученные доходы в пользу российских лиц, контролирующих такие компании;

– Федеральный закон от 15.02.2016г. N 23-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации», которым предусмотрен запрет на получение субсидий из бюджета, бюджетных инвестиций и государственных (муниципальных) гарантий компаниям, находящимся в оффшорной юрисдикции;

– Федеральный закон от 13.07.2015г. N 227-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», которым предусмотрен запрет на заключение государственных и муниципальных контрактов с компаниями, находящимися в оффшорной юрисдикции.

Кроме того, к текущему моменту принят ряд поправок в Налоговый Кодекс РФ и Уголовный Кодекс РФ, которые направлены на легализацию доходов, полученных корпорациями и частными лицами, и аккумулируемых в оффшорных юрисдикциях [1].

Речь идет также и о международных соглашениях по вопросам налогообложения в рамках реализации новых тенденций в международном налоговом контроле [8, С. 25]. Следует отметить, что в настоящее время Российской Федерацией заключено порядка восьмидесяти двухсторонних соглашений об устране-

нии двойного налогообложения и сотрудничестве в области обмена информацией, в том числе в сфере противодействия уклонению от уплаты налогов. Кроме того, нельзя не отметить присоединение России в 2017 году к соглашению стран ОЭСР по вопросам автоматического обмена налоговой информацией [4, С. 41]. Регламент взаимодействия изложен в следующих документах:

– «Многостороннее Соглашение компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией» от 29 октября 2014 г. (CRS МСАА);

– «Многостороннее Соглашение компетентных органов об автоматическом обмене страновыми отчетами» от 27 января 2016 г. (CbC МСАА).

Таким образом, в настоящее время следует отметить тенденцию к усилению налогового контроля за деятельностью корпораций в части планирования и осуществления контролируемых сделок, взаимозависимых лиц и международного взаимодействия [5, С. 201]. В целом, что касается корпоративного налогового планирования, следует отметить, что налоговая информация становится все более открытой и доступной широким массам стейкхолдеров, что соответствует глобальным мировым тенденциям повышения прозрачности корпоративной отчетности.

Список литературы

1. Обзор вопросов, содержащихся в обращениях граждан, представителей организаций (юридических лиц), общественных объединений, поступивших в Минэкономразвития России, и принимаемых мер» (утв. Минэкономразвития России) – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314-301/453bea2e28d32e268c294715242b592a1e413030/ (дата обращения: 19.03.2019)
2. Filippova I.A. Risk-oriented technique of real investments management: concepts / I.A. Filippova, I.G. Khairullin, D.S. Usanova // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2014. – Т. 5. – № 24. – С. 11–14.
3. Safiullin A. Methodological Approach to Development of Export Commodity Groups of the Region / A. Safiullin, D. Usanova, A. Shugaerova // *Revista Publicando*. – 2017. – Vol.4, Is.13. – P. 235–247.
4. Батистова О.И. Автоматический обмен информацией о финансовых счетах как инструмент противодействия международному налоговому планированию / О.И. Батистова // *Информация как двигатель научного прогресса: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции*. – 2018. – С. 40–43.
5. Кузнецов Н.Г. Усиление роли налогового контроля в противодействии противоправной деятельности и агрессивному налоговому планированию / Н.Г. Кузнецов, Е.В. Поролло // *Финансовые исследования*. – 2018. – № 4 (61). – С. 195–202.
6. Куприянова М.В. Применение имитационного моделирования в налоговом планировании / М.В. Куприянова, В.В. Куприянов // *Экономика и предпринимательство*. – 2016. – № 9 (74). – С. 1073–1081.
7. Никашкина Ю.Ю. Информационное обеспечение процесса принятия решений по налоговому планированию / Ю.Ю. Никашкина // *Машиностроение: наука, техника, образование: материалы XI Всероссийской научно-*

практической конференции. Рузаевский институт машиностроения. – 2017. – С. 221–223.

8. Троицкий В.А. Новые тенденции в международном налоговом планировании и международном налоговом контроле / В.А. Троицкий // Научное мнение. Экономические, юридические и социологические науки. – 2017. – № 2. – С. 24–34.
9. Усанова Д.Ш. Эмпирический анализ влияния представления интегрированной отчетности и ее элементов на рост стоимости компании / Д.Ш. Усанова, Л.Х. Хакимзянова, Э.И. Хайруллина // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 3. – С. 48–52.

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА В НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЯХ

Усанова Д.Ш., Загайнова Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье описываются специфические факторы, влияющие на эффективность бизнеса нефтяных компаний, рассматриваются ключевые показатели эффективности нефтяных компаний. Предложена и кратко описана структура инвестиционно-финансового направления бизнес-процессов нефтяной компании, состоящая из шести блоков.

Ключевые слова: эффективность бизнеса, нефть, финансовое планирование, нефтегазовый сектор, нефтегазовая отрасль

Одной из главных задач, стоящих перед руководством нефтяной компании, является обеспечение эффективности бизнеса в долгосрочной перспективе [1, 2]. Существующие технологии управления нефтяными компаниями не обеспечивают эффективность между оперативным и стратегическим планированием, не предусматривают координирование работы его подсистем, не дают возможности в полной мере использовать кадровый потенциал. Подобные факторы негативно влияют на эффективность управления бизнесом в нефтяной отрасли [3].

На системном уровне важное значение приобретает влияние внешних факторов на финансовое планирование нефтяных компаний. Так, одним из наиболее важных и вместе с тем наименее контролируемых факторов, определяющих направление финансового планирования, является уровень цен на нефть, газ и нефтепродукты. Цены на нефть в нефтедобывающих корпорациях во многом формируются не по правилам рынка, а находятся под влиянием трансфертного ценообразования [4, 5]. В современных условиях созданные в отрасли вертикально-интегрированные нефтяные компании имеют существенные преимущества перед независимыми производственными и посредническими компаниями, как с точки зрения выживания входящих в них структурных подразделений, так и с точки зрения нормализации финансового положения. Важное значение в развитии нефтяных компаний имеют инвестиции в новые разработки и технологии, обновление основных фондов. Сбалансированная инвестиционная поли-

тика нефтяных компаний предполагает наиболее эффективные пути обновления и расширения производственных процессов, повышения научно-технического потенциала с учетом не только собственных интересов компании, но и с учетом значения инвестиционных программ для экономического развития отрасли и обеспечения ее конкурентоспособности на мировой арене, в том числе в условиях кризисных явлений [6, 7].

Рассмотрим ключевые показатели эффективности (KPI), подлежащие открытой публикации, на примере компании British Petroleum: прибыль на одну обычную акцию (англ. Profit per ordinary share); количество регистрируемых инцидентов; коэффициент доходности инвестиций в акции (англ. Total Shareholder return); производительность (англ. Production); количество мероприятий по охране труда и технике безопасности; уровень выброса углекислого газа в атмосферу; диверсификация и вовлечение (англ. Diversity and inclusion); коэффициент обращения запасов (англ. Reserves replacement ratio); выполнение основных проектов (англ. Major project delivery). Менеджменту компаний со сложной организационной структурой требуется делегировать полномочия по назначению и мониторингу показателей эффективности на всех уровнях организации. При этом имеет смысл использовать различные классификации KPI.

Для сравнения приведем перечень коллективных показателей эффективности компании и индивидуальных показателей эффективности председателя правления ОАО «НК «Роснефть»: доходность на средний задействованный капитал (ROACE); объем добычи и производства углеводородов; EBITDA; коэффициент долговой нагрузки (Чистый долг / EBITDA); отношение совокупной доходности акционеров ОАО «НК «Роснефть» (TSR) к среднеотраслевому уровню совокупной доходности акционеров по компаниям РФ; снижение затрат отчетного периода относительно прошлого периода в сопоставимых условиях; показатель по выполнению программы инновационного развития [8].

По критерию сбалансированности сформируем следующую структуру инвестиционно-финансового направления бизнес-процессов нефтяной компании:

1. Повышение инновационного уровня производства: внедренные инновации финансирования НИОКР; эффективный инновационный менеджмент.
2. Настройка бесперебойной добычи нефти: эффективный операционный менеджмент; управление производственными рисками; точность определения месторождений нефти.
3. Обеспечение глобального лидерства по издержкам: конкурентная цена; продажи и доходы; эффективная система управления затратами; себестоимость тонны нефти.
4. Повышение эффективности управления материальными ресурсами: экономия материальных ресурсов; доступ к ресурсам; ускорение оборачиваемости запасов; совершенствование логистических процессов; развитие партнерства с поставщиками.
5. Создание высокого уровня качества и эффективности взаимодействия с потребителями: деловая репутация; ритмичность поставок нефти; соблюдение договорной дисциплины.
6. Минимизация влияния добывающих и перерабатывающих технологий на внешнюю среду: экологически чистое производство; экологическая безопасность; социальный имидж; соблюдение требований природоохранного законодательства.

В отличие от классической методики, предлагаемые показатели

не предусматривают обязательное количественное преобладание нефинансовых показателей. Отобранные по критерию стратегической направленности и эффективности, они содержат измерители наиболее эффективных факторов достижения стратегии.

Список литературы

1. Артемкина Л.Р., Сопилко Н.Ю. Оценка эффективности планирования реальных инвестиций в нефтегазодобывающих компаниях / Л.Р. Артемкина, Н.Ю. Сопилко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4–1 (81). – С. 698–701.
2. Барышников М.Н. Компания Нобелей: Поиск организационных инноваций в нефтяной отрасли в России в начале XX века / М.Н. Барышников // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. – 2013. – № 1 (1). – С. 132–142.
3. Григорьев М.С. Совершенствование системы оценки эффективности сделок с активами между российскими и зарубежными нефтегазовыми компаниями / М.С. Григорьев // Молодой ученый. – 2011. – № 8–1. – С. 124–130.
4. Каспина Р.Г. Особенности организации управленческого учета на базе ERP-систем в нефтехимической отрасли / Р.Г. Каспина, А.В. Лисичкин, Е.Ю. Стрельник // Управленческий учет. – 2007. – № 5. – С. 38.
5. Катаев А.Н. Роль автоматизации бизнес-процессов российских нефтегазовых компаний в повышении эффективности их деятельности / А.Н. Катаев // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 5. – С. 142–148.
6. Косырева И.Е., Штопаков Н.С. Совершенствование системы стратегических приоритетов в нефтегазовых компаниях / И.Е. Косырева, Н.С. Штопаков // Труды Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина. – 2010. – № 4 (261). – С. 124–132.
7. Низамова Г.З. Экономическая оценка промышленного потенциала вертикально-интегрированных нефтяных компаний / Г.З. Низамова // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. – 2015. – № 6. – С. 564–586.
8. Стрельник Е.Ю., Жуковец Т.О. Эволюция подходов к управлению на основе ключевых показателей эффективности (KPI) / Е.Ю. Стрельник, Т.О. Жуковец // Экономический форум с международным участием «Экономика в меняющемся мире»: сб. научных статей (24–28 апреля 2017 года). – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – С. 184–186.

ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТОРА В ОТНОШЕНИИ ОПЦИОНОВ АМЕРИКАНСКОГО ТИПА

Усанова Д.Ш., Хайруллин И.Г., Хайруллина К.Т.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье описывается логика принятия решения держателем опциона американского типа. Рассматривается поведение инвестора в отноше-

нии рыночных опционов американского типа. Затем описываются ситуации, содержащие реальные опционы, они классифицируются как опционы колл или пут, приводится пример принятия решения и поведения рационального держателя опционного контракта американского типа.

Ключевые слова: опцион, реальный опцион, американский опцион, инвестор, инвестиционный проект, колл, пут.

Опционы в корпоративных финансах применяются с XX века. Изначально теория опционов развивалась в рыночном аспекте, изучая производные ценные бумаги. Рыночные опционы получили широкое распространение и признание, а официальные торги начались с Чикагской фондовой биржи [1, 2]. В основе биржевого рыночного опциона может лежать любой финансовый актив, однако в теории обычно рассматривается акция или какой-нибудь индекс, примером последнего может служить S&P500. В прочих случаях, в основу рыночного опциона можно заложить цену на любой товар, например, цену за баррель нефти марки бренд, цену за 1т пшеницы, цену за 100кг какао-бобов и т.д. Следует отметить важное свойство опционов: для держателя опциона исполнение опционного контракта необязательно. Характеристики опционов делают их весьма привлекательными для спекулянтов и игроков на биржевых площадках, так как убытки по опционным контрактам ограничены затратами на их приобретение, а вот выгоды при благоприятном стечении обстоятельств могут достигать 1000 % и более [3].

В опционной теории различают европейский и американский тип опционного контракта. В первом случае, держатель опциона может, но не обязан, исполнить контракт только в определенный этим контрактом момент времени. Во втором случае, если опцион американский, то держатель опциона может исполнить его в течение промежутка времени, до окончания срока опционного контракта. Американские опционы являются более гибкими, и, при прочих равных условиях, будут стоить дороже европейских.

По характеру действий, которые может совершить держатель опционного контракта, опционы делятся на коллы и путы. Опцион колл (call) дает своему владельцу право купить актив по оговоренной в опционном контракте цене, а опцион пут (put), наоборот, продать.

Предположим, что инвестор владеет двухлетним опционом колл на акции без дивидендов с ценой исполнения \$ 200. Прошел год, рыночная цена акции составляет \$ 250. Выгода (pay off) от исполнения опциона составит \$ 50 – разница между \$ 250 и \$ 200. Рациональный инвестор исполнит такой опцион, если он принадлежит к американскому типу, не дождавшись окончания срока обращения опциона. Если опцион европейский, то инвестору придется держать его до окончания двухлетнего периода и только тогда принимать решение. В отношении опционов пут, действует обратная логика. Продолжим наш пример. Если рыночная цена акции на протяжении двух лет будет превышать величину \$ 200, то опцион пут не будет исполнен, неважно европейского или американского типа. Перед держателем опциона американского типа будет стоять выбор исполнить опцион досрочно или продолжать держать его в случае

падения цены акции ниже \$ 200. Чем ниже упадет рыночная цена акции, тем выше будет выигрыш держателя опциона пут [4, 5].

На оценку опционов влияют такие факторы как: волатильность, срок обращения, величина безрисковой (нейтральной) ставки и другие. Следует отметить, что чем выше волатильность и неопределенность – тем дороже опцион любого типа [6].

Теория рыночных опционов дала толчок к развитию теории реальных опционов в корпоративных финансах. Суть реальных опционов в корпоративных финансах можно описать, как возможность вносить изменения в проект, инвестиционную идею, область бизнеса, принятые ранее решения и т.п. Такая возможность зачастую дорогого стоит, но при этом может достаться компании совершенно бесплатно или за символическую плату, в разы ниже ценности полученного опциона [7].

Существуют различные классификации типов реальных опционов, однако практически во всех случаях их можно классифицировать аналогично рыночным опционам по признакам колла или пута, лежащих в их основе. Так, опцион на прекращение, сокращение, выход из бизнеса аналогичен по своей финансовой природе опциону пут. Опцион на расширение, последовательное инвестирование соответствует опциону колл [8].

Для некоторых видов реальных активов существуют достаточно развитые вторичные рынки: автомобили, медицинское оборудование, недвижимость и другие. Наличие развитого вторичного рынка позволяет минимизировать потери при досрочном прекращении проекта, закрытии бизнеса. В такой ситуации перед финансовым менеджером будет стоять выбор, что дороже, проект как «живой», действующий бизнес или продажа активов проекта на вторичном рынке и его прекращение? Если выбор можно делать неоднократно, то, очевидно, что в проект заложен опцион пут американского типа и принятие решения будет зависеть от его оценки, имеющей вполне определенное денежное выражение.

Рассмотрим другую ситуацию. Предположим, проект характеризуется большой волатильностью денежных потоков, а вероятность того, что ситуация будет развиваться по благоприятному сценарию достаточно высока. Тогда финансовому менеджеру следует подумать о возможностях расширения бизнеса заранее, на начальной стадии проекта. Так, например, арендные точки в популярных торговых центрах нужно бронировать заранее, срок ожидания может достигать нескольких лет. Такое бронирование точек продаж, обычно не бесплатно, однако в большинстве случаев оправдано с финансовой точки зрения. Если решение по аренде можно принять с формулировкой «не позже такого-то числа», то финансовый менеджер имеет дело с опционом колл американского типа.

Отдельного внимания заслуживают проекты, содержащие в себе опционы на последовательное инвестирование. Примерами таких проектов могут служить: мультфильм Шрек 1, 2 и т.д. и iPhone 1, 2 и т.д. Без применения теории реальных опционов, оба проекта могли быть отвергнуты на стадии 1 по причине излишне высоких первоначальных инвестиций. Классические финансовые методы оценки инвестиционных проектов, однозначно давали отрицательную характеристику подобным вложениям. Однако эти проекты существуют

и весьма успешно. Причина в том, что, например, проект iPhone 1 содержит опцион колл на проект iPhone 2, проект iPhone 3 содержит опцион колл на проект iPhone 4 и так далее. Отрицательное денежное выражение проекта iPhone 1 перекрывается ценностью опциона колл на проект iPhone 2, тогда получается скорректированная на опцион положительная величина исхода процесса инвестирования, что позволяет финансовому менеджеру обоснованно принимать решение в пользу проекта iPhone 1, несмотря на то, что классический вариант оценки признает его однозначно убыточным.

Следует отметить, что одна гениальная идея, воплощенная в проект, может содержать несколько типов опционов. Чем больше их заложено в проект, тем большей гибкостью он обладает, тем больше вариативности в принятии решений могут быть использованы. Основная задача хорошего специалиста в области корпоративных финансов состоит не в том, чтобы оценить опцион, а в том, чтобы грамотно определить, какие опционы можно «заложить» в проект, чтобы повысить ожидаемую денежную отдачу от проекта. Не все опционные контракты обладают ценностью при реальном инвестировании, что хорошо доказывается количественными методами оценки опционов, однако умение их идентифицировать и создавать может привести к значительным положительным изменениям в инвестиционных стратегиях компаний.

Список литературы

1. Булгаков Ю.В. Динамические модели ценообразования опционов / Ю.В. Булгаков // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 71–81.
2. Белопольская Я.И., Ромаданова М.М. Вероятностный подход к задаче со свободной границей и расчет цен американских опционов / Я.И. Белопольская, М.М. Ромаданова // Записки научных семинаров Санкт-Петербургского отделения математического института им. В.А. Стеклова РАН. – 2010. – Т. 384. – № 16. – С. 40–77.
3. Егорова В.Н. Численный алгоритм определения границы досрочного исполнения американского опциона / В.Н. Егорова // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. – 2013. – № 2 (29). – С. 89–94.
4. Иванов Р.В. О дискретной аппроксимации опционов американского типа / Р.В. Иванов // Успехи математических наук. – 2006. – Т. 61. – № 1 (367). – С. 179–180.
5. Копеина Л. Понятие и виды опционов / Л. Копеина // Право и жизнь. – 2012. – № 165. – С. 147–168.
6. Хижняк К.В. Оценка бесконечного американского опциона на максимум рискованного и безрискового активов / К.В. Хижняк // Вестник Московского университета. Серия 15: Вычислительная математика и кибернетика. – 2011. – № 3. – С. 23–30.
7. Юровский В.Г. Использование теории подобия для создания модели расчета стоимости многостадийных реальных опционов / В.Г. Юровский // Инициативы XXI века. – 2015. – № 3. – С. 30–33.

8. Яровинская М.С. Инвестиции в социальную ответственность как опцион роста / М.С. Яровинская // Современные корпоративные стратегии и управленческие технологии в России: Сборник научных статей, вып.8, в 3-х частях. – Москва, 2013. – С. 239–246.

РИСКИ КОМПАНИИ КАК ОБЪЕКТ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Филиппова И.А., Филиппов И.Е.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены концептуальные, методические и организационные аспекты формирования системы риск-менеджмента в составе системы корпоративного управления компании. Авторы рассматривают проблемы закрепления функций и полномочий в системе управления рисками, реализуемые в акционерных обществах на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях управления.

Ключевые слова: риск-менеджмент, система управления рисками, корпоративное управление.

Термин «корпоративное управление» (corporate governance) исследовался еще в 1931 году А. Берли и Г. Минца в книге «Современная корпорация и частная собственность», как проблема контроля при отделении собственников от управления в «квазипубличных» компаниях. В 80-е годы прошлого века проблемы корпоративного управления стали актуальными сначала в США, а затем и в Европе, и были выделены в самостоятельную область экономических исследований.

С начала нового века в российской науке и практике стал проявляться устойчивый интерес к вопросам повышения качества корпоративного управления и повышения корпоративной ценности компаний. Этот интерес был обусловлен процессами: интеграции российских компаний в мировое экономическое сообщество; широкого использования в мировом масштабе единых коммуникационных систем и единой окружающей среды; необходимостью выживания отечественных компаний в мировом экономическом пространстве даже в условиях постоянных санкций со стороны мирового сообщества.

В качестве важных задач системы корпоративного управления отечественных компаний выделяют: обеспечение роста капитализации, повышение эффективности деятельности компании, повышение информационной прозрачности и инвестиционной привлекательности [6, 7, 8, 10].

По мнению отечественных исследователей, корпоративное управление следует рассматривать как внутреннюю организационную модель в открытых акционерных обществах, позволяющую осуществлять контроль над действиями менеджмента со стороны акционеров, а также способствовать достижению ба-

ланса интересов между акционерами, менеджментом компании и другими заинтересованными сторонами [9, С. 1232].

Важной составляющей системы корпоративного управления отечественных компаний является система управления рисками, на совершенствовании которой должно фокусироваться внимание собственников и менеджмента компаний. Необходимо, чтобы совет директоров и крупные акционеры компании наряду с реализацией задачи обеспечения устойчивого роста ценности компании, осознавали важность создания эффективной системы риск-менеджмента и принимали участие в ее формировании. Целью системы риск-менеджмента должно являться обеспечение разумной гарантии достижения корпоративных целей [3].

Риски корпорации должны трактоваться и рассматриваться не только как возможные убытки, но и как некий возможный положительный эффект, оказываемый неопределённостью на реализацию общей долгосрочной стратегии развития – результат выбора собственниками и менеджментом определенной альтернативы. Одной из специфических целей системы управления рисками компании должно являться недопущение ее банкротства.

Система управления рисками должна внедряться на всех уровнях управления компанией. На стратегическом уровне управления компанией должен быть четко определен уровень приемлемого риска (риск-аппетит) в отношении к существенным видам рисков. Риск-аппетит, в свою очередь, должен учитываться при разработке стратегии, поскольку разные варианты стратегии подвергают организацию различным уровням риска. Система управления рисками должна помочь руководству компании выбрать стратегию, которая уравнивает предполагаемую величину создаваемой стоимости с риск-аппетитом [4]. Кроме того, на стратегическом уровне необходимо сформировать методологию управления рисками, сформулировать ее принципы и задачи, сформировать ключевые индикаторы по существенным видам рисков, которые будут отражать текущий уровень риска и сигнализировать об опасности [2, 3, 4].

К задачам стратегического уровня следует отнести реализацию единой интегрированной модели по созданию корпоративной системы управления рисками [1], анализ существующего международных и отечественных стандартов и формирование внутреннего нормативно-правового и информационного обеспечения системы управления рисками. Исследуя организационные аспекты, стоит сказать, что не менее важными задачами стратегического уровня являются: создание эффективной организационной структуры риск-менеджмента, обеспечение координации входящих в нее подсистем.

На тактическом уровне управления компанией необходимо осуществлять контроль реализации программы по управлению рисками, оценивать адекватность выбранных воздействий на риски, утверждать и контролировать выполнение бюджетов реагирования на риски, разрабатывать антикризисные меры в чрезвычайных ситуациях. Данные обязанности могут быть возложены на вице-президента компании по рискам (Chief Risk Officer), заместителя генерального директора по управлению рисками или руководителя специализированного подразделения по рискам и внутреннему контролю.

На оперативном уровне управления необходимо развивать и поддерживать культуру управления рисками, расширять методический инструментарий, актуализировать информационную базу риск-менеджмента компании, анализировать внешнее международное и отечественное нормативно-правовое обеспечение управления рисками, и поддерживать внутреннее [5].

Таким образом, создание современной и эффективной системы управления рисками будет способствовать в корпорации реализации главной цели системы корпоративного управления – увеличению стоимости компании.

Список литературы

1. Международный стандарт COSO «Интегрированные системы управления риском на предприятиях» – Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвей (Standard COSO, ERM – Integrated Framework), 2004.
2. Международный стандарт ISO/IEC 31010:2009 «Risk management – Risk assessment techniques».
3. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство.
4. Профессиональный стандарт Управление рисками. Вид экономической деятельности. – Москва. 2012.
5. Информационное письмо Минфина России № ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_135436/ (дата обращения: 14.03.2019).
6. Баранов А. Международные стандарты управления рисками: не базелем единым / А. Баранов // Рынок Ценных Бумаг. – 2015. – № 5. – С. 23–33.
7. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс / Пер. с англ. – Изд. Вильямс, 2016. – 576 с.
8. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2013. – 1000 с.
9. Раменская Л.А. Оценка зрелости системы управления рисками компаний корпоративного типа / Л.А. Раменская // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-6. – С. 1232–1236.
10. Романовский М.В., Вострокнутова А.И. Корпоративные финансы / по общ. ред. М.В. Романовского. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КИТАЯ

Яо Цзебинь, Насихов А.Р., Габдуллин Н.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследуются особенности функционирования горнодобывающей деятельности в Китайской Народной Республике в контексте стоимостного управления. Рассмотрены крупнейшие китайские горнодобывающие

компании. Проведена оценка потенциала роста стоимости компании Wanguo International Mining Group Limited.

Ключевые слова: стоимостное управление, динамика капитализации, факторы стоимости.

Основным драйвером роста мировой экономики остается Китайская экономика. Важнейшим фактором является именно высокие темпы её роста, в отличие от менее динамичных экономик Европы и США. Даже при превалировании мировом ВВП экономик США и Европы над Китайской экономикой, замедления роста вызывает настороженность со стороны производителей сырья и их инвесторов. Именно насторожённость инвесторов о ценах на сырье, зависящая от темпов экономического роста мирового ВВП, оказывает серьезное влияние на волатильность рынка капитала.

Потенциал роста горнодобывающей деятельности определяется ростом спроса на сырье. Увеличение спроса на сырье выступает производным роста общемирового ВВП. Замедления же роста мировой экономики создает серьезные риски деятельности горнодобывающих компаний по всему миру, ухудшая инвестиционные возможности для собственников и менеджеров горнодобывающих компаний. Нестабильность финансовых показателей компаний вызванная неопределенностью поведения спроса и предложение на сырье оказывает существенное влияние на стоимость горнодобывающих компаний.

В этой связи представляется интересным анализ китайской экономики с одной стороны, которая является крупнейшим импортером сырья, но с другой стороны выступает крупнейшим его производителем. К примеру, в соответствии с рейтингом составленным компанией PricewaterhouseCoopers ТОП-40 крупнейших горнодобывающих международных компаний по рыночной капитализации 8 компаний представляют Китайскую Народную Республику [1].

Беглый взгляд показывает значительное разнообразие компаний в области горнодобывающей деятельности, однако 3 из 9 компаний представлены с деятельностью связанной с добычей угля:

China Shenhua Energy Company Limited занимается добычей угля, производством и продажей электроэнергии, железнодорожным, портовым и морским транспортом, угольным олефином и другими видами бизнеса [2].

China Molybdenum Co.Limited принадлежит к горнодобывающей промышленности цветных металлов, в основном занимается добычей меди, молибдена, вольфрама, кобальта, ниобия, фосфора и других полезных ископаемых, металлургической переработкой и глубокой переработкой [3].

ZiJin Minjing Group Co. Limited крупная горнодобывающая группа, занимающаяся разведкой и освоением минеральных ресурсов золота, меди, цинка и других металлов [4].

China Coal Energy Company Limited является крупным энергетическим предприятием, объединяющим четыре основные отрасли: производство и торговля углем, химическая промышленность, производство электроэнергии, угольная промышленность и оборудование для производства угля [5].

Tianqi Lithium Industries, Inc является ведущим предприятием в Китае и во всем мире по производству новых энергетических материалов, в центре которого находится литий [6].

Shandong Gold Mining Company Limited занимается добычей золота, имеет полную промышленную цепь, объединяющую разведку, добычу, обогащение, выплавку (рафинирование) и глубокую переработку и сбыт золота, а также систему научно – технических исследований и разработок [7].

Yanzhou Coal Mining Company Limited компания в основном производит уголь, представлена химическая промышленность, электроэнергетика, производство оборудования, торговля, финансовые инвестиции и другие отрасли промышленности [8].

Jiangxin Copper Company Limited благодаря деятельности данной компании Китай стал крупным производителем катодной меди и поставщиком высококачественной медной продукции [9].

China Northern Rare Earth (group) High-Tech Co. Limited является ведущим предприятием редкоземельных отраслей Китая [10].

В качестве дальнейшего объекта исследования выбрана компания горнодобывающей промышленности Wanguo International Mining Group Limited. Основными видами деятельности Wanguo International Mining Group Limited и ее дочерних компаний являются добыча, переработка руды и продажа концентратов в Китайской Народной Республике (КНР).

На 31 декабря 2017 г. по результатам проведенных корректировок значение оценочной стоимости составило 1 421 040 тыс. CNY.



Построено автором по: Wanguo International Mining Group Limited капитализация – URL: <https://www.calc.ru/3939.НК-капитализация.html#year> (дата обращения: 14.04.2019) [11].

Рис. 1 Рыночная капитализация компании Wanguo International Mining Group Limited в Юань жэньминьби (CNY)

Как видно из Рисунка 1 у компании Wanguo International Mining Group Limited значительный потенциал роста, основанный на значительном отстава-

нии капитализации от внутренней стоимости компании (оцененной стоимости). Анализируя динамику капитализации компании можно отметить попытку значения капитализации приблизится к целевому значению в феврале 2019 года.

Как видно из Рис. 1 у компании Wanguo International Mining Group Limited значительный потенциал роста, основанный на значительном отставании капитализации от внутренней стоимости компании (оцененной стоимости). Анализируя динамику капитализации компании можно отметить попытку значения капитализации приблизится к целевому значению в феврале 2019 года [12].

Проведенное исследование с точки зрения стоимостного управления позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, следует отметить значительную роль горнодобывающей промышленности Китая в структуре мировой горнодобывающей промышленности. Китай является крупной горнодобывающей страной мира. Структура данного вида экономической деятельности значительно диверсифицирована, но треть компаний представляют энергетические компании, представленные угледобывающей деятельностью. Во-вторых, анализ управления стоимостью компания на уровне отдельной компании горнодобывающей компании показывает значительный потенциал создания стоимости. Динамика рыночной капитализации подтверждает значительный потенциал роста стоимости компании.

Список литературы

1. Обзор горнодобывающей промышленности 2018 год. Время соблазнов – URL: <https://www.pwc.ru/ru/mining-and-metals/assets/mine-2018-rus.pdf> (дата обращения: 14.04.2019).
2. Официальный сайт компании China Shenhua Energy Company Limited – URL: <http://www.shenhuachina.com/shenhuaChina/1382682910042/ggjj.shtml> (дата обращения: 14.04.2019).
3. Официальный сайт компании China Molybdenum Co.Limited – URL: <http://www.chinamoly.com/01about/intro.htm> (дата обращения: 14.04.2019).
4. Официальный сайт компании ZiJin Minjing Group Co. Limited – URL: <http://www.zjky.cn/about/gong-si-jian-jie.htm> (дата обращения: 14.04.2019).
5. Официальный сайт компании China Coal Energy Company Limited – URL: <http://www.chinacoalenergy.com/n43869/n43873/index.html> (дата обращения: 14.04.2019).
6. Официальный сайт компании Tianqi Lithium Industries, Inc – URL: <http://www.tianqilithium.com/corporation/synopsis.html> (дата обращения: 14.04.2019).
7. Официальный сайт компании Shandong Gold Mining Company Limited – URL: <http://www.sdhjgf.com.cn/about/gong-si-jie-shao.htm> (дата обращения: 14.04.2019).
8. Официальный сайт компании Yanzhou Coal Mining Company Limited – URL: http://www.yanzhoucoal.com.cn/gsjj/node_167.htm (дата обращения: 14.04.2019).

9. Официальный сайт компании Jiangxin Copper Company Limited – URL: <http://www.jxcc.com/channel/748a941674804fbd864e321366debcf3.html> (дата обращения: 14.04.2019).
10. Официальный сайт компании China Northern Rare Earth (group) High-Tech Co. Limited – URL: <http://www.miningcircle.com/store.do?web&id=133682> (дата обращения: 14.04.2019).
11. Официальный сайт компании Wanguo International Mining Group Limited – URL: <http://www.wgmine.com/english/index.php> (дата обращения: 14.04.2019).
12. Wanguo International Mining Group Limited капитализации – URL: <https://www.calc.ru/3939.НК-капитализация.html#year> (дата обращения: 14.04.2019).

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА И БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Алчинова К.А., Нурыйахметова С.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях рыночной экономики неизбежно возникают кризисные ситуации как для системы в целом, так и для отдельных хозяйствующих субъектов. Реструктуризация является одним из направлений повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятий, а также одним из путей выхода из кризиса.

Ключевые слова: реструктуризация, признаки реструктуризации, причины реструктуризации, объекты реструктуризации.

Реструктуризация в странах с развитой рыночной экономикой является действенным средством управления стоимостью компании (бизнеса). Реструктуризация в успешных компаниях применяется как способ вывода компании на относительно новый уровень развития для того, чтобы не допустить переход компании в стадию спада.

В России с переходом к рыночной экономической системе в условиях конкурентной борьбы и увеличения финансовых рисков возрастает интерес к вопросам реструктуризации деятельности хозяйствующих субъектов.

Зарубежное понимание процесса реструктуризации подразумевает собой непрерывный естественный процесс взаимосвязанных преобразований, направленных на оптимизацию структур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия и имеющих целью сохранение или повышение её рыночной цены. Различными условиями развития экономики обусловлены

существующие процессы реструктуризации отечественных и зарубежных предприятий.

В специальной российской литературе нет единого толкования термина «реструктуризация», несмотря на повышенный интерес к этой проблеме. Кроме того, часто происходит смешивание таких понятий, как «реформирование» и «реорганизация».

В настоящее время нет однозначного подхода к определению «реструктуризация» [6]. Существуют разнообразные авторские подходы к определению реструктуризация. Л. Водачек считает, что «реструктуризация» – это комплексные и взаимозависимые изменения структур, которые помогают обеспечивать функционирование системы в целом [2]. Согласно трактовке А. Евсеева, к реструктуризации относятся различные изменения в производстве, структуре капитала или собственности, не являющиеся частью повседневного делового цикла компании [3]. Л.П. Страхова и Г.В. Бутковская понимают под реструктуризацией проведение комплекса мероприятий организационного, технического, финансового характера, позволяющих предприятию поддерживать свою конкурентоспособность [5].

Наиболее общей для вышеперечисленных определений можно назвать точку зрения М.Д. Аистовой о том, что реструктуризация – это кардинальное изменение структуры хозяйственной организации (активов, собственности, финансов, управления, кадров и т.д.) [1].

Смысловая нагрузка, вкладываемая в понятие «реструктуризация», менялась с течением времени. Например, вплоть до начала 21 столетия преобладало сравнительно упрощенное толкование, при котором реструктуризация является способом адаптации к условиям динамично развивающейся внешней среды (А.М. Янковский). Или как частное проявление процессов вовлечения всех ресурсов в рамках реорганизационных мероприятий (В.Г. Крыжановский). В начале XXI столетия подход к толкованию термина эволюционирует [6]. В качестве примера можно привести точку зрения И.И. Мазура и В.Д. Шапиро, согласно которой под реструктуризацией понимается процесс комплексного изменения методов и условий функционирования компаний в соответствии с требованиями рынка и стратегии развития [4].

Проанализировав вышеперечисленные подходы, можно выделить основные признаки, такие как: изменение структуры организации предприятия; повышение производительности и конкурентоспособности предприятия; управление внешними рисками; системные преобразования во всех сферах деятельности компании.

Основными причинами реструктуризации предприятий являются как низкая эффективность деятельности, так и неблагоприятные прогнозы при удовлетворительном текущем положении. Реструктуризации подвергаются и вполне благополучные, быстроразвивающиеся предприятия с целью корректировки структуры имеющейся системы для более эффективного функционирования, повышения конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях.

Приведение системы в определённое состояние осуществляется при помощи внесения корректировки в объекты реструктуризации, относящиеся к данной си-

стеме. Основными объектами реструктуризации являются: организационно-правовая структура; система управления, бизнес процессы; маркетинговая деятельность; активы компании; производство; финансы; персонал.

Очевидно, что от конкретного предприятия, его внутренних переменных будет зависеть масштаб реструктуризации. При реструктуризации и совершенствовании управления предприятием основополагающим является установление приоритетов в перечне системных элементов, подверженных изменению. Главная проблема – определить, что является главным с учетом внутренних переменных предприятия и внешних факторов функционирования, определяемых новыми экономическими, политическими и иными условиями, не зависящими от предприятия.

В зависимости от влияния на стратегию предприятия различают активную и пассивную реструктуризацию. В результате активной реструктуризации происходит изменение основных элементов стратегии предприятия и формируется наступательная стратегия, которая предполагает деловое развитие и может предусматривать освоение новой продукции, внедрение новых технологий производства, повышение качества и конкурентоспособности продукции, поиск новых сегментов рынка, переподготовку персонала, изменение размеров уставного капитала, поиск новых инвесторов.

Пассивная реструктуризация направлена на устранение различных отрицательных факторов, которые действуют на предприятии и содержит стандартные мероприятия и процедуры, которые применяются на многих предприятиях. При пассивной реструктуризации формируется оборонительная стратегия, целью которой является удержание предприятием достигнутых ранее позиций на рынке и предотвращение банкротства. Пассивная реструктуризация может предусматривать сокращение численности работающих, изменение организационной структуры предприятия, продажу или сдачу в аренду излишнего имущества, изменение системы мотивации труда и кадровой политики предприятия. Четкой грани между этими видами реструктуризации нет.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

1. Реструктуризация – процесс изменения структуры и методов функционирования компании, осуществляемый с учетом требований внешней среды, состояния, целей и стратегии развития компании.

2. Реструктуризация затрагивает все области деятельности предприятия, включая управление персоналом, финансы, маркетинговую и производственную деятельности и т.д. Перечень основных направлений деятельности, подвергающихся изменению, индивидуален для каждой организации и во многом будет зависеть от состояния, выработанной стратегией его развития и условий рынка. Она представляет собой системное явление и создает условия дальнейшего развития и эффективного функционирования компании как системы

3. Несмотря на общие цели – обеспечение устойчивой и прибыльной работы предприятия путем адаптации его внутренних переменных к изменению внешних факторов функционирования, не зависящими от предприятия – «реструктуризация» и «реформирование» представляют собой различные процессы.

Они соотносятся друг с другом, соответственно, как часть и целое. «Реорганизация», в свою очередь, представляет собой один из способов «реструктуризации».

Список литературы

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям / Л. Водачек // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1. – С. 84–89.
3. Евсеев А. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации / А. Евсеев // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 109–113.
4. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: Экономика, 2001. – 435 с.
5. Страхова Л. Акционирование химических предприятий в современных условиях / Л. Страхова, Г. Бутковская // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 73–92.
6. Тутунджян А. Реструктуризация предприятия / А. Тутунджян // Маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 88–96.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Басова А.С., Нурыйахметова С.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье обоснована необходимость развития инновационного потенциала производственных предприятий, рассмотрены основные направления инновационного развития и выделены проблемы инновационного развития предприятий в России.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационное развитие, новые технологии, конкурентоспособность.

В современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов возрастает роль инновационности предприятия в обеспечении его конкурентоспособности. Способность предприятия к внедрению инноваций связано с понятием «инновационный потенциал предприятия», достаточно широко применяемым в экономической теории и практике.

В России достаточно сложно происходят процессы инновационной деятельности. Это обусловлено тем, что на практике очень тяжело осуществляется замена прежних форм управления. А между тем рынок требует появления продукта, созданного с применением современных технических средств и способов производства.

Теперь рассмотрим основные направления инновационного развития предприятия.

1. Комплексная механизация и автоматизация производства – правильная организация производственной линейки, использование унифицированных станков, машин, устройств и приборов, которые способны дополнять и при необходимости заменять друг друга. Это позволяет увеличить объемы производства и повысить производительность труда. В инновационном развитии предприятия необходимо стремиться к максимальной замене ручного труда современными методами производства [1].

2. Химизация производства – развитие инноваций посредством применения и внедрения химических технологий, использования сырьевой базы, материалов и изделий, полученных методами синтеза для увеличения эффективности производства, новизны и качества выпускаемой продукции. Примером может служить появление новых устойчивых покрытий, лакокрасочных материалов, синтетических волокон и химических добавок, пластмассы различного назначения.

3. Электрификация производства – широкомасштабное применение машин и механизмов, использующих электричество в качестве питания силовых установок, требует электрификации производства. Она позволяет обновить парк агрегатов, которые осуществляют работы, характерные для инновационных технологий. К подобным видам работ можно отнести лазерную резку твердых материалов, лазерную сварку, электрофизическую и электрохимическую обработку для получения новых форм и защитных покрытий и другие.

4. Электронизация производства. Данный факт позволяет внедрять в работу персональные компьютеры, вычислительные системы, прикладное программное обеспечение, станки с программным управлением, промышленных роботов. Электронизация производства является важнейшим фактором для внедрения и использования инновационных технологий.

5. Создание и внедрение новых материалов, обладающих качественно новыми эффективными свойствами. Данные материалы имеют уникальные свойства, позволяющие создавать товары со сверхпроводимостью, а также продукты, которые могут соприкасаться с вредоносной средой и обладать стабильным поведением при нахождении в среде высоких температур и радиоактивного поля. Производство подобных материалов и продукции из них является серьезным достижением в области инновационных технологий и повышает конкурентоспособность на рынке.

6. Освоение новых технологий помогает решать и повседневные проблемы в социально-экономической сфере жизнедеятельности человека. Ведь, например, с развитием биотехнологий появилась возможность получать качественные недорогие продукты питания и решать проблемы голода в слаборазвитых государствах. Разработки химиков-органиков способствуют созданию средств борьбы с вредными насекомыми и защищают сельскохозяйственные урожаи без нанесения ущерба окружающей среде. Инновационные технологии в создании безотходного производства поддерживают сырьевой рынок и предотвращают остановку производственных циклов. В конце концов, новые технологии

повышают объемы любого производства без привлечения дополнительных ресурсов, что приводит к появлению на рынке дешевого, качественного, конкурентоспособного продукта.

Представляет интерес выделение проблем инновационного развития предприятий в России:

Проблема 1. Отсутствие законодательной базы о ведении инновационной деятельности привело к возникновению споров и разногласий между ключевыми участниками процесса: правительством, научными и инженерными кадрами, предпринимателями. Проблема заключается в том, какие процессы и продукцию следует считать инновационными.

Проблема 2. Недостаточное финансирование такого рода деятельности ввиду высокой стоимости этапов создания инновационного продукта. Так предприятия не имеют собственных средств на финансирование исследований и разработок, а потенциальные инвесторы не спешат вкладывать деньги из-за длительного процесса ожидания окупаемости данных проектов.

Проблема 3. Российские производители располагают морально устаревшей производственной базой для внедрения инновационных технологий. Многие предприятия обладают высоким уровнем потребления энергии и ресурсоемкостью, что снижает экономический эффект от внедрения новейших технологий [2].

Проблема 4. Сопrotивление внедрению инновационных технологий, которое происходит по нескольким причинам: патологический страх человека перед любыми переменами. Особенно проявляется в периоды нестабильной экономической ситуации в стране, когда появление новых решений вызывает подозрение и воспринимается, как угроза своему нынешнему существованию; с позиции инвестирования картина выглядит следующим образом. Вложив однажды деньги в развитие одной инновационной технологии, инвестор не спешит вкладываться в следующую до тех пор, пока первые вложения не дадут положительный результат и не принесут ожидаемую прибыль.

Проблема 5. В целом по стране, на всех уровнях, от правительства до штатной структуры предприятий отсутствуют квалифицированные кадры, способные интегрировать и руководить инновационными процессами.

Проблема 6. Нестабильная экономическая ситуация затрудняет маркетинговый анализ внедрения новейших технологий и состояние покупательского спроса даже на короткий период времени.

Проблема 7. Отсутствие на предприятиях специализированных структур по внедрению и руководству такими процессами.

Проблема 8. Слабая оценка и стимулирование человеческого капитала. Недостаточное развитие и внедрение высокообразованных кадров для решения новых задач. Занижение роли исследований и научно-технических разработок в эффективное развитие рыночных отношений [2].

Активными в инновационной деятельности признаются крупные предприятия, которые в своем штате насчитывают количество персонала свыше тысячи человек. Они имеют достаточный кадровый ресурс, необходимое финансирование, контроль и управление инновационными процессами.

Список литературы

1. Сурин А.В. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / А.В. Сурин – М.: Инфра-М, 2015. – 367 с.
2. Николаев В.Е. Инновационная деятельность промышленных предприятий // Инновационная деятельность / В.Е. Николаев – 2017. – № 4. – С. 41–44.

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФИЛЬТРАЦИИ ВОДЫ В УЗВ ПРИ РАЗВЕДЕНИИ МРАМОРНОГО СОМА КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Борисов Т.В., Вдовина С.Д., Пугачева М.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы фильтрации воды в установках замкнутого водооборота при выращивании мраморного сома. Проанализированы основные методы фильтрации воды иных пород рыб. Выявлена необходимость в изменениях установок замкнутого водооборота для исключения дорогостоящего и технически-сложного оборудования. На основе проведенного исследования автором предлагается внести в систему орошаемый биофильтр на основе биоблоков. Главное достоинство новой модели – экономия на дорогостоящем оборудовании и экономия пространства, которую можно использовать для дополнительных емкостей для выращивания мраморного сома.

Ключевые слова: устройство замкнутого водооборота, фильтрация, мраморный сом, эффективность производства.

Введение. Известно, что традиционные пресноводные рыбоводные хозяйства с прудами и емкостями имеют впускной и выпускной каналы, недостатком данных хозяйств является постоянная необходимость проточной чистой воды. Если вода очищается для улучшения качества и повторного использования, то данная система является установкой замкнутого водооборота. Для улучшения качества воды в установках замкнутого водооборота используется многоуровневая фильтрация с особым акцентом на микрофильтрацию. Такая многоуровневая фильтрация включает в себя дорогостоящее оборудование с последующим технически-сложным обслуживанием, занимает много пространства и достаточно энергозатратна. В данной работе рассмотрен инновационный метод фильтрации воды в устройствах замкнутого водооборота при разведении мраморного сома с целью повышения эффективности производства [1, 2].

Цель работы: выявление оптимального метода фильтрации воды в устройствах замкнутого водооборота при разведении мраморного сома.

Методика исследования. Высокая степень рециркуляции воды в установках замкнутого водооборота является достаточной мерой производительности при очень низкой плотности посадки рыбы. В настоящее время достижения в области очистки воды позволяют рыбоводным хозяйствам увеличить плот-

ность посадки рыбы в десятки раз и повысить эффективность. Опять же, это дорогостоящее оборудование с технически-сложным обслуживанием [3].

Сегодня в состав наиболее эффективной установки замкнутого водооборота входят: полипропиленовые бассейны, комплект механической очистки от крупных фракций, биологический реактор, устройство для производства оксидных соединений, электросиловое оборудование и накопительные емкости.

Многokратное использование воды является неизбежным следствием, если необходимо добиться таких показателей как: высокая производительность на м², независимость от источника воды, регулярная поставка свежей рыбы на рынок. Немаловажной частью системы является продуманная конструкция бассейнов. Для выращивания мраморного сома нужны круглые бассейны с конусообразным дном и сливом в нижней точке. За счет своей формы они обеспечивают самоочищение, что, в свою очередь, улучшит качество и дальнейшую фильтрацию воды. Мраморный сом относится к виду реофилов. Плотность посадки очень важна, так как при движении рыбы получается эффект «очистки» [4, 5].

Для расчета очистной установки необходимо знать состав корма, приведенный в таблице 1.

Таблица 1

Рецептура специализированных кормов

Мука рыбная	49 %
Шрот соевый	16 %
Дрожжи кормовые	6 %
Пшеничная мука	5 %
Премикс	1 %
Жир рыбий	3 %
Масло подсолнечное	4 %
Мука мясокостная	5 %
Мука кровяная	5 %
Мука водорослевая	1 %
Сухое обезжиренное молоко	5 %
Перевариваемая энергия	Не менее 3800 ккал/кг

Суточная норма кормления мраморного сома составляет 6 % от биомассы. Данный вид рыбы очень эффективно преобразует энергию, лишь 2 % корма суточной нормы преобразуются в экскременты. Таким образом, несъеденный корм и экскременты образуют нагрузку по органическим соединениям на барабанный фильтр и биологический фильтр. Около 50–70 % рыбного корма и экскрементов разлагаются, не разлагаемый органический материал скапливается в системе и образует коричневый цвет.

Функция самоочистки важна для устройств замкнутого водооборота, частицы корма и экскременты должны быстро перемещаться и удаляться из системы. Вывод частиц осуществляется при помощи барабанного фильтра. Вода поступает внутрь барабана, проходит через микронную сетку за счет разницы уровней воды. Крупные частицы остаются на сетке, барабан постоянно вращается. Частицы выводятся в приемный лоток благодаря форсункам, расположенным в верхней части барабана. Благодаря барабанному фильтру, уменьшается нагрузка на биологический фильтр, снижается мутность воды, крупные частицы выводятся из системы. Барабанный фильтр при правильном расчете рециркуляции способен выводить до 50 % частиц. Остальная часть растворяется и поглощается биофильтром.

Разложение частиц в биологическом фильтре происходит благодаря гетеротрофным бактериям, которые в свою очередь нуждаются в обогащенной кислородом среде. Биологический фильтр состоит из емкости цилиндрического типа, биозагрузки, оксигенатора, роторной воздуходувки, насосной станции. Биозагрузка представляет собой пластмассовые ребристые цилиндры небольшого размера, с относительной площадью до $750 \text{ м}^2/\text{м}^3$ фильтра. Биологическая загрузка засыпается в емкость и благодаря воздуходувке постоянно перемешивается, возникает эффект «кипения». При высокой подаче воздуха загрузка покрывается мертвыми бактериями, которые будут обеспечивать поддержание биопленки на внешних поверхностях и процесс нитрификации. Для насыщения воды кислородом используются кислородные конусы, вода прокачивается через него и добавляется чистый кислород. После насыщения воды кислородом, она проходит через УФ-стерилизатор и снова возвращается в бассейн, и процесс повторяется.

Такие стандартные системы являются дорогостоящими и технически сложными в обслуживании.

Экспериментальная часть. В ходе эксперимента стандартная дорогостоящая система замкнутого водоснабжения была максимально упрощена. Стандартное устройство замкнутого водооборота включает в себя: емкости для рыбы, барабанный фильтр, биологический фильтр, оксигенатор, кислородный конус, УФ-стерилизатор, воздуходувка, насосные станции. Экспериментальная установка включает в себя лишь: емкости для рыбы, барабанный фильтр, УФ-стерилизатор, орошаемый фильтр и насосные станции.

Результаты исследования. В экспериментальную установку был добавлен орошаемый фильтр, представленный в виде биоблока, применяющийся для очистки сточных вод. Биоблок устойчив к деформации, пористость обеспечивает хорошую аэрацию и доступ кислорода к биопленке, при достижении определенной толщины биопленки минерализованные микроорганизмы самоудаляются с загрузки. Вода с бассейнов поступает на барабанный фильтр, после капельным путем проходит через орошаемый фильтр и через УФ-стерилизатор, снова поступая в бассейны. Благодаря капельной подачи воды на биоблоки орошаемого биофильтра, она очищается и насыщается кислородом. Данный орошаемый биофильтр позволил избавиться от оксигенатора, кислородного конуса и воздуходувки, тем самым исключив дорогостоящее и сложное в об-

служивании оборудование. Вода имеет те же показатели, что и при фильтрации на дорогостоящем оборудовании.

Выводы. Инновационный метод фильтрации воды позволил обойтись без дорогостоящего и технически-сложного в обслуживании оборудования. Тем самым уменьшив затраты на оборудование и себестоимость выращиваемого мраморного сома. Орашаемый биофильтр из биоблоков располагается над бассейнами, экономив место, которое можно использовать для установки дополнительных устройств замкнутого водооборота. Биологические блоки орашаемого фильтра дешевле аналогичных биофильтров, могут иметь любые размеры, вписывающиеся в разные емкости, бассейны. Биоблоки не засоряются, самоочищаются, пористость блока обеспечивает хорошую аэрацию и доступ кислорода к биопленке. Данный вид орашаемого фильтра наиболее подходящий для такого вида рыб, как мраморный сом.

Список литературы

1. Гордеев А.В. Состояние и перспективы развития рыбного хозяйства России / А.В. Гордеев // Рыбное хозяйство. – 2015. – № 4. – С. 3–5.
2. Калайда М.Л. Биологические основы рыбоводства. Учебное пособие / М.Л. Калайда – Казань: Казан. гос. энерг. ун-т, 2013. – 151 с.
3. Модель УЗВ – руководство по проектированию и управлению, 2016 – URL: <http://aquavitro.org/2016/07/09/model-uzv-rukovodstvo-po-proektirovaniyu-i-uprav-leniyu> (дата обращения: 06.03.2019).
4. Матишов Г.Г. Выращивание осетровых рыб в условиях замкнутого водоснабжения / Г.Г. Матишов, Е.Н. Пономарёв, П.А. Балыкин (Южный научный центр РАН, Ростов-на-Дону) – 2018. – 10 с. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/vyraschivanie-osetrovyh-ryb-v-usloviyahzamknuto-go-vodosnabzheniya> (дата обращения: 06.03.2019).
5. World review of fisheries and aquaculture // The State of World Fisheries and Aquaculture. – 2017. – 3 (22). – URL: <http://www.fao.org/3/a-i3720e.pdf> (дата обращения: 06.03.2019).

ТЕОРИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ КАК ВАРИАНТ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Галиев Т.Ф., Нурийахметова С.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье обоснована необходимость использования логистической концепции управления предприятием в современных условиях превышения спроса над предложением. Показано соответствие подходов теории ограничений логистической концепции. Приведены показатели, связывающие локальные параметры функционирования системы с глобальными показателями эффективности.

Ключевые слова: теория ограничений, логистическая концепция, традиционный подход, управление потоками.

В условиях сокращения покупательной способности населения и усиления конкуренции на рынке остро встает вопрос повышения эффективности отечественных компаний [2]. В современных условиях компании нуждаются в эффективных способах управления. Наиболее популярным способом повышения эффективности предприятий в настоящее время считается управление затратами [4].

С целью эффективного управления затратами на предприятиях внедряется управленческий учет. Применяются различные методы расчета себестоимости продукции и система бюджетирования. Делаются маркетинговые прогнозы продаж, исходя из них планируются затраты и производственные программы. Менеджмент компаний при этом с целью повышения прибыли нацелен на сокращение затрат и повышение продаж [4].

Такой подход был эффективен в середине XX века, когда спрос на рынке превышал предложение, и конкуренция на рынке не была такой острой. Предприятия были уверены в том, что производимая продукция будет реализована. Внимание уделялось максимальной загрузке производственных мощностей и снижению себестоимости продукции путем увеличения производительности оборудования. Запасы готовой продукции и материалов считались преимуществом.

В настоящее время потенциальное предложение превышает спрос. Предпочтения потребителей постоянно меняются, что делает спрос на конкретные товары и услуги нестабильным. В этих условиях приоритетными становятся проблемы эффективной реализации произведенной продукции. Создание и поддержание больших запасов стало неуместным. Конкурентным преимуществом стала гибкость производственных компаний, позволяющая реагировать на конъюнктуру спроса [1].

Ответом на вызовы нового времени стала логистическая концепция управления производством. В ее основе лежит фокусировка менеджмента предприятия на повышении эффективности компании за счет рациональной организации потоковых процессов [3].

Одним из вариантов управления предприятием, основанном на логистическом подходе является теория ограничений систем. Согласно теории ограничений, целью коммерческой организации является зарабатывание денег сейчас и в будущем. Это означает, что по итогам работы за период организация должна получить прибыль и иметь денежные средства, чтобы выплатить акционерам дивиденды. Для этого особое внимание нужно уделить управлению финансовым потокам организации.

Цель организации ставится на уровне всей системы, а действия по ее достижению предпринимаются на локальном уровне, то есть на уровне цехов, отделов или конкретных рабочих мест. Отсюда возникает необходимость оценки влияния локальных решений и изменений на эффективность системы в целом по достижению ее цели. Для этого в теории ограничений используются показатели: производительность по денежному потоку, вложения и операционные расходы [5].

Производительность по денежному потоку (T – Throughput) – скорость, с которой система в целом генерирует денежные средства в результате продаж (продукции и услуг). Рассчитывается как выручка за вычетом чисто-переменных расходов.

Вложения (I -Inventory) – это капитал, удерживаемый в данный момент в системе. К нему относятся оборотные и внеоборотные активы организации.

Операционные расходы (OE – Operation Expense) – это расходы, которые должна нести организация для осуществления своей деятельности. К операционным расходам как правило относятся постоянные расходы организации.

Приведенные выше показатели можно объединить с помощью уравнения непрерывности денежного потока:

$$dCF/dt = T - OE - dI/dt, \quad (1)$$

где CF – денежный поток, характеризующий интегральный результат экономической деятельности организации.

T – Производительность по денежному потоку,

OE – операционные расходы,

I – вложения.

T и OE имеют размерность «деньги/время», остальные показатели выражаются в деньгах.



Источник: составлено авторами

Рис. 1. Схема финансовых потоков организации

Графическое представление финансовых потоков организации представлено на рис. 1. Организацию можно сравнить с сосудом, который инвесторы наполнили капиталом. Цель инвесторов, в случае если это коммерческая организация, получить положительный исходящий финансовый поток CF в виде дивидендов. При реализации товаров и услуг, удельные переменные затраты на которые ниже их цены, организация получает входящий денежный поток T , который увеличивает капитал. Также организация несет постоянные расходы,

непосредственно не связанные с производством товаров и услуг, такие как оплата труда персонала с повременной оплатой труда, аренда помещений, выплата процентов по кредитам, амортизация основных средств и т.п. Эти расходы представляют собой исходящий денежный поток организации, который уменьшает капитал.

Анализируя формулу (1) и рис. 1, можно сделать вывод, что для достижения необходимого уровня CF необходимо обеспечить, чтобы входящий денежный поток T был больше чем исходящий OE. Уровень I при этом должен быть по возможности ниже, так как это обеспечит высокий показатель рентабельности инвестиций.

Таким образом, теория ограничений систем предоставляет показатели, которые связывают локальные характеристики деятельности организации с глобальными показателями эффективности. Это позволяет оценивать принимаемые управленческие решения с точки зрения пользы для системы в целом и избегать субоптимизации отдельных подсистем организации. В фокус управления ставится оптимизация финансового потока организации, что позволяет находить решение для повышения эффективности организации. Этот аспект делает теорию ограничений более подходящей для использования в современных условиях.

Список литературы

1. Белова Е.О. Управление промышленным предприятием на основе интеграции потоковых процессов / Е.О. Белова, В.С. Алуян, Е.Б. Шелудько // Новые технологии – 2012. – № 3. – С. 185–188.
2. Калюков Е. В правительстве признали кризис потребления в России / Е. Калюков – URL: <https://www.rbc.ru/economics/29/04/2016/57234e169a7947cfe-4835dae>.
3. Заборская Н.К. Управление потоковыми процессами в экономике: Учебное пособие по курсу «Логистика» / Н.К. Заборская, Л.А. Бескровная Л.Э. Жуковская. – Одесса: ОНАС им. А.С. Попова, 2013. – 208 с.
4. Иванова Ж.А., Проблемы управленческого учета и пути их решения – URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=7269>.
5. Коуэн О., Федурко Е.. Основы теории ограничений: 2-е издание, дополненное / Оуд Коуэн, Е. Федурко – Таллин, 2017. – 339 с.

ЛИН-МЕДИЦИНА – ОЖИДАНИЯ ПАЦИЕНТОВ И ИХ ПРИЧИНА

Демьянова О.В., Николаева А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье авторами рассмотрены основные ожидания пациентов и причины их возникновения в медицинских организациях. Определены основные инструменты устранения потерь. Представлено сравнение внедрения принципов Бережливого производства в производственных и медицинских системах.

Ключевые слова: Лин-менеджмент, Бережливая медицина, Дружелюбная поликлиника, сокращение потерь, ожидания.

Использование лин-менеджмента в условиях российских клиник неоднозначно встречено конечными потребителями услуг. Термин «Бережливая поликлиника» вызывает отрицательные ассоциативные реакции, связанные с экономией на медицинских услугах в прямом понимании или экономией на здоровье пациентов. В ряде регионов применение Лин-технологий зашифровано под названиями «дружелюбная», «добрая» поликлиника [1].

Чем же полезны Лин-методы, применительно к медицине? Изначально являясь вытягивающей производственной системой, направленной на снижение всех видов потерь, Бережливое производство эффективно воздействует на всех уровнях предприятия: производственном, уровне управления ИТР, уровне управления предприятием – высшего руководства.

Бережливое производство – это разбор производственной цепочки (чаще производственного процесса) на составные части, анализ «узких мест», применение инструментов и постоянное их совершенствование.

Какие цели преследует внедрение Бережливого производства на предприятии? Основная задача – производство товара по требованию потребителя в нужное время, в нужное место (методология just-in-time) и создание той ценности товара для потребителя, за которую он готов платить. Другими словами – исключение всех действий, не приносящих ценности или не создающих добавленную ценность для конечного потребителя.

Рассмотрим цели внедрения Лин-инструментов в сфере медицины. Основная цель медицинского учреждения – оказания медицинской помощи пациенту, обратившемуся с потребностью в этой медицинской помощи. Пациент желает получить услугу как можно быстрее, с наивысшим качеством, результатом его посещения будет удовлетворение потребности – оказанная услуга – лечение [2].

В итоге можно сделать вывод, что процесс производства продукта и процесс оказания медицинской услуги обладают схожей последовательностью, как процесс в целом.

Проведенные исследования показывают, что в медицине основные ожидания возникают:

- при оформлении/регистрации пациента;
- при ожидании очереди на сдачу анализов;
- ожидание очереди на прием к врачам (преимущественно к врачам-терапевтам);
- ожидание диагностики.

Уточним, что речь идет об ожиданиях внутри процесса. То есть не ожидание оказания услуги в целом, а ожидания оказания помощи или отклонении от назначенного времени в процессе оказания услуги – фактическом ожидании пациента перед кабинетом.

Рассмотрим основные причины возникновения ожиданий.

1. Ожидания при регистрации пациента. Возникновения этого вида обусловлено низким уровнем информирования пациента о порядке оказания медицинской помощи и списке необходимых документов, отсутствие справочной информации, которую пациент может получить самостоятельно из инфоматов, буклетов, сайта организации, образцов заполнения документов. В регистратуре

также наблюдается поток пациентов «с вопросом» как, когда, к кому записаться на прием, распечатать анализы, взять справку и т.д.

2. Ожидание очереди на сдачу анализов. В городских поликлиниках систему условно можно разделить на плановую (планируемую нагрузку по записи) и внеплановую (неотложные больные, ДВН, отправленные непосредственно с приема). Одной из причин ожиданий является пересечение этих двух потоков. Второй, разделение плановых потоков по времени по участкам, врачам, категориям, заболеваниям. Поток пациентов зачастую представляет собой живую очередь, приходящую к открытию поликлиники.

3. Ожидание очереди на прием к врачу-терапевту. Как отмечалось в предыдущем пункте, очередь возникает при пересечении плановых и внеплановых потоков (здесь внеплановыми выступают – пациенты военкомата, направления в стационар, направление в санаторий, пациенты, пришедшие за рецептом, пациенты с больничным). Вторая причина – это отсутствие командных действий врача и медсестры. Зачастую на приеме врач занимается поиском анализов пациента, заполнением документов (возможно из-за низкой квалификации работы с компьютером), излишних перемещений, отсутствие удобного рабочего места – излишние движения и поиск необходимых инструментов.

4. Ожидание диагностики. Некоторые виды диагностики имеют большой процент непланируемой нагрузки, например, Проведение флюорографии для потока пациентов диспансеризации, влияет и человеческий фактор – время одевания/переодевания перед и после исследования. Еще один фактор – сокращение времени не создающего ценности для пациентов в процессе проведения исследования.

Устранение указанных выше мест возможно при помощи инструментов Лин-менеджмента: создание вытягивающей системы, организация потоков, организация рабочего места с помощью инструментов 5С, визуализации и стандартизации. Создание информационного пространства для посетителей – оконтуривание, визуализация, создание стандартизированных инструкций. Соблюдение принципа вытягивающей системы, применение Just-in-time. Все перечисленные выше методы универсальны как для производственной сферы, так и для сферы услуг и нацелены на удовлетворение потребителя. Выбор правильных инструментов, основывается на анализе процесса путем создания карты потока создания ценности, составления Диаграммы Спагетти и компетенции команды, принимающей решение об изменениях.

Выбирая инструменты Бережливого производства для осуществления изменений, организация показывает свою высокую ориентацию на потребителя и заботу о своих сотрудниках, а не методе сокращения времени приема пациента. Еще одним аргументом за внедрение лин-менеджмента является низкозатратность метода и скорость достижения первых результатов от его применения.

Список литературы

1. Петрова Л.В., Фёдорова Е.Ю. Бережливое производство как инструмент управления экономической эффективностью транспортной компании // ТДР. – 2015. – № 2. – С. 71–78.

2. Самарин Н.А. Оценка качества медицинской услуги на основе анализа ожиданий пациента // Пространство экономики. – 2013. – № 1–2. – С. 108–112.

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ООО «КАН АВТО»

Киреева-Каримова А.М., Аллахвердили О.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Современное развитие теоретических вопросов, связанных со стратегическими изменениями, выводит понимание процессов управления стратегическими изменениями на промышленных предприятиях на новый уровень, рассматривая их не только в качестве составляющих процесса реализации стратегии промышленной организации, а прежде всего, как самостоятельный инструмент стратегического управления, позволяющий завоевывать дополнительные конкурентные преимущества.

Ключевые слова: стратегические изменения, взаимозависимая система, анализ изменений, самостоятельный инструмент.

Функционирование ООО «КАН АВТО» на рынке и эффективность его деятельности находятся под воздействием различных факторов экономической конъюнктуры, динамики авторынка, спроса на автомобили и потребительских предпочтений, а также ключевых компетенций и конкурентных преимуществ самой компании.

Обратимся к таблице 2.2.1, где представлен SWOT-анализ группы компаний «КАН АВТО» и рассмотрим более подробно возможности и угрозы внешней среды, а также сильные и слабые стороны внутренней среды предприятия, которые позволяют ему воспользоваться возможностями и избежать угроз.

Деятельность группы компаний «КАН АВТО» связана с брендом LADA, что объясняется тем, что автомобили данной марки на протяжении 40 лет остаются в России самыми популярными. Именно «КАН АВТО» предложил клиенту такой же подход к продаже LADA, как и у иностранных брендов, сделав упор на индивидуальный подход к каждому клиенту и высококлассном сервисе.

Рекордом продаж автомобилей данного бренда было 1350 штук в месяц. В «КАН АВТО» был построен уникальный бизнес-процесс, в отделе продаж автосалона работали одновременно 45 менеджеров, были заключены договоры с 16 страховыми компаниями, был создан отдельный штат сотрудников для установки дополнительного оборудования. Максимальное количество автомобилей, которые находились на площадке, доходило до 5 тыс. штук, то есть компания максимально старалась удовлетворить спрос клиентов.

SWOT-анализ группы компаний «КАН АВТО»

Возможности внешней среды:	Угрозы внешней среды
<ul style="list-style-type: none"> – продолжающийся с 2017 г. рост продаж легковых автомобилей в России; – появление бюджетных моделей иномарок, способствующее перераспределению рыночных долей продаж; – государственная поддержка с точки зрения субсидирования кредитных ставок и обмена автопарка: утилизация и trade-in; – уход с рынка некоторых конкурентов. 	<ul style="list-style-type: none"> – замедление динамики продаж легковых автомобилей в России (прогнозный уровень роста не более 10 % ежегодно); – снижение доли рынка бренда LADA; – повышение акцизов, утилизационных сборов; – рекомендации розничных цен на автомобили со стороны производителей; – усиление позиций наиболее сильных конкурентов.
Сильные стороны организации	Слабые стороны организации
<ul style="list-style-type: none"> – высокое качество сервиса, приверженность потребителей и организации автосалонов позволяют налаживать сотрудничество с новыми производителями автомобилей других брендов и расширять ассортимент; – широкий спектр предлагаемых услуг; – широкий брендовый и модельный ряд позволяет удовлетворять спрос потребителей; – налаженные взаимоотношения с корпоративными клиентами; – высокое качество маркетинга организации, способствующее компенсации снижения продаж отечественных автомобилей ростом продаж иномарок; – лидерство в группе дилеров Автоваза, позволяющее выгодно и активно продвигать конкурентные новинки отечественного автопроизводителя для возврата потерянной доли рынка; – расширение присутствия «КАН АВТО» в виде новых автосалонов и дилерских центров способствует повышению продаж и приверженности клиентов; – индивидуальный подход к клиентам; – высокая корпоративная культура. 	<ul style="list-style-type: none"> – ограниченное географическое присутствие сдерживает рост продаж компании и ограничивает его территорией Казани; – ограниченный потенциал для предоставления скидок конечному потребителю ввиду рекомендуемых розничных цен от производителя.

Источник: составлено автором

Изначально существовало значительное количество дилеров данных автомобилей, однако их непрофессионализм негативно отражался на отношении к бренду LADA. Особым подходом к продвижению бренда «КАН АВТО» завоевал высокую долю рынка и стал лидером среди дилеров автомобилей LADA в Казани.

«КАН АВТО» первыми в Казани сделали выдачу номеров и техосмотр прямо в автосалоне – была разработана программа «Автомобиль за 45 минут». Клиент, приходя в автосалон, за 45 минут мог выбрать себе автомобиль, купить его и выехать уже с госномераами и техосмотром.

По мнению руководства компании, заниматься реализацией автомобилей LADA не только прибыльно, но престижно и патриотично. АВТОВАЗ остается бессменным лидером по продажам автомобилей на протяжении многих лет в России.

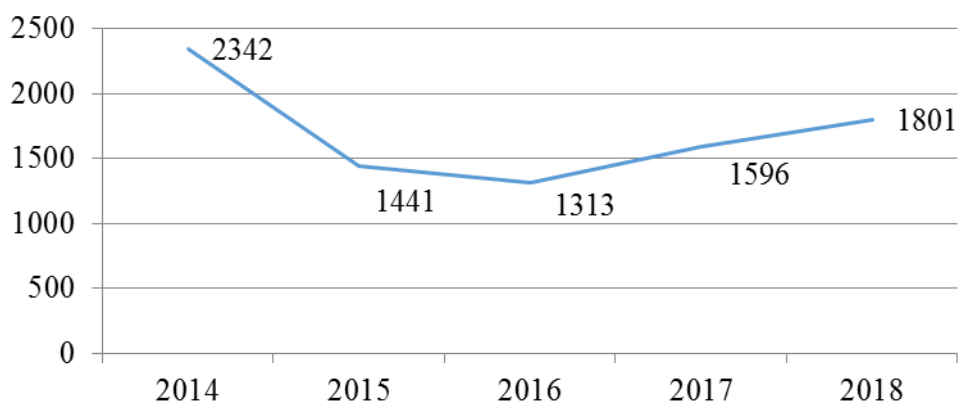
Однако тенденцией авторынка России является появление бюджетных моделей иномарок, таких как Hyundai Solaris, Kia Rio, Renault Logan, в связи с чем АВТОВАЗ уступает им небольшую долю на рынке, служит незначительному падению продаж автомобилей LADA.

В этой связи необходимо отметить такое направление стратегических изменений деятельности группы компаний «КАН АВТО» как маркетинг для привлечения клиентов других брендов ввиду широкого спектра предлагаемого брендового и модельного ряда для компенсации снижения продаж отечественных автомобилей ростом продаж иномарок.

Другим направлением стратегических изменений является активное продвижение конкурентных новинок производства АВТОВАЗ для возврата потерянной доли рынка.

В целом, как начало деятельности компании, так и ее дальнейшее функционирование находятся в высокой зависимости от анализа и исследования рынка.

Динамика продаж легковых автомобилей в России после резкого спада в кризисный период имеет тенденцию к росту (рис. 1).



Источник: составлено автором на основе [1,3]

Рис. 1. Динамика продаж легковых автомобилей в России в 2014–2018 гг., тыс. шт.

Ситуация на авторынке в 2017 году была относительно стабильной в части курса валют, цен на нефть и общей экономической ситуации, покупатели начали привыкать к новым ценам, а вдобавок сказался отложенный спрос, накопившийся за последние годы.

В 2017 г. «КАН АВТО» реализовал 16,6 тыс. автомобилей, общий темп роста по отношению к 2016 году составил 38 %, что значительно превышает темп роста реализации автомобилей в России [2].

Опережение динамики продаж «КАН АВТО» в сравнении со среднерыночной динамикой объясняется реализацией различных проектов компанией и открытием новых дилерских центров (например, покупка салона «Делфо-

Парк» и его приведение к стандартам KIA Motors, открытие автосалона Mercedes-Benz «КАН АВТО» в историческом центре Казани). Также благоприятной возможностью внешней среды для компании был уход с рынка ряда конкурентов («Аларм Моторс» (Ford), Iron Motors, «РРТ-Казань») и закрытием многих автосалонов: один из своих салонов закрыл «Барс Авто», сократили количество своих дилерских центров в компании «Акос».

Список литературы

1. Продажи автомобилей в России: итоги 2017 года. – URL: <https://autoreview.ru/news/prodazhi-avtomobiley-v-rossii-itogi-2017-goda>.
2. Статистика и спрос на новые автомобили в России за 2018 год – URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/europe/2018/russia/>.
3. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. – Р76 М., 2017 – 686 с.

ВНЕДРЕНИЕ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ТРУДНОСТИ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Коновалова И.А., Епишева А.В.

Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия

Аннотация. В условиях непрерывно развивающейся экономики и внешней среды организациям и предприятиям становится все сложнее сохранять высокий уровень конкурентоспособности на рынке. Для непрерывного процесса производства в настоящее время разрабатывается множество концепций менеджмента, которые различаются, как по сути, так и по затратам. Всем известная концепция «Бережливое производство» – является узким термином. Этот термин появился в 2003 году, когда в издание вышла книга Джима Вуменка, носящая название «Lean Thinking», что в дословном переводе значит «бережливое мышление». Тем не менее, определение бережливое производство появилось, и на сегодняшний день оно широко известно и используется среди управленцев, как в России, так и в странах зарубежья.

Ключевые слова: бережливое производство, процессный подход, рентабельность, эффективность, российский опыт.

Для исследования бережливого производства необходимо пояснить суть данной концепции, чтобы понять, применима ли она вне производственного сектора. В большинстве случаев уместным было бы заменить понятие бережливого производства на системный или процессный подход к управлению, который позволяет исследовать организацию и её процессы как систему. Внедрение процессного управления помогает компаниям существенно повысить эффективность, рентабельность и результативность деятельности. Но на пути достижения этих целей организации допускают целый ряд ошибок, которые приводят к тому, что деятельность сводится к огромному количеству, никому

не нужных бумаг и документов [2]. Именно поэтому важными аспектами внедрения системы процессного управления являются:

1. Идентификация ключевых процессов и установление их владельцев.
2. Сквозная синхронизация входов и выходов каждого процесса в парадигме «внутренний поставщик – внутренний потребитель» (то, что создается одним процессом, потребляется другим, или выход одного процесса должен соответствовать входным требованиям следующего процесса).
3. Определение ресурсоемкости каждого процесса с целью дальнейшего исследования и повышения эффективности.
4. Систематизация методов контроля за процессами и измерение показателей эффективности проводимого процесса в основных точках контроля.
5. Формирование системы исследования владельцами процессов информации, которая была получена в результате измерений, и дальнейшее совершенствование процессов через выявление и решение возникающих трудностей.

Принципы бережливого производства просты, в основном – это минимизация потерь. Определение и устранение этих потерь ежегодно сохраняют миллионы долларов тем компаниям, которые регулярно оценивают свою деятельность по стандартам бережливого производства. Разработал концепцию «бережливое производство» для компании Toyota – Тайити Оно. Он определил 7 видов потерь в производстве: из-за перепроизводства, из-за дефектов и необходимости переналадки, потери при передвижении, при транспортировке, из-за излишних запасов, потери от излишней обработки и потери времени из-за ожидания [4, С. 12–14]. Джеффри Лайкер, изучавший опыт lean-пионера Toyota, назвал восьмой вид потерь – из-за нереализованного творческого потенциала сотрудников [3, С. 312]. Сегодня выделяют еще два вида потерь: «мури», то есть перегрузки из-за неравномерного выполнения работы, и «мура» – перегрузки оборудования или операторов из-за большой интенсивности работы в течение долгого времени. Многолетняя практика использования инструментов бережливого производства в России и за рубежом показывает, что lean-технологии универсальны практически для любого направления бизнеса. Именно поэтому многие компании внедряют lean-технологии, адаптируя идеи бережливого производства к своим потребностям и специфике.

Если говорить о показателях эффективности в области бережливого производства, то они могут быть следующими:

1. Стремление к сокращению затрат на 30 % (Данный показатель был достигнут в области нефтедобычи и сборки автомобильных узлов, Ежегодная экономия в этих областях по всему миру составляла от 528 до 670 млн рублей).
2. Высвобождение труда на 25 % (Данный показатель также был достигнут в области нефтедобычи, что привело к сокращению затрат на полтора миллиона в год).
3. Снижение времени переналадки на 70 % (Показатель более всего был эффективен в области черной металлургии, что привело к сокращению времени переналадки до 67 %).

4. Сокращение производственного цикла на 60 % (Более ярким примером данного показателя является авиационная промышленность, в которой в среднем, по миру сокращение производственного цикла было до 25 %).

5. Высвобождение производственной площади на 30 % (Если рассмотреть область приборостроение, то было в среднем высвобождено 25 % производственных площадей).

Очень важно на начальном этапе определить концепцию, основываясь на которую, будет строиться дальнейшее непрерывное повышение эффективности. В России систему бережливого производства начали внедрять с 2004 года. А в настоящий момент отечественные эксперты оптимизации бизнес-процессов активно обсуждают и внедряют новейшие системы, к примеру, «шесть сигм», «5С», TPM (всеобщая система обеспечения деятельности производства), и такие бизнес концепции, как BSC (система сбалансированных показателей), BPR (реинжиниринг бизнес-процессов) и многие другие, но все они являются лишь различными вариациями бережливого производства. Само бережливое производство, как уже было сказано выше, является, по сути, системным подходом к оптимизации производственных процессов за счет минимизации издержек и потерь или полное их уничтожение. Возможность адаптировать зарубежные концепции в российское производство, хоть и благоприятно, могут сказаться на общем состоянии национального производства, но существуют факторы, препятствующие легкому переходу на новую модель управления производством, они могут быть следующими:

1. Трудность адаптации типовых западных методик к особенностям менталитета русских людей.

2. Неудовлетворительное состояние ОПФ (основных производственных фондов).

3. Сложность привлечения высших звеньев руководства к систематическому обучению и повышению квалификации в области бережливого производства [1, С. 25].

Среди российских компаний, первыми начавшими внедрение бережливого производства, являлись крупные промышленные, производственные компании. Этот список составляют как малоизвестные, так и известные во всей России фирмы, такие как «КамАЗ», «Группа ГАЗ», «Русал», «Еврохим» и т.д. К большому сожалению, к данной концепции приходят лишь после проблем, испытываемых предприятием, к примеру, когда рентабельность предприятия снижается, растет уровень брака и т.д.

«Бережливые технологии» уже используют такие российские компании, как ООО «Шахтинская керамика» (производство стройматериалов г. Шахты), ООО «Ворнежский керамический завод» (производство стройматериалов г. Воронеж), ЗАО «Новомет-Пермь» (производство нефтедобывающего оборудования, г. Пермь), ЗАО «Протон-Электротекс» (производство полупроводниковых элементов, г. Орел), ЗАО «Алкоа Металлург Рус» (производство алюминиевых полуфабрикатов, г. Белая Калитва), а также металлургические предприятия «Северсталь» и ПАО «Трубная металлургическая компания» г. Москва и т.д.

Технология бережливого производства не обошла и Ставропольский край, здесь первыми предприятиями, использующими данную концепцию, стали завод «Атлант» из Изобильного района и Кочубеевская фабрика «Шоколенд». При помощи экспертов на предприятиях вводилась дополнительная стандартизация, модернизация технологических процессов, в работу включились и сами сотрудники, которые предлагали свои идеи для повышения производительности труда. По данным СМИ известно, что на фабрике «Шоколенд» производительность труда в одном из пилотных подразделений удалось поднять уже на 15 % за короткий промежуток времени.

На предприятии "Атлант" также внедряются эталонные участки производства, ведется переобучение кадров и достигнуты первые результаты. В дальнейшем эта технология позволит сократить финансовые потери при выпуске продукции, тем самым повысить конкурентоспособность организаций.

Для более подробного изучения внедрения бережливого производства, следует рассмотреть завод «Урал» (Миасс), входящий в «Группу ГАЗ». Он начал внедрять процессный подход после кризиса 2003 года, когда объемы продаж за два года сошли к минимальному значению (упали в два раза), тогда по решению генерального директора было решено внедрить технологию бережливого производства. Результат не заставил себя долго ждать, и уже через несколько месяцев, эта технология положительно сказалась на всех показателях, в частности, экономия средств на производстве составила 25–35 миллионов рублей ежемесячно. В настоящий момент на этом предприятии продолжается работа по совершенствованию технологий бережливого производства, в нее включается все больше сотрудников от генерального директора до уборщика помещений.

Автомобильный завод КамАЗ следует принципам бережливого производства с 2005 года, а еще ранее в группе «КамАЗ» этим начали заниматься «КамАЗ-Дизель» и «Металлургия». В настоящий момент работа ведется в различных подразделениях и компаниях концерна. Менеджеры организации, прошедшие обучение в 2015 году, в настоящий момент защитили свыше 50 проектов по усовершенствованию технологического цикла, чему и обучаю своих подчиненных. Например, в одном из цехов КамАЗ, после проведения работ и оценки состояния, выявили 9 ненужных в производстве станков, и, избавившись от них, снизили количество внеплановых простоев оборудования (почти в 3 раза). Еще одним примером может являться оптимизация использования земли, находящейся на балансе у предприятия (около 1900 гектаров земли). Неиспользуемые площади были расчищены и сданы в аренду, некоторая часть продана различным организациям, и в настоящий момент они приносят прибыль вместо затрат на содержание земли.

Таким образом, внедрение процессного подхода, несомненно является одним из основных залогов эффективности и рентабельности производства как в России, несмотря на специфическую подачу данного подхода, так и за рубежом.

Список литературы

1. Воронцова Е.А. Снижение производственных издержек через внедрение элементов «бережливого производства»: метод. рекомендации / Е.А. Воронцова – М.: МЦС, 2009. – С. 25.
2. Калита Т.П. Потери в деятельности организаций: их понимание как первый шаг к их сокращению / Т.П. Калита – URL: <http://www.trn.ua/articles/5759> (дата обращения: 08.04.2019).
3. Сингео Синго. Изучение производственной системы Тайоты с точки зрения организации производства / Сингео Синго / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – С. 312–313.
4. Тайити Оно. Производственная система Тайоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – С. 12–20.

МЕТОДЫ КОРРЕЛЯЦИИ В ИЗУЧЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Половкина Э.А., Григорьева Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе акцентировано внимание на изучение факторов производительности труда методами корреляции в современных условиях развития экономики. Рассмотрена проблема оценки последствий сочетания сразу двух методов – корреляции и группировки.

Ключевые слова: метод группировки, производительность труда, корреляционный анализ, вариация, регрессионный анализ.

Среди статистических приемов изучения факторов производительности труда особое место занимают методы корреляции. Они позволяют не только подтвердить и проиллюстрировать влияние того или иного фактора, но и дать количественную меру этого влияния. Наличие количественной меры создает ряд преимуществ, каких нет у других методов.

Применение методов корреляционного и регрессионного анализа к изучению факторов производительности труда имеет ряд особенностей. Одной из таких особенностей является то, что материал о факторах производительности труда, с которым в реальной жизни встречается статистик, обычно бывает уложен в групповые таблицы, то есть уже обработан методом группировки.

В силу этого возникает проблема оценки последствий сочетания сразу двух методов – корреляции и группировки.

Далеко не все исследователи видят здесь проблему. Между тем группировка ведет к существенному видоизменению анализируемого материала. Она меняет такие свойства исходного материала, которые отнюдь не безразличны с точки зрения методов корреляции.

Самое прямое отношение имеют к этой проблеме следующие слова Н.К. Дружинина: «Неясное представление о природе показателей корреляционной связи, а также и о регрессиях можно найти даже в трудах весьма почтенных статистиков, об этом, например, говорят попытки исчисления коэффициента корреляции в групповой таблице...

Такая операция, конечно, бессмысленна, потому что коррелируется эмпирическая линия регрессии... с группировочным признаком. Сама по себе эта регрессия может сказать исследователю, обнаруживается ли в данном случае связь, но измерять тесноту этой связи нельзя; ведь в эмпирической линии регрессии очень большая доля случайной вариации уже исключена» [1, С. 39].

Все это совершенно справедливо, если ограничиться кругом задач, которые решаются методами парной корреляции. Методы парной корреляции не очень сильны. Им не под силу разделить влияние нескольких факторов и в чистом виде показать роль каждого из них. Они способны дать представление только о той части влияния x на y , которая «пробилась» сквозь строй других факторов, вклинившихся между x и y .

Естественно, что для характеристики этой части влияния x на y , придется соотносить вариацию за счет x с общей вариацией, вызванной всеми без исключения факторами, влияющими на y .

Всякое уменьшение величины общей вариации в этих условиях недопустимо. Оно не позволит ответить на вопрос, какова роль влияния x на y среди всех действующих факторов.

Существуют и другие вопросы, для ответа на которые может оказаться полезным некоторое изменение ранее упомянутого отношения вариаций. Только надо очень точно сформулировать новые вопросы, показать их отличие от тех, что решаются методами парной корреляции.

Поясним эту мысль следующим преднамеренно элементарным примером.

Допустим, известны следующие значения производительности труда (y) и ее факторов ($x_1; x_2$):

y	7	6	5	10	9	8	13	12	11	16	15	14
x_1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
x_2	3	2	1	3	2	1	3	2	1	3	2	1

На основании этих данных можно исчислить такие величины:

- $\sum y = 126$, 4. $\sum y^2 = 1466$, 7. $\sum x_1 x_2 = 148$,
- $\sum x_1 = 78$, 5. $\sum x_1^2 = 650$, 8. $\sum x_1 y = 946$,
- $\sum x_2 = 24$, 6. $\sum x_2^2 = 56$, 9. $\sum x_2 y = 260$.

Этих величин достаточно, чтобы рассчитать следующие показатели парной и множественной корреляции:

а) парная корреляция:

$$\bar{y}_x = 0,89x_1 + 4,71 \quad r_{yx_1} = 0,888;$$

б) множественная корреляция:

$$\bar{y}_x = 0,96x_1 + 1,72x_2 + 0,82 \quad r_{yx_1}(x_2) = 0,984.$$

Из соображений экономии места расчеты опущены. Сами по себе они не представляют интереса. Способы их осуществления общеизвестны, и при желании их легко восстановить. Никто, конечно, не берет под сомнение показатели множественной корреляции только из-за того, что они отличаются от показателей парной корреляции. А между тем повышение коэффициента корреляции для y и x_1 с 0,888 до 0,984 означает, что произошло какое-то изменение в том соотношении дисперсий, о котором говорилось выше.

Значит, в упомянутое отношение можно вносить изменения и фактически это даже делается, если меняются формулировки вопросов, которые ставятся перед корреляционным и регрессионным анализом.

Методы множественной корреляции предназначены для ответа на несколько иной вопрос, чем тот, что ставится перед парной корреляцией. В нашем примере методы множественной корреляции позволили разделить влияние двух факторов. В уравнении множественной регрессии каждый фактор действует сам на себя, не накладываясь один на другой, как это было в уравнении парной зависимости. Это следует сказать и о коэффициентах корреляции.

В результате включения в уравнение не только x_1 , но и фактора x_2 произошло особо тщательное «очищение» влияния x_1 на y от вмешательства x_2 . Конечно, и парная корреляция в определенной мере действовала в этом направлении. Но до конца отделить вмешательство x_2 на связь между y и x_1 она не могла.

Фактически в том же направлении, что множественная корреляция, действует и метод группировки. Только группировка действует глубже: она подавляет влияние всех других факторов, кроме фактора, взятого за группировочный признак. Подавляя другие факторы, группировка способствует более отчетливому проявлению изучаемого фактора.

Множественная корреляция позволяет постепенно увеличивать число членов управления и тем самым постепенно увеличивать степень «чистоты» показателей влияния отдельных факторов. В конечном итоге результат достигается в принципе один и тот же, хотя пути его достижения разные.

Итак, взаимоотношение между двумя упомянутыми методами довольно сложное. В зависимости от формулировки вопроса сочетание этих двух методов может быть признано в одном случае полезным, в другом – недопустимым.

Список литературы

1. Дружинин Н.К. Слово о математической статистике / Н.К. Дружинин // Вестник статистики. – 1976. – № 9. – С. 37–43.
2. Ковалева Т.Ю. Статистическое изучение взаимосвязи динамики производительности труда и фондовооруженности в субъектах РФ / Т.Ю. Ковалева // Приволжский научный вестник. – 2015. – № 7 (47). – С. 85–91.
3. Морозова Е.В. Новые тенденции в методологии изучения производительности труда в России / Морозова Е.В. // Актуальные проблемы социально-

экономических трансформаций России: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 75-летию Тюменского государственного университета: в 2 частях. – 2005. – С. 83–85.

К ВОПРОСУ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ МЕТОДИКИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Пугачева М.А., Нурмухаметова И.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Концепция бережливого производства приобретает все большее распространение, все больше организаций внедряют принципы бережливого производства для приобретения преимущества перед главными конкурентами в разных отраслях промышленности и услуг.

Ключевые слова: Методика бережливого производства, инструмент «канбан», «диаграмма Ишикавы», производственная система «Toyota».

Методика бережливого производства преследует своей целью снижение потерь при направленности на повышение качества продукции, работ и услуг предприятия. Вопросам качества продукции и его повышения уделяли внимания в своих научных изысканиях Ю.П. Адлер, В.Я. Белобрагин, В.Г. Версан, Г.П. Воронин, А.В. Гличев, С.В. Мищенко, В. Окрепилов, С.В. Пономарев, Г. Тагути, А. Фейгенбауа, О.С. Щукин.

Адлером Ю.П. было справедливо отмечено, что начался процесс изменения мира, и экономика вступает в полосу ранее невиданных перемен. Необычность настоящего времени для экономики заключается в том, что сегодня наблюдается процесс ускорения перемен. Одним из доказательств данного утверждения является возникновение новой версии международных стандартов системы качества серии ИСО 9000:2000, которые связаны с формированием новой парадигмы [1, С. 35].

Бережливое производство (lean production, lean manufacturing – англ. lean – «постный, стройный, без жира»; в России распространен перевод «бережливое», встречаются также варианты «стройное», «щадящее», «рачительное», вариант с транслитерацией – «лин») – представляет собой концепцию менеджмента, созданную на «Toyota» и заключающуюся в непрерывном стремлении к предотвращению всех возможных потерь и убытков. Бережливое производство подразумевает под собой включение в процесс повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации каждого сотрудника, максимально учитывая при этом запросы потребителей.

К основным целям методики бережливого производства относятся сокращение затрат, производственных и трудовых, уменьшение сроков возникновения новой продукции, сокращение сроков производства уже имеющейся продукции, уменьшение площади производственных и складских помещений, гарантирован-

ная поставка продукции заказчику и максимальное качество при установленной стоимости или минимальная стоимость при определенном качестве.

Особо важное значение при внедрении инструментов бережливого производства принадлежит таким инструментам, как «канбан» и «точно вовремя». Системы «канбан» и «точно вовремя» являются двумя методами управления производством и запасами, которые используются в рамках производственной системы «Toyota» и помогают подобрать оптимальные способы повышения производительности производственного процесса и качества продукции работ и услуг.

Некоторые авторы предпочитают исследовать отдельные аспекты методики бережливого производства. Так, В.Е. Растимешиным и Т.М. Куприяновой проведено тщательное исследование системы «Всеобщее производительное обслуживание оборудования». Появление данной системы относится к Японии, она возникла примерно сорок лет назад и успешно распространяется во многих мировых странах.

Лайкером Д.К. рассматриваются 14 принципов менеджмента передовой мировой корпорации – «Toyota». Успех корпорации «Toyota» уже более полувека вызывает большой интерес у предприятий и корпораций из многих стран мира. Джеффри Лайкером произведен анализ «дао» компании – ее уникальной философии бизнеса, основу которой составляют открытые им 14 основных принципов управления [2, С. 137].

Фундаментальной основой концепции «Toyota» является уникальный подход к персоналу, который заключается в его воспитании, обучении и развитии. Именно персонал организации, обладающий следующими характеристиками: квалифицированность, трудолюбивость, ответственность, является ключом к успешной деятельности коммерческой организации.

Фактором успеха организации «Toyota» является особое отношение к людям, к персоналу организации, которое заключается в сочетании высоких требований руководства и уважении к каждому сотруднику. Подобная культура поведения высшего менеджмента не может быть внедрена в культуру организации за пару тренингов, но и без этой культуры концепцию бережливого производства построить невозможно. Также необходимо отметить уникальную систему управления персоналом «Toyota», построение которой во многом происходит благодаря технологии TWI (Training Within Industry), разработанной в США.

Лайкером Д. была предложена модель 4Р (философия, процессы, сотрудники и партнеры, решение проблем). Также им отмечается, что успех «Toyota» заключается не только в совершенствовании производства, но и в максимально отлаженной системе разработки новых продуктов. Благодаря этой системе «Toyota» получает возможность производить все большее количество новых моделей и делать это быстрее, чем любая другая автомобильная компания [3 с. 264].

Внедрение инструментов и методов бережливого производства способно привести к росту эффективности производства и достижению высоких финансовых результатов. Так, Ишикавой был придуман «круг качества», была предложена диаграмма «причины – следствие», получившая в последствие название «диаграмма Ишикавы». Также им была разработана концепция управления качеством, заключающаяся в участии в процессах управления качеством всего

коллектива предприятия. Ишикаве принадлежит также разработка новой концепции организации производства, нашедшей воплощение на практике фирмы «Тойота».

Вопросы применения на практике организаций инструментов бережливого производства имеют непосредственную связь с методами управления персоналом и организацией рабочей команды. Большой интерес с точки зрения теории и практики бережливого производства представляют способы и технологии управления материальным и информационным потоками, благодаря которым различные сферы деятельности предприятия формируют одно целое.

Дж. Шрайбфедером справедливо отмечено, что благодаря грамотному управлению запасами организации могут удовлетворить и даже превысить покупательские ожидания. Данным ученым предложена методика, заключающаяся в создании программы управления запасами, благодаря которой можно добиться большой рентабельности вложений в складские запасы. Эффективное управление запасами должно быть обеспечено не только должным аппаратным и программным обеспечением и необходимыми знаниями, но также и специальной корпоративной политикой [4, С. 98].

Таким образом, учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, Большинство определений методики «Бережливое производство» основаны на результатах применения производственной системы корпорации «Toyota» на различных этапах развития производства.

Список литературы

1. Адлер Ю.П. Качество и рынок, или как организация настраивается на обеспечение требований потребителей / Ю.П. Адлер // В сб.: Поставщик и потребитель. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. – 128 с.; С. 35–81.
2. Лайкер Д.К. Практика ДАО «ТОУОТА» Руководство по внедрению принципов менеджмента «ТОУОТА» / Д.К. Лайкер, Д. Майер; Пер. с англ. Т. Гутман. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 588 с.
3. Лайкер Д. Система разработки продукции в «ТОУОТА». Люди, процессы, технология: пер. с англ. / Д. Лайкер, Д. Морган. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 440 с.
4. Шрайбфедер Д. Эффективное управление запасами: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.

РАЗВИТИЕ СОПУТСТВУЮЩЕЙ ТОРГОВЛИ НА АВТОЗАПРАВОЧНОЙ СТАНЦИИ

Родин Е.А., Нурийахметова С.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены возможности развития сопутствующей торговли на АЗС. Приведены ключевые пункты, по которым следует строить стратегию торговли на АЗС. Дан ряд советов для развития сопутствующей торговли на АЗС.

Ключевые слова: автозаправочная станция, сопутствующая торговля, минимаркет, сеть АЗС, администрирование, запасы продукции.

С развитием автотранспорта встал вопрос о создании автозаправочных станций. Первая специализированная автозаправочная станция открылась в Сиэтле в 1907 году компанией Standard Oil of California. Первые АЗС представляли собой сарай, в котором стояли бочки с топливом. Заправка автомобилей производилась при помощи ручных насосов. В России заправочные станции появились немногим позже, когда Императорское Автомобильное Общество заключило договор с Товариществом «Братья Нобель» – в 1911 году, и к 1914 было построено уже 440 станций.

Постепенно владельцы АЗС приходили к выводу, что без применения маркетинговых инструментов не выиграть конкурентную борьбу. В результате стали применяться корпоративные стандарты, единый дизайн сети АЗС. Следующим этапом в увеличении конкурентоспособности стало превращение АЗС из пункта продажи топлива в многофункциональный комплекс. Данные комплексы могут обеспечить клиенту широкий выбор услуг, начиная от заправки топливом и автомойки, заканчивая магазинами и кафе.

Сопутствующая торговля на автозаправочных станциях способна принести владельцу АЗС до 70 % прибыли, такое заключение предоставила ACNielsen – компания лидер в области исследования потребительского поведения [2]. Для России данная информация не совсем применима, поскольку потребитель не привык покупать продовольственные продукты на заправках.

Торговля на АЗС сопутствующими товарами – это растущая доля российского предпринимательства. Как уже было сказано выше, сопутствующая торговля может приносить большую часть прибыли, однако, просто наличие торговой точки не гарантирует получения прибыли. Экономические результаты от торговли зависят от решений, принятых менеджером, который управляет автозаправочным комплексом [1].

Администрирование торговой точки на АЗС схоже с администрированием обычного магазина. Заправочный комплекс и магазин в нем должны привлекать внимание своим видом. Товары на полках должны быть расставлены таким образом, чтобы вызвать у покупателя импульсивное желание совершить покупку. Также стоит учитывать при разработке стратегии, что покупатель не располагает большим объемом времени.

Продажа правильно подобранных сопутствующих товаров и услуг на АЗС – крайне перспективное направление, которое будет актуально в условиях падения спроса на бензин и общего снижения покупательской способности.

Из автотоваров на АЗС должны обязательно присутствовать:

- моторные масла;
- охлаждающие и тормозные жидкости;
- ароматизаторы;
- различные аксессуары;
- топливные присадки;
- автохимия и автокосметика.

Зимой этот перечень рекомендуется дополнить сезонным инвентарем: замерзающими жидкостями, лопатами, скребками и щетками для снега. Летом самыми популярными являются аксессуары для пикника, мангалы, жидкость для розжига, уголь и дрова.

Теперь обратим внимание на едва ли не самый популярный товар на АЗС – кофе. По статистике, кофемашины приносят владельцам АЗС наибольшую часть прибыли всего нетопливного бизнеса. Причем маржинальность кофейных напитков достигает 300–400 %, что является заоблачным показателем для любых других товаров на АЗС. Для владельцев АЗС кофейные автоматы – это не только значительный дополнительный доход, но и возможность повысить лояльность клиентов. Фаст-фуд, некоторые продукты питания и освежающие напитки не только хорошо продаются на АЗС, но и являются «стабильно растущей категорией».

Что закупать определили, но как это разместить в магазине с максимальной выгодой?

Мерчендайзинг для АЗС является одним из самых важных факторов в условиях ограниченного пространства. Товары не первой необходимости и товары импульсного спроса должны быть там, где покупатель сможет их заметить: прикассовая зона, угловые стеллажи. Эффективность продаж во многом зависит от правильного использования перечисленных территорий.

Маркетологи предлагают пользоваться следующим зонированием магазина при АЗС:

1. Красная или горячая зона – между входом и кассой. Импульсные покупки располагаются вдоль «дороги» от входа к кассиру или должны быть хорошо с нее видны.

2. Желтая или теплая зона расположена в торговом зале в стороне от «красной зоны», но должна просматриваться при входе в магазин. Здесь расположены товары «импульсно-вынужденного спроса».

3. Синяя или холодная зона – самая дальняя зона от входа и кассового узла. Тут могут быть товары первой необходимости.

Не стоит забывать и о вопросе хранения товаров. На АЗС невозможно оборудовать большой склад, но иметь хороший запас крайне важно, ведь отсутствие даже 30 % товара на полках снижает прибыль почти вдвое. Чтобы не терять деньги и постоянных покупателей, стоит искать поставщиков с большим и мобильным штатом торговых представителей.

Следует помнить о том, что магазины при заправочных станциях традиционно были импульсным каналом, то есть действующим по принципу «увидел – купил». Люди брали чипсы, конфеты, мороженое, шоколад, но в условиях снижения покупательской способности спрос на такие товары падает. Поэтому, чтобы не терять своих клиентов, АЗС необходимо трансформировать формат из «импульсного» в удобный для человека и соответствующим образом изменить товарный ассортимент.

Можно обратить внимание на удобные магазины при заправках в формате “convenience store” – водители, которые приехали заправиться, могут купить макароны, пачку масла, хлеб, стиральный порошок и т.д. Можно пойти

еще дальше и обратить внимание на категории товаров, которые только завоевывают рынок. Например, для людей, которые усталые едут домой с работы, АЗС – удобное место для покупки продуктов на ужин. Тем, кто едет на несколько дней на дачу, будут актуальны продукты длительного хранения – макароны, рис, картошка или то же готовое питание. У тех, у кого в ближайших населенных пунктах нет круглосуточных магазинов, всегда будет востребована основная бытовая химия и те же гречка, сахар, соль, специи и др.

Подводя итог, можно дать ряд советов для развития сопутствующей торговли на АЗС:

1. Тщательно подбирать ассортимент.
2. Стимулировать сбыт проводя маркетинговые акции.
3. Контролировать выкладку и запасы.
4. Увеличивать общую стоимость одной покупки.
5. Вознаграждать постоянных клиентов.

Список литературы

1. Vygon Consulting: «Нефтяная отрасль России: итоги 2015 г. и перспективы 2016–2017 гг.» – URL: <http://vygon.consulting/products/issue-598/> (дата обращения: 05.04.2019).
2. Данные с официального сайта ACNielsen – URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru.html> (дата обращения: 05.04.2019).

ТОВАРНАЯ СТРАТЕГИЯ СПОРТИВНЫХ МАГАЗИНОВ: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Фролов К.Н., Вдовина С.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности товарных стратегий спортивных магазинов, их приоритетные направления и проблемы формирования.

Ключевые слова: товарная стратегия, торговые сети спортивных товаров, спорт, товарный ассортимент.

Современный рынок динамичен и достаточно непредсказуем. Успех любой компании зависит не только от внутренней, но и от внешней среды. Важнейшая задача бизнеса – мгновенно адаптироваться к происходящему. И без стратегии в этом вопросе не обойтись.

Под товарной стратегией следует понимать общий курс товарной политики компании, рассчитанной на долгосрочную перспективу и предусматривающей решение принципиальных задач [1, С. 31].

На сегодняшний день, существует большое количество представителей розничной продажи спортивных товаров, такие как: «Спортмастер», «Декат-

лон», «Триал-спорт», «Леоганг» и др. При формировании товарной стратегии они сталкиваются с различными проблемами.

Например, «Спортмастер» и «Декатлон» используют схожие товарные стратегии, как и «Триал-спорт» и «Леоганг», но при более подробном рассмотрении они имеют существенные различия.

«Спортмастер» и «Декатлон» предлагают товары для массового потребителя, то есть для большей части рынка, что подразумевает продажу товаров низшего и среднего ценового сегмента, разумеется, качество и технические характеристики данных товаров будут соответствовать их цене, но это лишь на первый взгляд. Рассмотрим более подробно товарный ассортимент «Спортмастер» и «Декатлон», а также их ценовую политику, и политику предприятия в целом [2].

Обе торговые сети направлены на массового потребителя. Кроме того, предприятия занимаются продажей собственных брендов, но если продажа собственных брендов у сети «Спортмастер» – это скорее исключение, то у «Декатлон» все наоборот, что позволяет сети «Декатлон» снижать цену, не теряя при этом технических свойств товара. Ассортимент товаров «Спортмастер» и «Декатлон» схож, но цена на них существенно отличаются. Например, товары с одинаковыми техническими характеристиками и качеством могут существенно отличаться в цене (так, стоимость беговых кроссовок линии «new feel» «Декатлон» составляет 1 200 руб., в то время как схожая по характеристикам обувь марки «Demix» «Спортмастер» – 4 000 руб. [3, 4].

Вместе с тем, если рассматривать технически сложный товар, такой как, например, велосипед, то разница в цене двух схожих по своим характеристикам товаров, цена может достигать 15 000 – 25 000 руб. (марка «B`Twin rockrider 100» («Декатлон») 13 999 руб., марка «Stern» («Спортмастер») – 29 999 руб.) [3, 4]. При этом себестоимость товаров будет примерно одинаковой. Таким образом, «Спортмастер» нацелен на сегмент широкую аудиторию, в то время как «Декатлон» на потребителей – любителей спорта. Также из этого следует, что у «Спортмастер» товарная стратегия основана на высокой маржинальной стоимости товаров. «Спортмастер» предоставляет товар исключительно для новичков, а «Декатлон» может порадовать как новичков, так и любителей определенного вида спорта, но при этом, стартовая цена любого спортивного инвентаря будет существенно ниже. У «Декатлон» основополагающий принцип маркетинга – это так называемое «сарафанное радио», в то время как у «Спортмастер» довольно сильная и дорогая маркетинговая стратегия. В этой связи цена на товары «Спортмастер» значительно выше.

Торговые сети «Леоганг» и «Триалспорт» фокусируются на продажах товаров для занятия спортом на профессиональном уровне. Так маржинальная стоимость товаров в сети «Леоганг» выше, чем в сети «Триалспорт». Разница в цене в товарах с одинаковыми техническими характеристиками весьма существенная (велосипеды брендов «Mongoose g60» 72 999 руб. и «GT Fury» 102 000 руб.), при этом обе марки продаются в выше указанных торговых сетях. В обеих торговых сетях ассортимент товара состоит из топовых брендов не собственного производства, что увеличивает маржинальную стоимость [5, 6]. При этом и «Леоганг» и «Триалспорт» очень поощряют лояльность покупателей. При регуляр-

ных покупках покупателям выдаются карты на скидку от 15 % до 25 %. На первый взгляд, скидка не большая, но не стоит забывать, что данные торговые сети специализируются на продаже профессиональных спортивных товаров, стоимость которых может достигать 1 000 000 руб. Данный инструмент можно также рассматривать как маркетинговое преимущество, так как клиент имеющий карту лояльности одной из торговых сетей, в большинстве случаев будет приобретать товары в той сети, где больше выгода.

Отличий между торговыми сетями «Леоганг» и «Триласпорт» не так много, как у «Декатлон» и «Спортмастер», однако, это позволяет им сохранять конкурентное преимущество.

Далее рассмотрим различия и сходства между «Леоганг», «Триалспорт» и «Спортмастер», «Декатлон». Основным их различием является целевая аудитория, одни торговые сети нацелены на массового потребителя, другие на более узкий круг лиц, профессионально занимающиеся спортом. Отсюда следуют существенные различия в товарном ассортименте этих типов торговых сетей, но между ними есть и ряд сходств. Товарная сеть «Спортмастер» нацелена на исключительно новичков, в то время как «Декатлон» способен предложить товар, как новичкам, так и любителям, что делает эту товарную сеть немного ближе к «Триалспорт» и «Леоганг». Таким образом, целевая аудитория у сетей «Декатлон», «Триалспорт» и «Леоганг» может быть схожей. Из-за максимально низкой маржинальной стоимости товаров в «Декатлон» скидки являются исключением и бывают очень редко. В то время как в сетях «Спортмастер», «Леоганг» и «Триалспорт» скидки на товар могут использоваться даже в качестве маркетингового инструмента и являются регулярной и неотъемлемой частью сбыта и продвижения товара.

Таким образом, можно предложить торговым сетям продолжать перенимать опыт у своих конкурентов, что позволит расширить клиентскую базу и сохранить конкурентоспособность сетей.

Список литературы

1. Алексунин В.А. Маркетинг: Учебник. – М.: Дашков и К, 2008.
2. Утешева Г. «Декатлон» начинает развивать в России небольшой формат – URL: <https://fashionunited.ru/novostee/reetyeil-/dekatlon-nachinaet-razvivat-v-rossii-nebolshoi-format/2015091513348> (дата обращения: 05.04.2019).
3. Официальный сайт сети «Декатлон» – URL: <https://www.decathlon.ru/> (дата обращения: 05.04.2019).
4. Официальный сайт сети «Спортмастер» – URL: <https://www.sportmaster.ru> (дата обращения: 05.04.2019).
5. Официальный сайт сети «Триал спорт» – URL: <https://trial-sport.ru/> (дата обращения: 05.04.2019).
6. Официальный сайт сети «Леоганг» – URL: <https://leogang.ru/> (дата обращения: 05.04.2019).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТРМ И SMED В РОЗНИЧНО-СБЫТОВОЙ СЕТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ

Хисамова Э.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. в статье рассмотрена сущность бережливого производства и уделено внимание выявлению особенностей применения всеобщего обслуживания оборудования и его быстрой переналадке в рознично-сбытовой сети нефтяной компании.

Ключевые слова: бережливое производство, всеобщее обслуживание оборудования, быстрая переналадка оборудования, рознично-сбытовая сеть.

В современных условиях хозяйствования осваивать систему Lean Production (бережливое производство) предприятия рознично-сбытовой сети (РСС) нефтяной компании побуждают следующие факторы: необходимость успешно конкурировать в условиях современного рынка; требования потребителей, диктующих снижение цен и повышение качества; постоянно растущие ожидания потребителей; непрерывные технологические перемены [2, С. 5].

Бережливое производство определяют по-разному: как непрерывное совершенствование, как способ сокращения потерь или повышения эффективности процессов, как способ лучше понять потребности клиентов. Под системой «бережливое производство» мы понимаем комплекс взаимно дополняющих и поддерживающих друг друга подходов и методов, обеспечивающих наиболее эффективную организацию производства. Эти подходы и методы могут различаться в зависимости от того, кто и зачем их применяет, но в их основе лежит один и тот же базовый принцип – необходимость устранения в деятельности предприятий всех непроизводительных расходов и любых действий, не создающих ценность [2, С. 8].

По мнению многих практиков, преобразовать всю систему производства предпочтительнее, чем стабилизировать ее с помощью локальных улучшений. По нашему мнению, начинать необходимо с отдельных инструментов Lean Production, которые сфокусированы на наиболее приоритетных проблемах: повышение производительность труда; определение, устранение и предупреждение определенных видов потерь; повышение качества продукции.

Применение технологии бережливого производства на предприятиях РСС нефтяных компаний имеет ряд особенностей [2, С. 81].

Во-первых, предприятия нацелены на быстрый результат от внедрения инструментов бережливого производства, которые бы не изменяли кардинально ситуацию на предприятии и не требовали бы изменений на уровне высшего руководства предприятий.

Во-вторых, предприятия готовы вкладывать значительные ресурсы в технологии и оборудование, которые, по мнению руководителей, позволяют совершить значительный рывок, тогда как постоянное и постепенное совершенствование является длительным процессом с неясным экономическим эффектом.

В-третьих, предприятия берутся за инструменты бережливого производства и недооценивают важность философии бережливого производства, которая предполагает глубокую и всестороннюю культурную трансформацию.

Инструменты бережливого производства – это простые решения, позволяющие увидеть возможности для улучшений, существенно сократить потери, постоянно совершенствовать весь спектр бизнес-процессов, повысить прозрачность и управляемость организации, использовать потенциал каждого сотрудника предприятия, повысить конкурентоспособность, получить существенный экономический эффект, не неся при этом крупных финансовых затрат. Каждый из инструментов бережливого производства решает какую-то определенную часть проблем, и только их совместное применение позволит решить проблему полностью, или минимизировать ее до приемлемых величин [1, С. 413].

Состояние оборудования, степень использования его возможностей в значительной степени определяют уровень качества продукции, степень эффективности производства, поэтому вопросам оценки состояния оборудования, поддержания его на заданном уровне всегда уделялось серьезное внимание. Сократить время простоя оборудования, снизить затраты на поддержание оборудования, повысить производительность оборудования позволит всеобщий уход за оборудованием TPM (Total Productive Maintenance). Когда установка останавливается на капитальный ремонт, и каждый час простоя приводит к многомиллионной упущенной выгоде, то в этом случае очень большой потенциал у системы быстрой переналадки оборудования – SMED (Single Minute Exchange of Dies). Система TPM направлена на: повышение эффективности использования оборудования и персонала; сокращение количества поломок и дефектов; уменьшение запасов комплектующих и запасных частей; сокращение расходов на обслуживание.

Основные направления развертывания системы TPM в РСС НК [2, С. 87]:

- 1) отдельные улучшения для повышения производительности оборудования и инженерных систем;
- 2) самостоятельное обслуживание оборудования операторами;
- 3) плановое техническое обслуживание оборудования;
- 4) обучение и подготовка операторов и ремонтников;
- 5) управление разработкой и внедрением нового оборудования и нового продукта;
- 6) система обслуживания, ориентированная на качество;
- 7) охрана труда и окружающей среды;
- 8) система повышения эффективности в управленческих и обслуживающих подразделениях.

Реализация этапов системы TPM позволит исключить три основные категории потерь:

- потери на остановки DTL (Down Time Loss);
- потери в скорости SL (Speed Loss);
- потери в качестве QL (Quality Loss).

Эффективным методом бережливого производства, позволяющим сократить время наладки оборудования, является SMED (Single Minute Exchange

of Dies). Операции наладки можно разделить на две категории: внутренние действия по наладке IED (Internal Exchange of Die), то есть операции, которые выполняются после остановки оборудования; внешние действия по наладке EDD (External Exchange of Die), то есть операции, которые могут быть выполнены во время работы оборудования. Преобразование как можно большего числа внутренних операций наладки во внешние позволяет в несколько раз сократить время наладки оборудования.

Сокращение времени простоев влияет на общую эффективность оборудования, что в свою очередь отражается на объемах, реализуемых ГСМ. Задача ремонтно-эксплуатационного цеха обеспечение бесперебойной работы оборудования АЗС.

Таким образом, в условиях практического внедрения бережливого производства особую значимость приобретают вопросы оценки фактического состояния и дальнейшие перспективы использования инструментов бережливого производства [3, С. 9]. Поскольку, во-первых, может появиться иллюзия, что на предприятии многое уже сделано, и можно снизить активность по внедрению инструментов и методов бережливого производства, и, во-вторых, каждый следующий шаг по снижению потерь и повышению эффективности предприятия будет требовать более значительных усилий. В связи с этим возникает необходимость в разработке модели, которая бы демонстрировала дальнейшие резервы внедрения инструментов и методов бережливого производства.

Список литературы

1. Хисамова Э.Д. Бережливое производство как концепция организации производственных процессов / Э.Д. Хисамова, И.А. Кодолова, Ю.С. Степанова // Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации – СПб.: Политех-пресс, 2018. – Глава 3., § 3.7. – С. 403–424.
2. Хисамова Э.Д. Бережливое производство в рознично-сбытовой сети ПАО «ТАТНЕФТЬ»: учебное пособие / Э.Д. Хисамова – Москва: Дипак, 2016. – С. 144.
3. Khisamova E. Network model of project Lean Production / E. Khisamova // Journal of Physics: Conference Series. – 2018. – Vol. 1015, Is. 4. – Art. № 042019.

БЕРЕЖЛИВЫЙ СЕРВИС В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Хисамова Э.Д., Газизова Л.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. статья посвящена теоретическим аспектам бережливого сервиса, а также его применению в гостиницах и отелях.

Ключевые слова: управление, бережливый сервис, потери, поток создания ценности.

Экономическая эффективность гостиницы и отеля простыми словами определяется выражением «нужно больше зарабатывать, и меньше расходовать». Простого и верного совета для гостиницы-отеля «как можно много заработать» просто не существует. Если быть точнее, есть огромное количество таких советов, мнений, путей и способов, но их результат зависит от очень многих условий – от локации, от инвестиций, от силы бренда, от моды, от случая. С вопросом «как мало расходовать» легче – все советы и способы, которые есть на эту тему, действительно приведут к снижению затрат. Обсудим самые неприятные виды затрат, которые называют «потерями» и методы борьбы с ними.

Потери – это операции, которые требуют затрат времени и ресурсов, но не повышают ценности товара или услуги для потребителя [5, с. 172].

Технология, которая борется с такими потерями, получила название «бережливого сервиса» (lean – стройный, англ.) Ее появление связывают с деятельностью компании «Toyota», менеджеры которой стали просто легендой эффективного производства [6, с. 106].

Во многих других отраслях экономики эффективным способом снизить издержки и не потерять при этом качество продукта считается применение бережливого менеджмента. Многие фирмы, использующие эти принципы, преуспевают в современной экономике, однако, в сфере туризма очень мало компаний, использующих принципы бережливого производства.

Рассмотрим, как методы «lean» можно применить для гостиницы и отеля, причем независимо от его размера.

Общепризнанно, что покупка услуг существенно отличается от покупки потребительских товаров повышенным риском для клиента, который, по сути, платит за то, чего не может потрогать и протестировать. Обычно на основании отзывов и узнаваемости бренда он формирует положительные ожидания, которые компания должна подтвердить, предоставляя высокий уровень качества своих услуг [7].

В связи с этим конкуренция на рынке отельного бизнеса разворачивается вокруг доверия постояльцев, в борьбе за которое все чаще используются гарантии обслуживания. Например, возврат денег в случае нарушения обязательств отеля, некачественного сервиса, долгого ожидания. Использование этого маркетингового инструмента привлечения клиентов означает, что любые нарушения в процедурах оказания услуг имеют экономические последствия для компании. Но, как мы все знаем, уровень сервиса в странах постсоветского пространства растет крайне медленно, что в перспективе может привести к вытеснению отечественных отельеров иностранными специалистами, которые давно привыкли бороться всеми средствами за внимание клиента.

«Бережливый сервис» для отелей – это строгая и дисциплинированная методология, которая использует данные и статистический анализ для измерения и улучшения операционной эффективности компании путем выявления и устранения «дефектов» в процессах производства и обслуживания [3]. Она идентифицирует и объединяет усовершенствования в области развития со стратегическими целями и бизнес-целями при анализе ключевых процессов, которые управляют организацией.

Проще говоря, если есть результат (например, доставка еды в номер), то есть процесс. В любом процессе, вероятно, будут нарушения производительности (например, комната грязная или блюдо остыло, пока его принесли в номер). Если есть варианты исполнения, то существует вероятность дефекта, из-за которого клиент получает некачественный результат и делает вывод о работе всей компании, оставляя негативные отзывы и рекомендации знакомым.

Цель Lean – применить прорывные инструменты, чтобы улучшить процессы и чтобы делать что-то лучше, быстрее и с меньшими затратами.

Метод Lean имеет пять фаз:

1. Определение:

- определение команды для работы над улучшением;
- определение клиентов (внутренних или внешних) процесса, их потребностей и требований;
- создание карты процесса, подлежащего совершенствованию.

2. Измерение: определение ключевых показателей эффективности и преобразование их в концепцию сигмы.

3. Анализ: определение первопричины проблемы, которая нуждается в улучшении.

4. Совершенствование: осуществление действий, связанных с генерированием, выбором и тестированием решений.

5. Контроль: реализация проекта и обеспечение того, чтобы улучшение со временем сохранялось [9].

В результате внедрения Lean отель достигает сразу нескольких быстрых финансовых побед и постепенно выручка увеличивается, а общие расходы клиентов вырастают в течение нескольких месяцев после внедрения методологии.

Отметим, что успех этой методологии обуславливается тем, что использование Lean было поддержано на различных уровнях:

1. ТОП-менеджмент отелей и команда вице-президентов, чьи цели имеют долгосрочную направленность, включая такие, как повышение доли рынка и прибыльности, сохранение долговременной жизнеспособности.

2. Директора гостиниц или «чемпионы проекта» на оперативном уровне.

3. Менеджеры проектов или «черные пояса», чье рабочее время fulltime предназначено для руководства и реализации Lean от выбора проекта до его реализации.

4. Руководители линейного уровня и ключевые сотрудники («зеленые пояса»), отвечающие за повседневные процессы проектов Lean [7].

Приведем несколько областей, в которых Lean может повысить ценность отельного бизнеса [3]:

- повысить лояльность клиентов;
- снизить текучесть персонала;
- повысить производительность / эффективность;
- сократить ошибки / потери при выставлении счетов;
- сократить время ожидания во время пиков регистрации / выезда;

- повысить качество обслуживания и производства продуктов питания и напитков;
- сократить время, затрачиваемого на уборку комнаты и чистку белья;
- стандартизировать требования к чистоте и порядку;
- уменьшить излишки запасов расходных материалов (моющие средства, продукты питания);
- увеличить уровень удовлетворенности сотрудников.

Применение бережливого сервиса в гостиницах и отелях обладает большим потенциалом, этой индустрии нужно лишь быть более открытой и гибкой, чтобы методологии были адаптированы к ней. Подобные нововведения позволят предприятиям данной сферы быть более подготовленными к повышающимся требованиям клиентов. Таким образом, можно заключить, что бережливое производство может быть использовано не только в промышленности, но и в сфере услуг. Придерживаясь простых принципов бережливого менеджмента предприятия гостиничного бизнеса могут не только снизить затраты и увеличить доход, но и повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Список литературы

1. ГОСТ Р 56020-2015 Бережливое производство. Основные положения и словарь.
2. Вумек Д.П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Д.П. Вумек, Д.Т. Джонс / Пер. с англ. – М: Альпина Бизнес Букс. – 2004. – 473 с.
3. Высочий Д.В. Система Lean: Концепция бережливого производства // Группа компаний «Правовая защита» / Д.В. Высочий – 2015. – URL: <https://otrude.ru/база-знаний/статьи/система-leanконцепция-бережливого-произ/> (дата обращения: 30.01.2019).
4. Джонс Д.Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Д.Т. Джонс, Д.П. Вумек – Альпина Паблишер. – 2013. – 472 с.
5. Манн Д. Бережливое управление бережливым производством / Д. Манн – М: Стандарты и качество. – 2009. – 208 с.
6. Тайити О. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / О. Тайити – М.: ИКСИ. – 2005. – 192 с.
7. Фомичев С.К. Концепции «Шесть сигм» и «Бережливое управление»: звездный союз / С.К. Фомичев, Н.И. Скрябина, О.Ю. Уразлина // Шесть Сигм в России – 2004. – URL: <http://www.sixsigma.ru/index.php?id=293/> (дата обращения: 30.01.2019).
8. Хисамова Э.Д. Организация производственного процесса на основе принципов бережливого производства / Э.Д. Хисамова // Экономический форум «Экономика в меняющемся мире»: сб. научных статей (24–28 апреля 2017), Казань. – 2017. – С. 341–343.
9. George M.L. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed & Six Sigm Quality to Improve Services and Transactions / M.L. George – N.Y.: McGraw-HillCo, 2003. – 386 с.

КОНФЕРЕНЦИЯ «МАРКЕТИНГ 3.0: ОТ ЭКОНОМИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ К ЭКОНОМИКЕ ДОВЕРИЯ»

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Гладкова В.Е., Новикова Е.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлены результаты анализа текущего состояния рынка грузовых автомобилей Республики Татарстан и в частности г. Казани. Выявлены марки, занимающие лидирующие позиции. Определены ключевые тенденции в продажах грузового сегмента марки «Mercedes-Benz».

Ключевые слова: грузовые автомобили, Mercedes-Benz, конкурентный анализ, темп роста, динамика продаж.

Для проведения конкурентного анализа компаний, занимающихся поставкой грузовых автомобилей на территории Республики Татарстан, необходимо обратиться к базе регистраций за 2018 год. Актуальность данного исследования заключается в потребности каждой отдельно взятой организации четко понимать, какое место она занимает на рынке. Каковы тренды дальнейшего развития. Насколько крупные окружают конкуренты, и кто является лидером продаж в регионе, а также в городе присутствия. На примере компаний, занимающихся реализацией грузовых автомобилей Mercedes-Benz, был проведен анализ распределения долей рынка по Республике Татарстан (рис. 1).

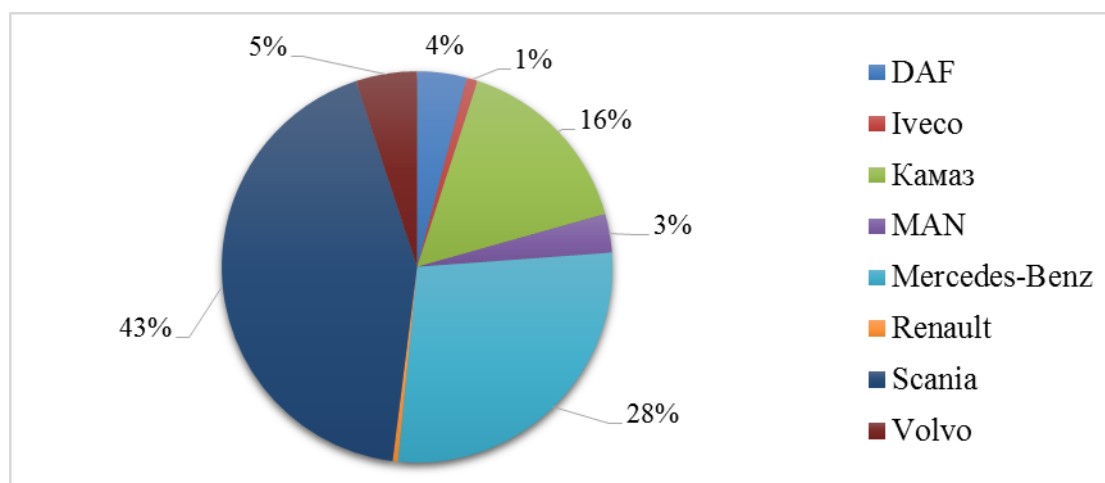


Рис. 1. Рынок грузовых автомобилей в РТ, доля брендов в % в 2018 г.

Тройка лидеров это такие марки автомобилей как Scania, Mercedes-Benz и Камаз. Для более глубокого анализа места на рынке исследуемой организации

было проведено исследование по г. Казани. Поскольку на данной территории эта компания единственный дилер грузовой техники Mercedes-Benz. В разрезе продаж на территории города анализ продемонстрировал следующую расстановку сил (рис. 2).

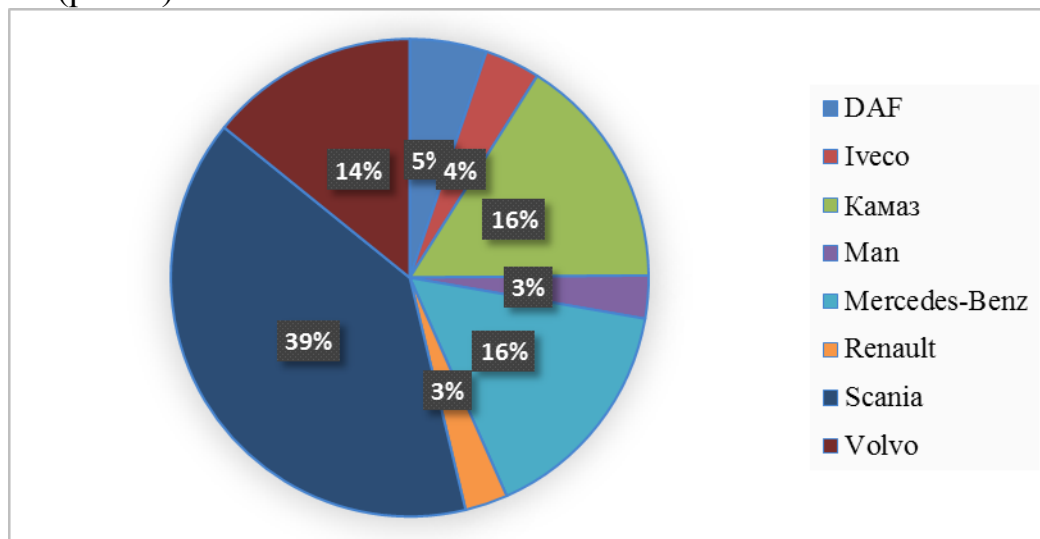


Рис. 2. Доля рынка, занимаемая каждым производителем грузовых автомобилей на территории Казани

То есть лидирующие позиции распределили между собой 4 бренда: Scania, Камаз, Mercedes-Benz и Volvo.

Таким образом, была определена доля рынка, которую занимает рассматриваемая компания в разрезе количества проданных автомобилей на территории республики Татарстан.

Для понимания общих трендов в продажах грузовых автомобилей Mercedes-Benz необходимо обратиться к данным за последние 2 года. На результате которых возможно увидеть полную картину, которая отображена в обобщенном графике за 2017–2018 годы. Общий тренд демонстрирует стабильный рост продаж без тенденций к спаду (рис. 3).



Рис. 3. Динамика продаж грузовых автомобилей Mercedes-Benz в 2017–2018 гг. и прогноз на 1 п.г. 2019 г.

Для определения приоритетных позиций в модельном ряду необходимо также обратиться к данным по количеству проданных автомобилей за 2018 год. На основании данных базы регистраций в Татарстане было продано 843 грузовых автомобиля Mercedes-Benz (рис. 4)

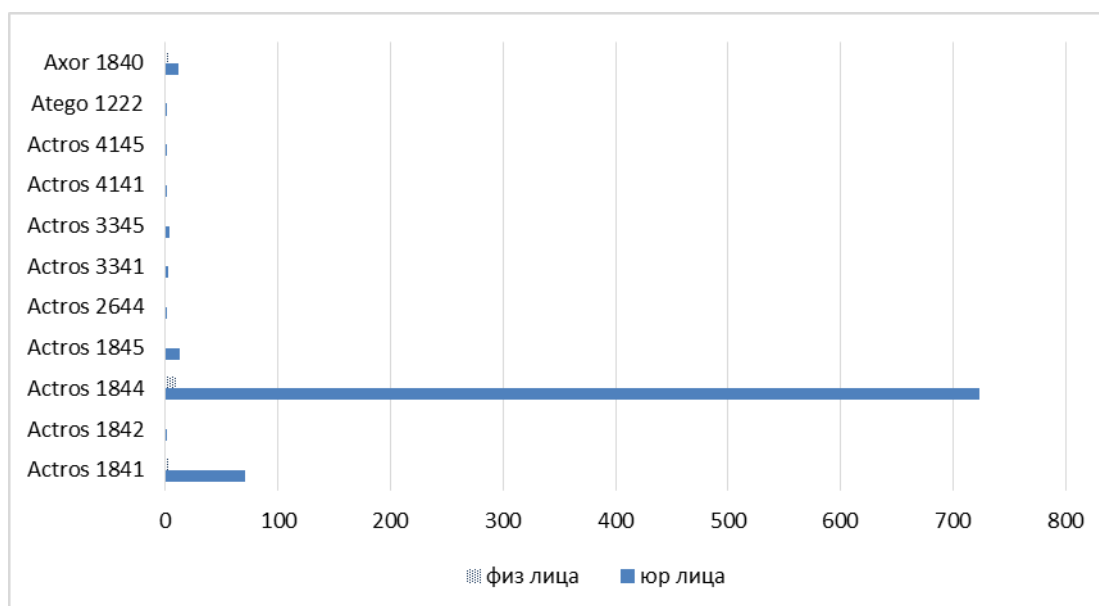


Рис. 4. Продажи грузовиков Mercedes-Benz в Татарстане за 2018 год в штуках по модели

Таким образом, по результатам проведенного анализа мы можем сделать вывод, что на территории Республики Татарстан наиболее популярной моделью оказался Mercedes-Benz Actros 1844.

Резюмируя полученную информацию, можно сказать, что темпы роста продаж грузовиков Mercedes-Benz находятся на стадии постоянного подъема. Рассматриваемая компания, занимающаяся продажей автомобилей на территории Республики Татарстан в тройке лидеров по реализации автомобилей. Особой популярностью у покупателей пользуется модель Actros 1844. Основными конкурентами являются такие производители как Scania, Камаз и Volvo. Необходимо обратить внимание на ценовую политику конкурентов, для того чтобы иметь возможность предлагать конкурентоспособные цены на те модели, которые не пользуются популярностью. А также продумать и реализовать комплекс стимулирующих предложений для ходовых моделей, для увеличения объема их продаж.

По прогнозу можно сделать вывод о том, что провалов в продажах не предвещается, то есть компания может без особого риска вкладывать денежные средства в покупку автомобилей, учитывая спады в курсе евро, для получения дополнительной прибыли на момент продажи.

Список литературы

1. Козлов А.Д. Анализ развития российского рынка грузовых автомобилей / А.Д. Козлов, К.О. Соколов // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. – 2011. – № 2. – С. 63–64.

2. Храмцова Н.А. Состояние и развитие автомобильной отрасли Российской Федерации / Н.А. Храмцова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – № 2. – С. 114–120.
3. Новикова Е.Н. Разработка структуры информационной системы маркетинга проектной организации / Е.Н. Новикова // Научное обозрение. – 2014. – № 9-1. – С. 282–285.

ОМНИКАНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ивашкова Н.И.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация. В статье анализируются основные тренды, стратегии и тактики маркетинга в условиях цифровизации. Рассматривается современная концепция маркетинга – Маркетинг 4.0., в основе которой омниканальность – интеграция онлайн и офлайн каналов. Приводятся примеры использования онлайн и офлайн каналов коммуникаций на различных этапах принятия потребителями решений о покупке.

Ключевые слова: маркетинг 4.0, онлайн, офлайн, омниканальность, цифровая экономика, контент-маркетинг, поведение потребителей, геймификация.

За последние 100 лет концепция маркетинга эволюционировала от внимания к продукту, сосредоточилась на потребителе, затем на социально-этической концепции, основанной на новой философии бизнеса, которая помогает компании удовлетворить потребности потребителей, принимая во внимание интересы развития общества. Цифровая экономика принесла много изменений в поведение потребителей, взаимодействие с потребителями и маркетинг. Технология, начиная с электронной коммерции и заканчивая социальными сетями, превратилась в реальность для потребителей и бизнеса [7]. Тем не менее, цифровой маркетинг не предназначен для замены традиционного маркетинга, а сосуществует в коммуникациях с потребителями.

В 2017 году Филипп Котлер предложил концепцию Marketing 4.0, которая призвана помочь компаниям адаптироваться к меняющемуся поведению потребителей в цифровой экономике [4]. Концепция Marketing 4.0 основана на интеграции онлайн и офлайн каналов коммуникаций.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо учитывать важные тенденции цифровой экономики. В частности, цифровая экономика основана на компьютерных технологиях, которые кардинально меняют способы сбора и распространения информации путем общения с потребителями через цифровые каналы. Процесс обмена информацией стал быстрее и проще. Широкое использование мобильных телефонов и Интернета привело к тому, что потребители общаются и делают покупки онлайн [2].

Маркетологи перешли от рекламы к контент-маркетингу, используют корпоративные сайты и учетные записи социальных сетей, события, электрон-

ные бюллетени, мобильные уведомления, ориентируясь на целевых пользователей. Речь идет о целесообразности организации непрерывного взаимодействия с потребителями, не только для информирования о новостях, но и в процессе самой покупки, обеспечении обратной связи с клиентом [1].

Развитие онлайн маркетинга, с одной стороны, способствует расширению охвата целевых сегментов, оперативности коммуникаций, но снижается индивидуальный подход, осуществляемый в процессе живого человеческого общения. Онлайн и офлайн каналы могут быть использованы на различных этапах принятия решений о покупке. В соответствии с классической моделью потребительского поведения AIDA, основными этапами принятия решения о покупке являются: внимание, интерес, желание, действие. В таблице 1 представлены инструменты онлайн и офлайн маркетинга, используемые на различных этапах принятия решений о покупке.

Таблица 1

Онлайн и офлайн маркетинг на этапах принятия решений о покупке

Этапы принятия решений о покупке	Внимание	Интерес	Желание	Действие
Инструменты маркетинга				
<i>Онлайн</i>	SEO, соц. сети, сайты	Email, блоги контент реклама, онлайн помощь, геймификация	Email, блоги геймификация	CRM, нетнография, Big Data
<i>Офлайн</i>	Печатная реклама, статьи, благотворительные акции, события	Семинары, конференции, геймификация каталоги	Встречи, переговоры, демонстрация геймификация мерчендайзинг	Опросы, обслуживание, личные продажи

Приведем ряд примеров использования интернет технологий, которые дополняют традиционный маркетинг, делая его более эффективным.

Российская социальная сеть Vkontakte (VK) дает возможность использовать упомянутые выше методы. Компании могут создавать специальную публичную страницу, которая обеспечивает прямую связь с клиентами через личные сообщения, комментарии и обсуждения; создавать рекламные объявления, нацеленные на конкретную целевую аудиторию. Искусственный интеллект позволяет компаниям одновременно общаться с множеством людей с помощью специальных чатов-ботов VK и отслеживать все упоминания о бренде [8].

Популярный розничный торговец Auchan использовал цифровые технологии в своем флагманском магазине на Тверской улице, 4 в Москве. В частности, электронные ценники позволяют потребителям всегда видеть фактическую цену товара, цена синхронизируется и обновляется мгновенно; рекламные акции запускаются автоматически в назначенное время. Вместо обычных плакатов

с информацией в магазине есть инновационные цифровые панели, которые транслируют видеоконтент и текущую информацию о рекламных акциях, скидках, продуктах и услугах магазина и компании [6].

Игровые технологии (Gamification) – еще один полезный инструмент для привлечения внимания, усиления вовлеченности и повышения продаж. Например, мобильная игра Pokémon Go из Niantic, Inc. имела огромный успех среди молодежи и принесла доход в размере 890 миллионов долларов в 2017 году [3]. Интересным маркетинговым примером использования технологии реальной и виртуальной реальности является проект Сбербанка «Сбербанк Go». На волне популярности Pokémon в июле 2016 года Сбербанк разместил рядом со своими филиалами приманки для Pokémon и организовал ее продвижение через социальные сети. Идея игр использовалась маркетологами, чтобы изменить имидж банка среди молодежной аудитории и укрепить имидж технологической компании [5].

Подводя итог упомянутым выше тенденциям маркетинга в цифровой экономике, необходимо отметить, что барьеры между каналами связи снижаются, и ключевой задачей является достижение интеграции онлайн и офлайн каналов. Маркетологи используют социальные сети, нетнографию, анализ баз данных, чтобы лучше понять и мотивировать потребителей, однако без личного контакта нельзя достичь максимального эффекта.

Список литературы

1. Зарбаилова Н.И. Современные IT-инструменты организации продаж банковских продуктов и услуг / Н.И. Зарбаилова, Н.И. Ивашкова // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2016. – № 1 (17). – С. 61–65.
2. Скоробогатых И.И. Маркетинг в условиях развития цифровой экономики / И.И. Скоробогатых, П.Ю. Невоструев, Ж.Б. Мусатова, Н.И. Ивашкова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2018. – № 3 (133). – С. 171–179.
3. Hoffer Ch. Pokemon Go Made a Ton of Money in 2017 / Ch. Hoffer – 2018. – URL: <http://comicbook.com/gaming/2018/01/31/pokemon-go-2017-revenue/> (дата обращения: 30.05.18).
4. Kotler P. Marketing 4.0. Moving from Traditional to Digital / P. Kotler, Н. Kartajaya, I. Setiawan – Wiley, 2017. – 208 p.
5. Pokemon Go. Rules of the game – URL: <https://www.executive.ru/management/marketing/1985905-marketing-buduschego-novye-miry-dopolnennoi-i-virtualnoi-realnosti> (дата обращения: 02.03.2018).
6. Store at Tverskaya, 4 by Auchan – URL: <https://www.auchan.ru/moscow-tverskaya-4> (дата обращения: 31.05.18).
7. Shannon Cummins. Omni-channel research framework in the context of personal selling and sales management: A review and research extensions / Shannon Cummins, Peltier, James W., Dixon, Andrea // Journal of Research in Interactive Marketing. 2016. – Vol. 10. – Issue: 1. – pp. 2–16.
8. Vkontakte (2018) “Advertisement” – URL: <https://vk.com/ads> (дата обращения: 31.05.18).

ПАРАДОКС ЭКОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ: ПОЧЕМУ ВСЕ ХОТЯТ, НО МАЛО КТО ПОКУПАЕТ ЭКОЛОГИЧНЫЕ ТОВАРЫ?

Лукина А.В.

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия;
Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, Москва, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы существования парадокса экологичных товаров. Автор формулирует причины его существования на российском рынке, аргументируя свои выводы результатами маркетинговых исследований.

Ключевые слова: экологичные товары, парадокс экологичных товаров.

Парадокс экологичных товаров состоит в том, что высокий уровень желания покупать экологичные товары не трансформируется в покупку. Потребители утверждают, что хотят покупать экологичные товары, но эти желания не трансформируются в реальное покупательское поведение [7].

Исследования, проводимые нами в 2003 г. (опрос) [4], 2011 г. (опрос) [3] и 2017 г. (фокус-группа, опрос) [2], имели цель определить виды активности, интересы и мнения потребителей, раскрывающие их систему ценностей в отношении экологических проблем. В результате было установлено, что экологичность является атрибутом оценки товара экологически ориентированных потребителей. Наши исследования показали, что более 60 % экологически ориентированных потребителей обращают внимание на экологичность товара при покупке, при этом наиболее важной группой потребительских товаров с точки зрения повышения их экологичности являются продукты питания – 93 % респондентов указали эту категорию.

Анализ литературы и собственные исследования позволили установить причины существования парадокса экологичных товаров на российском рынке.

1. *Отсутствие знаний у потребителей о том, какие товары можно считать экологичными* и, как следствие, подмена экологичных товаров культурно обусловленными (халяльные, кошерные) и фермерскими товарами [1; 3; 5].

2. *Отсутствие единства в определении параметров экологичного товара.* Исследование 2017 г., в котором автор принимал непосредственное участие, показало, что наиболее значимыми параметрами для определения экологичности товара являются состав продукта (71 %) и экологическая маркировка. Почти 39 % респондентов указали как определяющий параметр внешний вид продукта, около 34 % – информацию о производстве и 9 % – бренд (рис. 1).

Параметры определения экологичности товара варьируются в зависимости от пола и дохода. Это означает, что и без того узкая ниша экологически ориентированных потребителей делится еще на более мелкие, что является ограничивающим фактором для компаний производителей.

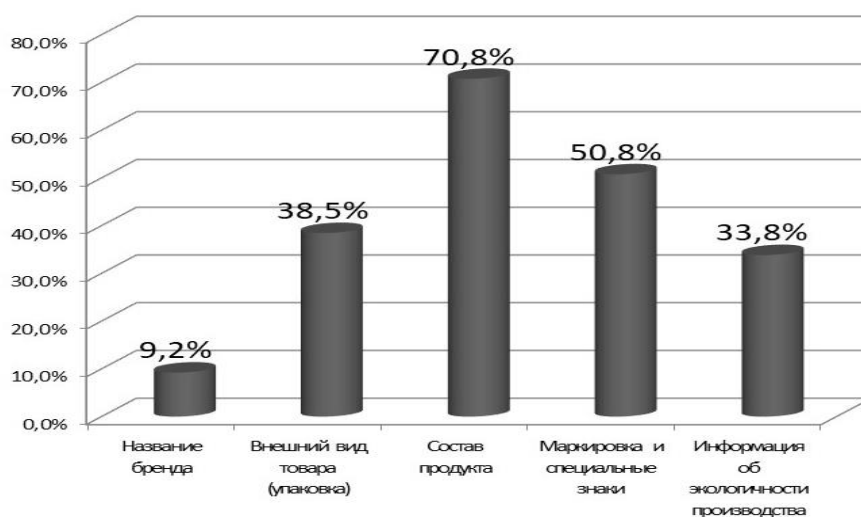


Рис. 1. Параметры экологичности товаров (2017 г.) [2]

Кроме того, исследование показало, что экологичность товара важна для потребителей, только если они осознают непосредственное влияние на их здоровье [2]. В результате опроса выяснилось, что для потребителей при выборе экологичного товара ключевым мотивом является польза для здоровья (57 % респондентов) при этом заботу об окружающей среде многие указывали только дополнительным мотивом (37 % респондентов). Ключевым мотивом выбора забота об окружающей среде была выбрана 8 % респондентов.

3. Конкуренция нужд и ошибки позиционирования экологичных товаров как удовлетворяющих нужду потребителя в безопасности. Для большинства россиян экологичность товара – это удовлетворение нужды в безопасности. Однако в настоящее время более актуальной является удовлетворение нужды в уважении, признании и статусе, что и определяет выбор потребителя. Интересным стал результат обсуждения в фокус-группе, когда участники пришли к выводу, что экологичность товара перестает иметь значение для потребителя, когда товар является модным, статусным или даже просто воспринимается потребителем как более удобный. В отдельных случаях, например, по группе «бытовая химия», экологичность отождествлялась потребителями с низкой эффективностью [2]. Кроме того, потребители считают, что эффективность экологичных товаров ниже, чем традиционных аналогов, и их покупка и использование будет связаны с потерей потребительской ценности (внешний вид, комфорт, вкус/запах, срок службы). Таким образом, необходимо произвести перепозиционирование экологичности товара, представляя экологичность элементом статуса и заботы о себе и своих близких.

4. Ограниченность возможности ценовой дифференциации. Наши исследования показали, что большинство респондентов готовы платить больше за экологичные товары (97 % в 2017 г.; 73 % в 2011 г.; 91 % в 2003 г.), но при условии, что остальные потребительские свойства не будут уступать традиционным аналогам. Исследование также показало ограничения в возможностях ценовой дифференциации (рис. 2), большинство респондентов считают оправданным ценовую дифференциацию в 5–10 % для экологичных товаров [2; 3; 4].

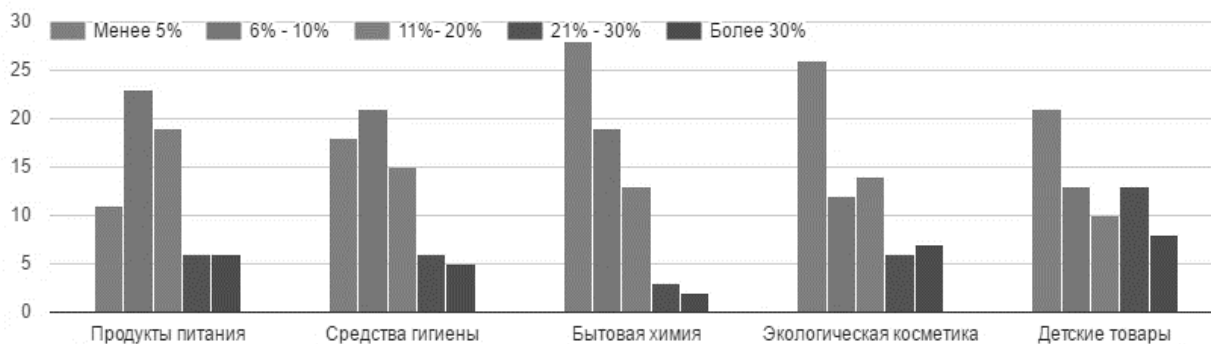


Рис. 2. Возможность ценовой дифференциации экологичных товаров (2017 г.) [2]

Сопоставительный анализ результатов нашего исследования и данных международных исследований показал, что цена экологичного товара может быть выше не более, чем на 2 % от традиционных аналогов при условии наличия дополнительных потребительских ценностей [8]. В то время как на российском рынке цена экологичных товаров в зависимости от категории может отличаться от традиционных аналогов в пределах от 20 до 400 % [6].

Не удивительно, что экологичные товары не получили значительного распространения в нашей стране. По данным IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements), в России продажи экологичных продуктов питания составляют около 0,1 % всех продуктов питания [9].

Список литературы

1. Кадерова В.А. Исследование намерения и готовности потребителей к приобретению культурно обусловленных товаров. Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2017. – № 2. – С. 146–154.
2. Киселев, В.В., Крутько, И.В., Лукина, А.В., Матвеев, И.В., Цехов, А.С. Исследование восприятия экологичности товара потребителями и оценка его влияния на выбор товаров при покупке / А.В. Лукина, М.А. Крутько, И.В. Матвеев, А.С. Цехов, В.В. Киселев // Друкеровский вестник. – 2018. – № 2. – С. 92–103.
3. Лукина А.В. Экологический фактор в отношении и поведении российских потребителей / А.В. Лукина // Вестник российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2012. – № 6 (48). – С. 74–80.
4. Лукина А.В. Экологический фактор в поведении российских потребителей / А.В. Лукина // Маркетинг. – 2003. – № 4. – 0,5 п.л.
5. Мусатова А.С. «Зеленые» продукты в розничной торговле: сравнительный анализ факторов, влияющих на выбор потребителя // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2013. – № 4 (58). – С. 29–33.
6. Обзор российского рынка экологически чистых продуктов питания. Исследования консалтинговой компании «Дворникова и партнеры» // Российский продовольственный рынок. – 2013. – № 4. – URL: <http://www.food-market.spb.ru/current.php?article=1851> (дата обращения: 08.04.2019).

7. Bonini S.M.J. Helping "Green" Products Grow / S.M.J. Bonini, J.M. Oppenheim // The McKinsey Quarterly. – 2008. – URL: <http://www.data360.org/pdf/20081029-174901.08-10-29%20McKinley%20Green%-20Perception.pdf> (дата обращения: 12.01.2018).
8. Ginsberg J.M. Choosing the Right Green Marketing Strategy / J.M. Ginsberg, P. Bloom // MIT Sloan Management Review. – 2004. – Vol. 46 (1). – P. 77–84.
9. IFOAM – Organics International Annual Report 2015 – URL: https://www.ifoam.bio/sites/default/files/annual_report_2015_0.pdf (дата обращения: 10.03.2019).

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ

Мартынова О.В., Антонченко Н.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены два подхода к определению лояльности потребителей: поведенческий подход и подход, основанный на психологическом восприятии потребителя. Выделены основные данные видов лояльности. Представлены методы оценки лояльности, основанной на психологическом восприятии потребителя.

Ключевые слова: лояльность, поведенческая лояльность, восприятие, потребитель, удовлетворенность, осведомленность.

В контексте концепции маркетинга отношений актуализируются вопросы, связанные с формированием, оценкой и повышением лояльности потребителей. Можно выделить два основных подхода к определению потребительской лояльности. С точки зрения поведенческого подхода лояльность предполагает увеличение частоты покупок, совершаемых потребителем, размера покупок, осуществление перекрестных продаж потребителю. То есть в данном случае лояльность рассматривается с позиции поведения потребителя, его конкретных действий при взаимодействии с компанией. Второй подход к определению потребительской лояльности основан на психологическом восприятии. С точки зрения данного подхода лояльность подразумевает предпочтение потребителем определенного товара/бренда/компании, которое основано на чувствах, эмоциях, мыслях, относительного данного товара/бренда/компании. Такой тип лояльности называют воспринимаемой лояльностью [1, С. 70].

Исходя из сущности поведенческой лояльности, ее основными показателями являются:

- частота покупок, совершаемых потребителем;
- размер покупок (средний чек);
- перекрестные продажи (количество дополнительных продуктов компании, приобретаемых потребителем вместе с основным);
- низкая чувствительность потребителя к повышению цены на продукт компании или понижению цен ее конкурентами.

Измерение данных показателей позволит оценить степень поведенческой лояльности потребителей. Воспринимаемую лояльность измерить сложнее, так как в данном случае мы имеем дело с предпочтениями, мнениями, чувствами и эмоциями потребителей, достоверно измерить которые довольно сложно. Более того, предпочтения потребителей относительно продукта (бренда) не всегда соответствуют их покупательскому поведению [3, С. 108].

Основными компонентами воспринимаемой лояльности являются удовлетворенность и осведомленность. Осведомленность – степень известности потребителями о деятельности компании, производимых продуктах и их особенностях. Степень осведомленности потребителей об организации и/или предлагаемых ею товарах/услугах можно оценить с помощью опроса. При этом выделяют несколько типов осведомленности:

1. Направляемая осведомленность (узнавание компании (товара) по подсказке) – это самый низкий уровень осведомленности, при которой потребитель знает о существовании торговой марки и может ее опознать среди других.

2. Спонтанная осведомленность (вспоминание торговой марки) – потребитель вспоминает торговую марку (компанию, товар) без подсказки.

3. Расширенная осведомленность (полная осведомленность) – потребитель способен назвать несколько торговых марок товарной категории, особенности каждой из них, а также способен определить для себя приоритетность одной из них.

4. Узкая осведомленность (целевая осведомленность) – потребитель вспоминает только одну торговую марку (бренд) в товарной категории. Это может быть вызвано как низкой осведомленностью покупателя о торговых марках, незаинтересованностью человека товарами данной категории, так и высокой лояльностью к одному бренду.

Под удовлетворенностью в данном случае понимается ощущение довольства потребителем после приобретения, потребления товара или услуги. Удовлетворенность или неудовлетворенность товаром/услугой формируется в результате сопоставления потребителем своего опыта потребления товара или услуги от некоего предварительного ожидания относительно качества данной продукции, уровня обслуживания и других характеристик. Неудовлетворенность потребителя может быть связана с завышенными ожиданиями относительно товара/услуги или низким качеством самой продукции, низким уровнем обслуживания.

Для оценки степени удовлетворенности клиентов, а также причин их неудовлетворенности, целесообразно использовать следующие методы:

- анализ жалоб и предложений;
- опросы;
- метод тайного покупателя;
- анализ причин ухода клиента;
- интернет-форумы, отзывы в интернете.

Для количественной оценки степени удовлетворенности клиентов используется индекс потребительской удовлетворенности. Для этого необходимо проведение опроса или интервью с клиентами на предмет их удовлетворенности с использованием рейтинговых шкал.

Оцените, пожалуйста, с помощью 5-балльной шкалы (где 5 – полностью удовлетворен, а 1 - полностью не удовлетворен), насколько Вы удовлетворены следующими критериями при пользовании услугой byfly:*

	5	4	3	2	1
Своевременность оказания услуг	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Бесперебойность и качество предоставления услуг	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Доступность службы технической поддержки	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Полнота полученной информации, профессионализм специалистов службы технической поддержки	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Правильность начисления оплаты за услугу	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Своевременность оказания услуг	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Рис. 1. Оценка степени удовлетворенности услугами интернет-провайдера ByFly [4]

Преимущество данного метода в его простоте (в том числе для потребителей), возможности его проведения с помощью интернет-анкетирования, экономии времени и денежных средств. Реализация данного метода на примере оценки степени удовлетворенности услугами интернет-провайдера ByFly представлена на рис. 1.

Данный метод позволяет оценить степень удовлетворенности потребителей сразу после потребления товара или услуги (например, оценка сервиса доставки еды осуществляется, как правило, в этот же или на следующий день).

Существует несколько способов представления результатов опроса и расчета индекса потребительской удовлетворенности. В таблице 1 представлены 3 различных способа перевода балльных оценок в процентное соотношение. При первом способе оценке 1 присуждается 0 %, оценке 2 – 25 % и так далее к каждой следующей оценке прибавляется 25 %. При втором способе, оценке 1 присуждается 20 %, оценке 2 – 40 % и так далее к каждой следующей оценке прибавляется 20 %. При третьем способе количество потребителей, присудивших каждую категорию оценок, переводится в проценты к общему количеству потребителей.

Таблица 1

Методика расчета индекса потребительской удовлетворенности [2, С. 155]

Степень удовлетворённости потребителя	Балльная оценка	Количество оценок	Три способа представления результатов опроса		
			a	b	c
Полностью не удовлетворен	1	3	0 %	20 %	Процент потребителей, поставивших данную оценку
Не удовлетворен	2	7	25 %	40 %	
Нейтрален	3	10	50 %	60 %	
Удовлетворен	4	30	75 %	80 %	
Полностью удовлетворен	5	50	100 %	100 %	

Оценить степень лояльности потребителей также позволяет индекс приверженности или индекс лояльности NPS (Net Promoter Score). Данный показатель определяется, как правило, путем опроса потребителей и отражает степень готовности потребителей к совершению повторных покупок.

Расчет данного индекса предполагает несколько шагов:

1. Потребители в рамках опроса оценивают вероятность того, что они порекомендовали бы данную компанию/бренд/продукт своим знакомым по шкале

от 0 до 10, где 0 означает «Не буду рекомендовать ни в коем случае», а 10 соответствует ответу «Обязательно порекомендую».

2. На основе выставленных оценок потребители подразделяются на 3 группы: 0–6 баллов – критики, 7–8 баллов – нейтральные (или пассивные) потребители, 9–10 баллов – сторонники.

3. Далее производится расчет индекса по следующей формуле:

Индекс лояльности NPS = % сторонников – % критиков.

Индекс лояльности может принимать значения от NPS = -100 % (что означает, что все потребители не лояльны) до NPS = 100 % (что соответствует лояльности 100 % потребителей). Соответственно, чем выше значение индекса, тем благоприятнее это для компании.

Таким образом, потребительская лояльность подразделяется на поведенческую и воспринимаемую. Оценить поведенческую лояльность можно с помощью таких показателей, как частота и размер покупок, количество перекрестных продаж, степень чувствительности потребителя к изменениям цен на продукцию компании. Для оценки воспринимаемой лояльности потребителей целесообразно проведение опроса. Результаты опроса позволяют определить степень осведомленности и удовлетворенности потребителей, причины их неудовлетворенности. Количественно измерить степень удовлетворенности и лояльности можно с помощью расчета индексов потребительской удовлетворенности и лояльности.

Список литературы

1. Горбунова М.А. Лояльность потребителей: содержание и методы формирования / М.А. Горбунова, И.В. Аракелова // Евразийский союз ученых. – 2014. – № 7. – С. 69–71.
2. Кане М.М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебное пособие / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков – СПб.: Питер, 2008. – 275 с.
3. Тен А.В. Лояльность потребителей как ключевой элемент устойчивости функционирования коммерческой организации / А.В. Тен // Вестник Тамбовского университета. – 2010. – № 3 (83). – С. 106–110.
4. Официальный сайт Интернет провайдера VyFly. Оценка удовлетворенности пользователей пакетов услуг «Ясна» – URL: <http://www.byfly.by/questionnaire/> (дата обращения: 28.03.2019).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ DIGITAL МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Окулова А.А., Шарафутдинова Н.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные инструменты digital-маркетинга на примере известной производственной компании. Предложены рекомендации по повышению эффективности привлечения целевой аудитории.

Ключевые слова: digital-маркетинг, аудитория, привлечение, бренд, формирование лояльности.

В современном мире одним из самых перспективных и динамично развивающихся направлений является сфера digital. Согласно данным интернет-агентства «We Are Social» и платформы управления социальными медиа Hootsuite, на январь 2019 года в мире [1]: 4,388 млрд интернет-пользователей, 50 % населения; 3,484 млрд пользователей социальных сетей, 37 % населения.

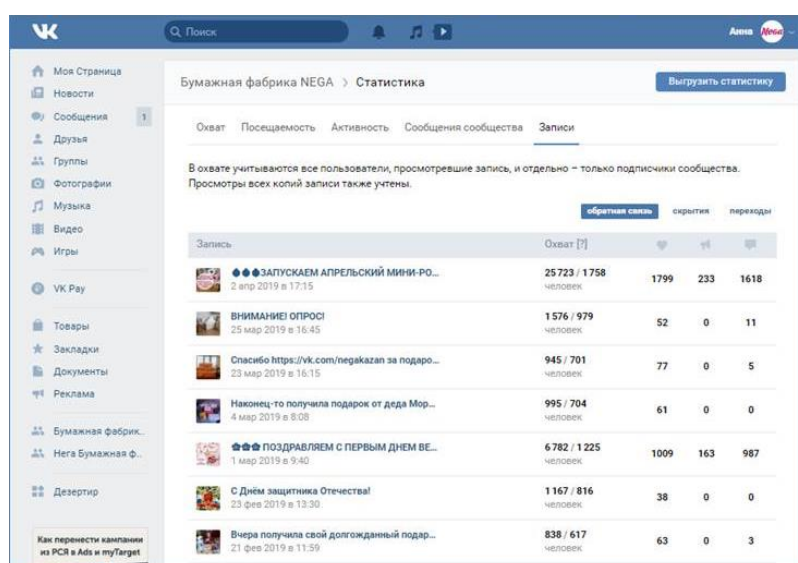
С развитием данной сферы появилась необходимость в выделении отдельной отрасли – digital-маркетинга.

Так, в онлайн-версии Оксфордского словаря digital – это нечто, относящееся к использованию или хранению информации в форме цифровых сигналов [2]. Т.е. цифровое телевидение, цифровое радио, интернет и т.д. – это все относится к цифровым каналам.

Digital-маркетинг – это самый оптимальный способ получить максимальный коммерческий результат, исключая все неэффективные расходы и обеспечивая значительную экономию рекламного бюджета [3, 4]. К особенностям относят – использование традиционных видов рекламы, чтобы привлечь внимание потенциальной аудитории и переместить его в цифровую (виртуальную) плоскость.

Обобщая мнение разных специалистов в данной области, рассмотрим основные задачи, которые решает digital-маркетинг: Поддержание имиджа бренда; Поддержка вывода новых брендов (или продуктов) на рынок; Повышение узнаваемости; Стимулирование продаж [5, 6].

В современной реалии российские компании стремятся к повышению конкурентоспособности. [7, С. 77] Применение инструмента digital маркетинга способствует этому. Так, в компании ЗАО «АТМСС» специалисты отдела маркетинга активно работают через группы в социальных сетях, таких как Instagram и Вконтакте, с помощью которых формируется целевая аудитория бренда, происходит взаимодействие непосредственно с клиентом @nega_paper; vk.com/negakazan.



Запись	Охват [?]	❤	👍	🗨
●●● ЗАПУСКАЕМ АПРЕЛЬСКИЙ МИНИ-РО...	25 723 / 1 758 человек	1 799	233	1 618
ВНИМАНИЕ! ОПРОС!	1 576 / 979 человек	52	0	11
Спасибо https://vk.com/negakazan за подар...	945 / 701 человек	77	0	5
Наконец-то получила подарок от деда Мор...	995 / 704 человек	61	0	0
👏👏 ПОЗДРАВЛЯЕМ С ПЕРВЫМ ДНЕМ ВЕ...	6 782 / 1 225 человек	1 009	163	987
С Днём защитника Отечества!	1 167 / 816 человек	38	0	0
Вчера получила свой долгожданный подар...	838 / 617 человек	63	0	3

Рис. 1. Статья вовлечения аудитории через социальные сети

Периодически проводятся конкурсы для привлечения внимания и повышения вовлеченности целевой аудитории, отзывы клиентов также положительно влияют на формирование бренда. Контент-маркетинг: создание визуального контента в социальных сетях продвигая тем самым продукт и сбор мнений потребителя о данном виде продукта. Специалисты отдела маркетинга грамотно формируют контент для аккаунтов в социальных сетях, продвигая тем самым продукт, и также осуществляют сбор мнений потребителя о данном виде продукта.

Есть особенности при продвижении бизнес аккаунтов в соц. сетях. Сотрудники отдела маркетинга с помощью проведения таргетированной рекламы через такие каналы, как Facebook, Яндекс Метрику и Google Analytics повышают охват целевой аудитории, вовлеченность аудитории.



Рис. 2. Источники трафика

В ЗАО «АТМСС» есть собственный сайт <https://nega.pf>. По результатам отчета количество подписчиков составляет свыше 3000 человек. За последний месяц снижение трафика связано с переносом сайта на другую платформу, и это обуславливает количество заявок в размере 12 штук. На данный момент ведутся работы по повышению эффективности данного канала продвижения.

Одним из эффективных инструментов привлечения аудитории является таргетинговая реклама. По последним данным было зафиксировано свыше 30 заявок, и сумма заказа составила свыше 100 тыс. руб.

Особенностью применения инструментов digital-маркетинга является оперативность результатов для анализа эффективности. Тем самым, возможно отследить количество посещаемости, времени, проведенного клиентами на сайте, на что больше обращают внимание, а на каком моменте наоборот покидают страницу, какая реклама больше привлекает в социальных сетях.

Специалисты отдела маркетинга тестируют разные варианты инструментов digital-маркетинга для привлечения и удержания своей аудитории, основываясь на результатах статистики.

Мы предлагаем применить и такие инструменты, как пресс релизы. Работа с прессой имеет много общего с созданием контента. Основным моментом является предоставление полной информации о продукте журналистам, чтобы у клиентов сформировалось четкое понимание конкурентных преимуществ товара вашей компании. Также системно получать обратную связь от лояльных клиентов, чтобы транслировать целевой аудитории. Разработать партнерские программы в рамках коллаборации, что способствует увеличению целевой аудитории. Отличным инструментом является автоматическая email рассылка. С помощью данного инструмента возможно подогревать целевую аудиторию, системно напоминать о продукте своей компании.

Список литературы

1. Официальный сайт агентства «We Are Social» – URL: <https://wearesocial.com/global-digital-report-2019> (дата обращения: 07.04.2019).
2. Оксфордский словарь онлайн – URL: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/> (дата обращения: 07.04.2019).
3. Онлайн-словарь журнала Financial Times – URL: <http://lexicon.ft.com/Term?term=online> (дата обращения: 07.04.2019).
4. Бизнес-словарь онлайн – URL: <http://www.business-dictionary.com/definition/> (дата обращения: 07.04.2019).
5. Статья в журнале Executive – URL: <https://www.e-executive.ru/management/marketing/1986286-7-obyazatelnyh-elementov-digitalstrategii> (дата обращения: 07.04.2019).
6. Заррелла Д. Интернет-маркетинг по науке: Что, где и когда делать для получения максимального эффекта / Д. Заррелла – М.: МИФ, 2014. – 192 с.
7. Шарафутдинова Н.С. Маркетинговые инструменты как фактор повышения конкурентоспособности российских компаний / Н.С. Шарафутдинова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2013. – № 2. – С. 76–81.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рольбина Е.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приведена методика обоснования стратегического плана маркетинга на основе анализа силы бизнеса, оценки привлекательности рынка (сегмента) и исследования жизненного цикла товарной группы.

Ключевые слова: стратегический план маркетинга, сила бизнеса, привлекательность рынка, жизненный цикл товара.

Значение стратегического планирования маркетинга состоит в том, что именно этот план определяет направления деятельности всех функциональ-

ных подразделений предприятия в целом и службы маркетинга в частности. Стратегический план маркетинга призван способствовать установлению соответствия возможностей предприятия потребностям рынка, то есть достижению цели деятельности предприятия. Стратегическое планирование маркетинга предполагает постоянный анализ внешней и внутренней среды маркетинга, исследование предпочтений потребителей, оценку угроз и возможностей, преимуществ и недостатков организации в сравнении с конкурентами. Анализ внутренней и внешней среды дает организации возможность выдвигать динамичные и конструктивные стратегии [5]. При разработке стратегических планов «желательно разрабатывать несколько вариантов стратегий» [4 с. 380].

Стратегическое планирование маркетинга строится в соответствии с «пирамидой стратегий» по трем уровням:

- 1) уровень организации формирует рыночные цели организации в целом;
- 2) уровень видов деятельности определяет рыночные стратегии за счет сегментации рынков и устанавливает стратегические цели в разрезе сегментов, такие как увеличение рыночной доли, завоевание новых рынков и др.;
- 3) уровень маркетинговых стратегий предполагает формирование стратегий по элементам комплекса маркетинга: товару, цене, каналам сбыта и продвижению.

Дальнейшая проработка стратегического плана маркетинга предполагает выбор критериев силы бизнеса в целях определения ценности товарной группы для силы бизнеса. К таким критериям могут относиться: доля рынка; рост рынка; уникальность продукта; конкурентоспособность цены; эффективность продвижения; новизна продукта; производительность; эффект масштаба; потребительская ценность; масштаб деятельности; цены на ресурсы; имидж; качество продукта; технические возможности; ноу-хау; кадровые ресурсы; продуктовая синергия; прибыльность; распределение.

Пример оценки товарной группы для силы бизнеса приведен в таблице 1.

Таблица 1

Расчет ценности товарной группы для силы бизнеса [1]

Критерий	Весовой коэффициент	Балльная оценка состояния критерия	Рейтинг
Доля рынка	0.3	3	0.9
Рост рынка	0.1	2	0.2
Новизна продукта	0.2	4	0.8
Потребительская ценность	0.4	5	2
Всего:	1		3.9

Приведенные расчеты проводятся по всем товарным группам и служат основой для определения их значимости для организации на основе суммарного рейтинга.

Следующим этапом стратегического планирования маркетинга является оценка привлекательности рынков, основными критериями при этом являются: размер сегмента рынка; рост сегмента рынка; размер спроса; защищенность от инфляции и депрессии; степень административного регулирования; доступ-

ность материальных ресурсов; входные барьеры; этап жизненного цикла; уровень конкуренции; требования к экологичности продукции; политические аспекты; структура дистрибуции.

Пример оценки рынков (сегментов) с точки зрения их привлекательности для организации приведен в таблице 2. Расчеты проводятся по всем рынкам (сегментам) и позволяют оценить возможность и целесообразность работы на исследуемых рынках (сегментах) или проникновения на них.

Таблица 2

Оценка привлекательности рынка (сегмента) [3]

Критерий	Весовой коэффициент	Балльная оценка состояния критерия	Рейтинг
Размер рынка (сегмента)	0.2	4	0.8
Размер спроса	0.4	4	1.6
Легкость преодоления входных барьеров	0,25	1	0.25
Административное регулирование	0,15	3	0.45
Всего:	1		3.1

По результатам проведенного анализа строится матрица планирования стратегического развития, горизонтальной осью которой является привлекательность рынка, а вертикальной – сила бизнеса. Квадрантами матрицы, отражающими стратегические рекомендации для каждого бизнеса являются:

- приоритетное инвестирование, поддержка позиции;
- избирательное инвестирование в зависимости от дохода;
- сбор урожая, отказ от инвестирования (инвестирование возможно, если это новый бизнес или новый рынок (сегмент)).

Далее необходимо провести анализ жизненных циклов товарных групп. В рамках анализа прежде всего строятся графики жизненных циклов товарных групп, определяются типы кривых и этапы, на которых находятся в данный момент товарные группы. Результаты и стратегические рекомендации обобщаются в таблице 3.

Таблица 3

Анализ жизненного цикла товарной группы [2]

Критерии	Этапы жизненного цикла			
	Выведение	Рост	Зрелость	Спад
Ассортимент	узкий	расширяется	стабильный	сужается
Цена	низкая / высокая	растет / снижается	стабильна / снижается	снижается
Количество каналов сбыта	немного	увеличивается	стабильно / снижается	снижается
Продвижение	активное, ознакомительное	переход к напоминающему	напоминающее / активизируется	минимальное

Конкуренция	высокая / низкая	растет	снижается	минимальная
Стратегия	Завоевание доли рынка	Рост доли рынка	Оборона, модификации	Уход с рынка, или работа на остаточный спрос

В качестве следующего этапа целесообразно провести исследование трендов конкурирующих товарных групп и их жизненных циклов с целью выявления относительных преимуществ по показателям: доля рынка, качество продуктов, продвижение, цены, объем продаж.

Одновременно определяются стратегии конкурентов и продолжительности жизненных циклов аналогов. По результатам формируются прогнозные значения показателей: продажи, валовая прибыль, рентабельность.

В итоге формулируются стратегии на основе выбора из следующих альтернатив: проникновение на новые рынки с новым товаром, нашивая стратегия, наращивание масштабов бизнеса, продуктовая дифференциация репозиционирование, прямая конфронтация, уход с рынка.

Список литературы

1. Грушенко В.И. Стратегии управления бизнесом. От теории к практической разработке и реализации: монография / В.И. Грушенко. – М.: ЮНИТИДАНА: Закон и право, 2012. – 295 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль – СПб: Питер, 1999. – 560 с.
3. Попкова Е.Г. Особенности использования маркетинговых моделей в процессе управления маркетинговой деятельностью компании / Е.Г. Попкова, А.П. Суворина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 02. – С. 3–11.
4. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум / коллектив авторов; под общ. ред. И.И. Скоробогатых, Д.М. Ефимовой. – М.: КНОРУС, 2019. – 510 с.
5. Marketing in Practice – URL: https://kupdf.net/download/marketing-plan_59fbe640e2b6f5a06257110e_pdf (дата обращения: 06.04.2019).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ АВИАТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Скоробогатых И.И., Волошина П.А.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация. в данной статье рассмотрены особенности отрасли авиаперевозок с точки зрения поведения потребителей и управления лояльностью. Исследуется классификация потребителей, исходя из уровня лояльности, а также факторы, определяющие воспринимаемое качество авиатранспортной услуги.

Ключевые слова: тенденции развития, потребительская лояльность, классификация потребителей, сфера авиаперевозок, поведение потребителей, потребительский спрос.

В сфере авиаперевозок потребности текущих и потенциальных пассажиров удовлетворяются путем предоставления услуг перевозки авиатранспортом, ввиду растущей необходимости совершать перелеты различной дальности из любой точки земного шара. В классическом понимании услуга означает действие или процесс, предлагаемый одной стороной другой. Хотя в ходе этого процесса нередко используются физические объекты, выполнение действия, по сути, носит неосязаемый характер и, как правило, не приводит к получению права собственности на что-либо. В авиационной отрасли ключевую роль играет не только физический продукт – воздушные суда, но и уровень квалификации персонала и предоставляемого сервиса. В условиях современного рынка продуктом авиакомпании принято считать весь комплект предоставляемых ею услуг.

Безусловно, главным фактором, определяющим качество авиатранспортной услуги, признана безопасность, которая заключается в минимизации лётных происшествий. Следующим значительным показателем является регулярность осуществления полётов. Среди прочих не менее важных факторов выделяются: удобство и доступность авиаперевозок для клиента, скорость, уровень сервиса и обслуживания как на земле, так и на борту самолёта во время осуществления перевозки. Атрибутами, определенными как «составляющие элементы по удовлетворению потребительского спроса на рынке», называются: полнота и актуальность данных о перевозках, наличие возможности свободного приобретения авиабилетов вне зависимости от дальности точки назначения, удобно составленное расписание полётов, расчёт оптимального количества времени на доставку пассажиров до аэропорта и обратно, длительность пребывания пассажиров в промежуточных точках, продолжительность полёта, отсутствие задержек в доставке пассажиров и товара до пункта назначения, чёткость выполнения договорных обязательств.

Исследования показывают, что при выборе авиаперевозчика пассажиры меньше всего интересуются типом воздушного судна (около 15 % респондентов) и брендом авиакомпании (4 % опрошенных). Основное внимание пассажиры уделяют следующим критериям:

1. Стоимость билета (36 % респондентов).
2. Время вылета/прилета (23 % респондентов).
3. Аэропорт (19 % респондентов).

На протяжении последних 5 лет вовлечение клиента в процесс обслуживания всё чаще принимает форму самообслуживания при помощи сети Интернет. Выбор подходящего по всем параметрам рейса в режиме on-line позволяет существенно сократить время поиска, бронирования и покупки авиабилета вне зависимости от дня недели и времени суток (по сравнению с офлайн торговлей в кассах авиакомпании и офисах продаж).

Стоит сказать о том, что с 2014 года по 2016 год подавляющее большинство потребителей авиатранспортных услуг планировали путешествия и приобрели

ретали билеты через веб-интерфейс (70 % респондентов). В 2018 году тенденция изменилась, и пассажиры начали отдавать предпочтение поиску авиабилетов через смартфон (Рисунок 1.1.).

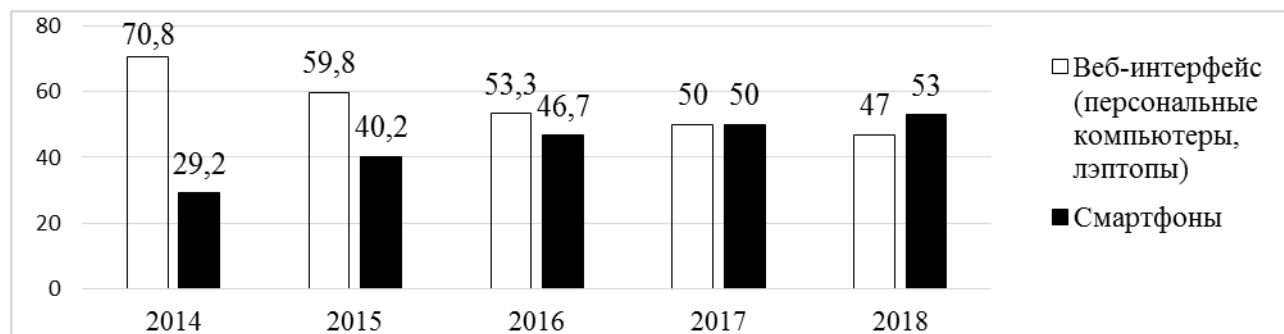


Рис. 1. Устройства, используемые для покупки авиабилета

Вне зависимости от способа поиска и приобретения авиабилетов в условиях современного предложения рынка все усложняется «полигамностью» потребителя: зачастую лояльность формируется по отношению сразу к нескольким брендам на рынке авиаперевозок, что доказывает необходимость регулярного поддержания взаимоотношений между компанией и клиентом. Однако потребительская лояльность является конечным результатом грамотной маркетинговой стратегии, которому предшествует длинный путь, начинающийся с отслеживания момента возникновения потребности в авиаперелете до послепродажного обслуживания пассажира.

Оценка доли прибыли от клиентов авиакомпаний с разным социальным статусом и разными приоритетами положила начало делению пассажиров на различные категории в зависимости от их важности. Таким образом, осознание мотивов совершения покупки позволили разделить пассажиров на шесть групп, исходя из уровня лояльности (Рисунок 2.).

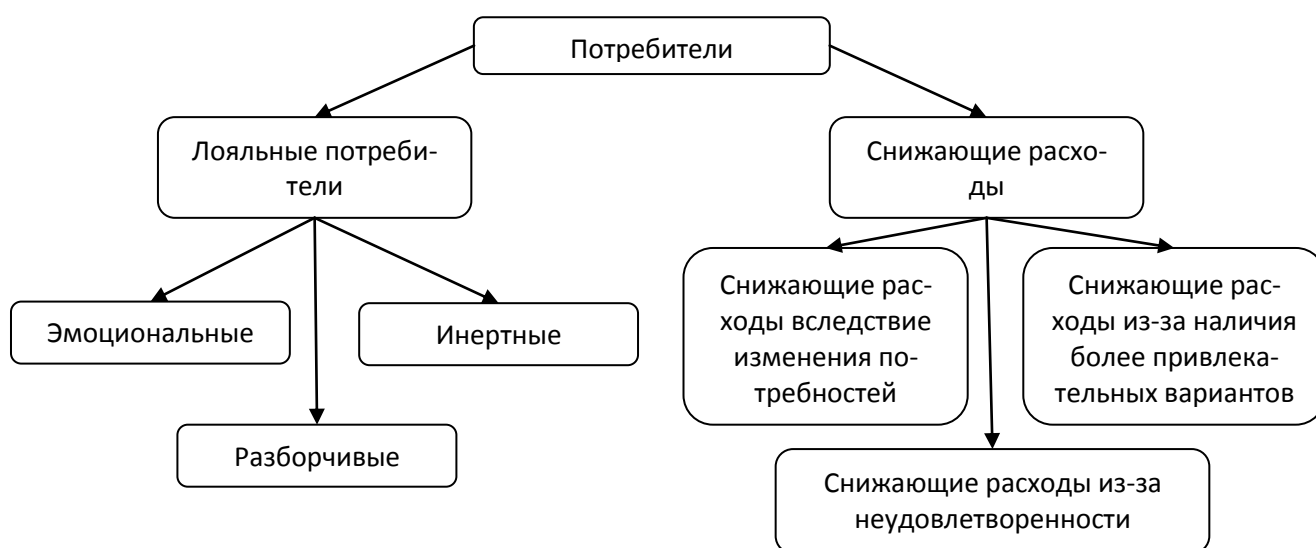


Рис. 2. Классификация пассажиров в зависимости от уровня лояльности

К группе лояльных потребителей авиационных услуг относятся те, кто не собирается снижать свой уровень расходов, а в некоторых случаях планирует даже его повысить. Как правило, потребители этой группы или удовлетворенные качеством обслуживания и испытывают эмоциональную привязанность, либо же просто не хотят перемен.

В группу сокращающих расходы входят те, кто, либо поменял стиль жизни, что обусловило возникновение новых потребностей (например, рождение ребенка), либо находится в поиске наиболее подходящего авиаперевозчика, либо потребители, которых не устраивает качество воздушных судов и предоставляемых авиакомпанией услуг. Разберемся поподробнее, что представляет собой каждая категория.

«Эмоциональные» потребители являются самыми лояльными. Каждая авиакомпания старается увеличить долю таких клиентов, так как им несвойственна нерешительность, чаще всего они не сомневаются в правильности выбора, довольны принятым решением, и вероятность ухода к конкурентам крайне низка. В основном на них оказывают сильное влияние неосознанные факторы (например, дизайн воздушного судна, интерьер и приятный запах на борту самолета).

К «инертным» потребителям относятся те, кто тоже лоялен и нечасто ставит под сомнение решение о выборе авиакомпании, но в данном случае это обусловлено сложностью смены авиаперевозчика (например, только один авиаперевозчик совершает рейсы из ближайшего аэропорта), либо же, незначительностью услуги для клиента. Также потребители данной категории могут считать, что изменения не стоят их усилий.

«Разборчивыми» считаются те пассажиры авиакомпаний, которые часто пересматривают принятые ими решения и действуют рационально. Они составляют самую большую группу потребителей, восприимчивы к программам лояльности авиакомпаний. Основные факторы при принятии решения о покупке для таких клиентов – цель покупки, цена и характеристика товара. Например, клиенты, предпочитающие комфортный сервиса на борту самолета, отдадут предпочтение наиболее известным авиаперевозчикам с широким выбором бортовых услуг, в то время как «охотники» за низкими ценами будут готовы потратить время и найти билеты с минимальной стоимостью.

Проанализировав факторы, определяющие воспринимаемое качество авиатранспортной услуги, элементы по удовлетворению потребительского спроса и мотивы пассажиров при выборе авиаперевозчика можно сделать вывод о том, что построение правильных взаимоотношений с потребителями, которые позволят выявлять изменения в их предпочтениях и квалифицированно управлять лояльностью клиентов, является одной из самых сложных ключевых задач вне зависимости от размера и продолжительности существования авиакомпании.

Список литературы

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер – М.: Изд. дом Гребенникова, 2003. – 440 с.

2. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / Дж. Иган: пер. с англ. Е.Э. Лалаян. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 375 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2017. – 480 с.
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия: пер. с англ. / К. Лавлок, 4-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2018. – 1008 с.
5. Скоробогатых И.И. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник / Общ. ред. И.И. Скоробогатых, Д.М. Ефимова – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017. – 339 с.
6. Солнцев М.А. Продукт авиакомпании в эпоху краудсорсинга / М.А. Солнцев; под ред. И.И. Скоробогатых – М.: Издательство «Креативная экономика», 2017. – 234 с.
7. Солнцев М.А. Атмосфера сервиса: учебное пособие / М.А. Солнцев, А.М. Козлова – М.: «Авиашкола Аэрофлота», 2014. – 172 с.

ПОКОЛЕНИЕ «ЦИФРОВЫХ» ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА 4.0

Скоробогатых И.И., Мусатова Ж.Б.

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

Аннотация. В статье рассмотрена связь между теорией поколений Штрауса и Хау и условиями появления и развития цифровой экономики, которая повлияла на появление нового сегмента «цифровых» потребителей (или потребителей, постоянно находящихся на связи), что в свою очередь обуславливает необходимость адаптации всей маркетинговой деятельности, реализуя концепцию Маркетинг 4.0, предложенную профессором Ф. Котлером.

Ключевые слова: Теория поколений, сегмент «цифровых» потребителей, Маркетинг 4.0.

При изучении поведения потребителей в современном мире достаточно широко используется теория поколений (generations theory), разработанная Уильямом Штраусом и Нилом Хау (William Strauss & Neil Howe) и описывающая повторяющиеся поколенческие циклы в истории США. О теории поколений впервые широко заговорили в 1991 году, когда вышла книга этих ученых Generations (Поколения) [1, с. 37], в которой они представили историю развития США как биографию различных поколений, начиная с 16 века. Ученые впервые заявили о том, что поколения людей, которые появляются примерно в интервале 20 лет, отличаются в своем поведении, предпочтениях, ценностях. Несмотря на то, что у теории были и свои апологеты, и противники, она получила довольно широкое распространение в среде социологов, психологов. В последние годы, ее активно используют и в маркетинге, изучая особенности покупательского и потребительского поведения представителей различных поколений.

Штраус и Хау определяют поколение как совокупность всех людей, рожденных в промежуток времени, составляющий примерно 20 лет, или одну фазу жизни: детство, молодость, средний возраст и старость [1, с. 42]. Для исторического периода 20-го века – начала 21-ого века, ученые предлагают выделить поколения беби-бумеров, поколение X, поколение Y, поколение Z. Российская школа теории поколений также большое внимание уделяет тем же самым поколениям в российской действительности. [2] Поколение, согласно исследованиям Штрауса и Хау, должно соответствовать трем критериям: 1) поколения живут в одну историческую эпоху, они становятся участниками или наблюдателями важных событий этого периода; 2) для представителей одного поколения характерны одинаковые модели поведения, они имеют общие убеждения и ценности; 3) представители одного поколения разделяют чувство принадлежности к этому поколению даже несмотря на то, что некоторые представители поколения Y (миллениалы) или Z (центениалы) постоянно заявляют о своей особенностях, тем не менее даже у этих поколений очень много общих черт [3, С. 57].

Разделяемые представителями разных поколений ценности, модели поведения, предпочтения и убеждения, которые изучаются в теории поколений также крайне важны для специалистов по маркетингу, менеджменту, управлению человеческими ресурсами. Для функции маркетинга и продаж важнейшими направлениями исследований является изучение потребителей, их моделей поведения, отношения, эмоции, убеждения, которые они проявляют относительно продукта, бренда, бизнес-процессов. Немаловажным также становится изучение возможностей коммуникации с представителями разных поколений, предпочтения которых к продуктам, услугам, брендам меняются от поколения к поколению.

Несмотря на достаточно логичную структуру теории поколений, современные условия развития экономики, технологий оказывают огромное влияние на всех: на потребителей, на бизнес. Новую эру называют диджитал (цифровая) эпоха (цифровая экономика), и именно она привнесла в нашу жизнь принципиально новые элементы: новый уровень и новые формы общения между людьми, между потребителями и бизнесом, между государством и жителями и прочее. Эти процессы касаются всех видов деятельности, в том числе и маркетинга. Трансформация маркетинга в цифровой экономике отражена в книге «Маркетинг 4.0» самого известного мирового маркетингового гуру, профессора Филиппа Котлера и его соавторов Картажайя и Сетьявана, на системной основе дает обоснование диджитал трансформации всей маркетинговой деятельности, включая изучение того, как себя ведут представители разных поколений при выборе, приобретении и оценке товаров и услуг. Профессор Котлер и его соавторы говорят о нескольких важнейших трендах, которые изменили всю маркетинговую деятельность: 1. Процесс покупки стал более социальным, на выбор потребителя влияет как реклама товара (бренда), так и мнения других потребителей. Это так называемые f-факторы: friends (друзья), family (семья), fans (фанаты товара (бренда), followers (последователи). Все коммуникации в настоящее время переносятся в Интернет. 2. Бренды становятся все более прозрачными, в цифровой экономике невозможно вводить в заблуждение покупателей, все уловки сразу же вскрываются. 3. Новый путь покупателя. Покупатели

в цифровой экономике изучают, находят информацию, проводят сравнение разных товаров по цене и качеству. 4. Соединенность (connectivity). Цифровая экономика снижает барьеры входа на рынок новых акторов, облегчает возможности создания новых брендов, изменяет отношения с конкурентами и с потребителями. 5. Влияние digital-native (цифровой) аудитории. Товары и бренды для быстрого роста и повышения восприимчивости на рынке со стороны потребителей – ранних последователей (early adopters) в настоящее время должны действовать через digital-native потребителей, то есть тех, кто очень активно пользуется всеми возможностями различных устройств, подключенных к интернету.

Появление нового сегмента потребителей, которых в англоязычной литературе называют «Connected Consumers» (соединенные потребители или потребители, постоянно находящиеся на связи) [4, С. 258], а мы их назвали «цифровые потребители» [5, С. 127]. Определив «цифровых» потребителей, как потребителей, которые находятся постоянно на связи с помощью самых различных устройств: смартфонов, планшетов, компьютеров, смарт-часов, соединенных автомобилей, устройств для управления «умным» домом и других, следует сказать, что их нельзя полностью отнести к новому (новейшему) поколению потребителей по нескольким причинам. Представители сегмента «цифровых» потребителей есть и в поколениях «беби-бумеров», и в поколениях X, Y, Z [6, С. 295].

Исследователи прогнозируют, что к 2025 году примерно половина всех потребителей в мире будут считаться «цифровыми», поскольку основные их покупки будут происходить в сети интернет с помощью самых разных устройств, включая мобильные. Если в 2015 году количество «цифровых» потребителей насчитывало примерно 1,4 миллиарда, то, по мнению экспертов исследовательского института The Demand Institute, уже к 2025 году их количество удвоится и будет составлять 3 млрд человек [7, С. 9].

Общее количество дискреционных расходов на приобретение товаров и услуг цифровыми потребителями также будет расти от 15 триллионов долларов США в 2015 году до более чем 32 триллионов долларов США в 2025 году (что составит примерно половину всех потребительских расходов в мире).

Рост сегмента «цифровых» потребителей обусловлен двумя факторами: (1) ростом проникновения интернет и (2) комбинацией двух факторов: роста общих денежных доходов домохозяйств и повышением индекса потребительской уверенности (consumer confidence index) в совокупности с уровнем вовлеченности потребителей (consumer involvement). Индекс потребительской уверенности по замечаниям экспертов у цифровых потребителей всегда выше, чем у потребителей, менее вовлеченных в получение информации и покупки товаров в Интернет. [8].

Все вышесказанное обуславливает изменение маркетинговой и рекламной деятельности для связи с «цифровыми» потребителями. Предлагается использовать модель «Где?», «Как коммуницировать?», «Что говорить?», «Что предлагать?». «Где?» подразумевает, что вся коммуникация с цифровыми потребителями переносится в Интернет. «Как коммуницировать?» описывает понимание того, что с такими потребителями нужно не просто «имитировать» их сленг, вокабуляр, но буквально говорить с ними на одном языке, понимая, что они представители все же разных поколений. «Что говорить?» означает,

что в коммуникации с цифровыми потребителями бесполезно говорить об авторитетах, единственный путь вовлечь в дискуссию, убеждать с помощью аргументов. Наконец, «Что предлагать?» означает разработку и предложение «цифровым» потребителям комплексное ценностное предложение, в котором основной упор делается не только на технические свойства продукта, но на сопровождающие продукт услуги, которые имеют ценность для этого сегмента потребителей.

Список литературы

1. Srauss W. Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069 / W. Srauss, H. Howe – USA: New York William Morrow and Company, 1991. – 521 p.
2. Интернет-портал Российской школы теории поколений. – URL: <https://rugenerations.su/all/> (дата обращения: 09.04.2019).
3. Kotler Ph. Marketing 4.0. Moving from Traditional to Digital / Ph. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan –USA, Ney Jersy: John Willy and Sons, 2017.
4. Labrecque L.I. Consumer Power: Evolution in the Digital Age / L.I. Labrecque Esche vor dem Jonas, Ch. Mathwick, Th.P. Novak, Ch.F. Hofacker // Journal of Interactive Marketing. – 2013. – Vol. 27. – pp. 257–269.
5. Скоробогатых И.И. Особенности поведения «цифровых» потребителей / И.И. Скоробогатых, Ж.Б. Мусатова // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 4 (68). – С. 127–130.
6. Мусатова Ж.Б. Трансформация моделей потребительского поведения и управление клиентским опытом / Ж.Б. Мусатова, И.И. Скоробогатых // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2017. – № 1-1. – С. 294–298.
7. Исследование «Количество потребителей, постоянно находящихся на связи» («Number of connected consumers globally») // The Demand Institute. – URL: <http://demandinstitute.org/connected-spenders-home/> (дата обращения: 09.04.2019).
8. Consumer confidence. Concerns and Spending Intentions around the World // Отчет компании Nielsen об исследовании индекса потребительской уверенности на основании опросов потребителей в 61 стране – URL: <https://www.nielsen.com/content/dam/niensglobal/kr/docs/global-report/2014/Q3-202015%20Global%20Consumer%20Confidence%20Report%20DIGITAL%20FINAL.pdf> (дата обращения 09.04.2019).

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА НА ОСНОВЕ ЧЕТКИХ И НЕЧЕТКИХ РЕГРЕССИЙ

Алсаиед Гена

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Нечеткий регрессионный анализ в настоящее время становится одним из наиболее перспективных направлений научных иссле-

дований в области анализа, прогнозирования и моделирования социально-экономических процессов. В статье приводятся результаты исследования по моделированию валового регионального продукта как показателя социально-экономического развития Республика Татарстан с использованием методов четкой и нечеткой регрессии.

Ключевые слова: моделирование, прогнозирование, валовый региональный продукт, линейная регрессия, нечеткая линейная регрессия.

Теория нечетких множеств обеспечила теоретическую поддержку для построения и анализа нечеткой регрессии [1]. Н. Танака создал модель нечеткой линейной регрессии с параметром, который был нечетким числом, применив метод линейного программирования для оценки параметров с критерием минимума индекса нечеткости [2]. Также исследователями предложены три формулировки нечеткого линейного регрессионного анализа [3]. В источниках приводится описание различных подходов к построению моделей нечеткой линейной регрессии социально-экономических процессов и их критический анализ [4]. Описание метода нечетких регрессий с использованием треугольных нечетких чисел (нечеткой коридор) представлен в [5].

В настоящей работе четкая и нечеткая линейная регрессия использовались для моделирования валового регионального продукта (ВРП) и сравнения по прогнозным свойствам.

В решаемых задачах были использованы выборки из показателей социально-экономического развития Республики Татарстан с 1999 по 2017 годы (данные взяты с сайта Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан <http://tatstat.gks.ru/>). При этом зависимая переменная представляет валовый региональный продукт, млн руб. (Y), а независимые переменные представляют следующие показатели: объем отгруженной продукции, млн руб. (X_1); продукция сельского хозяйства, млн руб. (X_2); инвестиции в основной капитал, млн руб. (X_3); объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», млн руб. (X_4).

Применяя МНК к исходным данным в среде Gretl, получим модель вида:

$$\hat{Y} = 34789.4 + 0.67795X_1 + 0.52059X_2 + 0.3102X_3 + 0.6743X_4.$$

В модели только X_1 оказался значимым на уровне $\alpha = 0.01$, три фактора оказались незначимыми, $R^2 = 0.9996$ и модель значима в целом по F-критерию Фишера при $\alpha = 0.01$. Это явный признак мультиколлинеарности факторов.

Проведя построение сокращенной модели с использованием совместного F-теста при исключении переменных, получаем следующее уравнение регрессии:

$$\hat{Y} = 38829.5 + 0.788515X_1 + 0.919567X_4.$$

Оба коэффициента регрессии значимы на уровне $\alpha = 0.01$, $R^2 = 0.9995$, модель значима в целом по F-критерию при $\alpha = 0.01$.

Построим нечеткую линейную регрессию с использованием треугольных нечетких чисел. Нечеткая регрессия имеет следующий вид:

$$\hat{Y} = (20308.71; 35047.64; 49786.57) + 0.7X_1 + 0.24X_2 + (0.54; 0.55, 0.56)X_3 + 0.27X_4.$$

Для оценки качества прогнозных моделей (четкой и нечеткой регрессии) используем следующие показатели (табл.1). При их расчете по нечеткой регрессии использованы середины возможных значений \hat{Y} . Очевидно, что в этом случае коэффициент R^2 не имеет естественной интерпретации как вариации зависимой переменной, объяснённой моделью.

Таблица 1

Показатели качества моделей

Показатели	Четкая регрессия	Нечеткая регрессия
Коэффициент множественной детерминации	0.9995	0.9996
Стандартная ошибка регрессии RMSE	14096	12780
Средняя абсолютная процентная ошибка MAPE	2.25	2.20

Заметим, что величины R^2 в четкой и нечеткой регрессии близко к единице, обе модели показывают высокое качество подгонки исходных данных. Величина RMSE в нечеткой регрессии меньше, чем в четкой регрессии. Точность прогнозирования двух моделей почти одинакова.

Изучим влияние размерности выборки на качество моделей. Для этого проведём моделирование по укороченной выборке с 2010 по 2017 годы.

Полученная четкая регрессия имеет вид:

$$\hat{Y} = 44436.8 + 0.690231X_1 + 0.809583X_3.$$

Нечеткая линейная регрессия с использованием треугольных нечетких чисел имеет вид:

$$\hat{Y} = (-11178.74; 3935.80; 19050.35) + 0.76X_1 + (0.54; 0.55, 0.56)X_3 + 0.69X_4.$$

Показатели качества прогнозных моделей четкой и нечеткой регрессии представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели для оценки качества моделей

Показатели	Четкая регрессия	Нечеткая регрессия
Коэффициент множественной детерминации R^2	0.998	0.998
Стандартная ошибка регрессии RMSE	13673	13682
Средняя абсолютная процентная ошибка MAPE	0.79	0.8761

Как видно, обе модели имеют примерно одинаковые показатели качества по моделированию ВРП.

Проведём сравнение моделей по прогнозным свойствам. Проведём разбиение имеющейся выборки на две части: обучающую и контрольную подвыборку. Обучающая подвыборка включает основную часть наблюдений с использованием данных с 1999 по 2016 гг. Для контрольной подвыборки выбираем данные за 2017 год. По обучающей подвыборке строим четкую и нечеткую модель и по моделям прогнозируем ВРП РТ на 2017 г.

Полученные результаты прогнозирования представлены в таблице 3.

Таблица 3

Прогнозы и их относительные ошибки

Модель	Вид прогноза		Относительная ошибка
	Точечный	Интервальный	
Четкая	2141494,2	[2080171. 5, 2202817.0] на уровне $\alpha = 0.05$	1,22 %
Нечеткая	2123012	[2104109, 2141915]	0,35 %

Видно, что точность прогноза по модели нечеткой регрессии даёт лучший точечный прогноз и более узкий интервальный прогноз ВРП на 2017 г.

В работе рассмотрен подход к моделированию и прогнозированию ВРП с использованием нечеткой и четкой регрессии. Анализ качественных показателей четкой и нечеткой регрессии показывает, что обе модели имеют близкие результаты при моделировании ВРП. Сравнение прогнозных свойств моделей показывает, что с использованием нечеткой линейной регрессии можно получить более точные прогнозы.

Список литературы

1. Zadeh L.A. Fuzzy Sets / L.A. Zadeh // Information and control. – 1965. – № 8. – С. 338–353.
2. Tanaka H. Linear regression analysis with fuzzy model / H. Tanaka, S. Uejima, K. Asai // IEEE Transactions on systems man and cybernetics. – 1982. – № 12. – С. 903–907.
3. Tanaka H. Possibilistic linear regression analysis for fuzzy data / H. Tanaka, I. Hayashi, J. Watada // European journal of operational research. – 1989. – № 40. – С. 389–396.
4. Волкова Е.Н. Нечеткая регрессионная прогнозная в моделях социально-экономических систем / Е.Н. Волкова, В.Б. Гисин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – № 5. – С. 30–33.
5. Бирюков А.Н. Нечеткая регрессионная прогнозная многофакторная модель для решения экономической прикладной задачи / А.Н. Бирюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2010. – № 22. – URL: <http://uecs.mcnip.ru> (дата обращения: 10.04.2019).

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Бикинеева Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается динамика притока инвестиций в регионы Приволжского федерального округа. На основе методики рейтингового агентства «Эксперт РА» представлен анализ оценки инвестиционной привлекательности субъектов округа.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный климат региона, экономика региона.

Инвестиционная привлекательность выступает основой стабильности развития регионов, которая приобрела наибольшую значимость в условиях рыночной экономики. В настоящее время контуры решения проблем региона смещаются в область устойчивого развития, важнейшим фактором которого является благоприятный инвестиционный климат.

Под инвестиционной привлекательностью регионов понимается интегральная характеристика отдельных регионов страны с позиции инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, влияющих на формирование доходности инвестиций и инвестиционных рисков. С государственной региональной политикой непосредственно необходимо увязать оценку и прогнозирование инвестиционной привлекательности регионов, ведь целью этой политики является обеспечение эффективного развития регионов [1, С. 5].

При проведении оценки инвестиционной привлекательности региона рассматривают систему факторов и показателей инвестиционного климата субъектов Приволжского федерального округа в отношении к целям социально-экономического развития [2, С. 66; 3, С. 39].

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по субъектам ПФО за 2013–2017 гг. (в фактически действовавших ценах)

Регион	2013		2014		2015		2016		2017	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Приволжский федеральный округ	2301,3	100	2384,3	100	2463,3	100	2438,1	100	2412,2	100
Ульяновская область	76,8	3,3	77,2	3,2	79,5	3,2	70,6	2,9	91,8	3,8
Республика Башкортостан	266,4	11,6	283,5	11,9	317,8	12,9	355,1	14,6	260,9	10,8
Республика Марий Эл	46,2	2,0	47,2	2,0	40,3	1,6	27,3	1,1	24,0	1,0
Республика Мордовия	53,7	2,3	47,5	2,0	52,8	2,1	52,6	2,2	59,9	2,5
Республика Татарстан	525,7	22,8	542,8	22,8	617,1	25,1	636,5	26,1	637,6	26,4

Удмуртская Республика	82,7	3,6	91,6	3,8	81,8	3,3	87,1	3,6	80,0	3,3
Чувашская Республика	60,1	2,6	53,5	2,2	55,7	2,3	50,1	2,1	51,9	2,2
Пермский край	219,5	9,5	207,6	8,7	226,2	9,2	239,4	9,8	253,8	10,5
Кировская область	58,7	2,6	61,4	2,6	55,8	2,3	57,0	2,3	57,0	2,4
Нижегородская область	280,9	12,2	276,8	11,6	235,1	9,5	232,0	9,5	244,1	10,1
Оренбургская область	152,9	6,6	154,0	6,5	169,2	6,9	167,3	6,9	181,7	7,5
Пензенская область	82,2	3,6	82,1	3,4	89,0	3,6	64,9	2,7	72,5	3,0
Самарская область	269,7	11,7	321,8	13,5	302,9	12,3	256,8	10,5	251,5	10,4
Саратовская область	125,8	5,5	137,4	5,8	140,1	5,7	141,3	5,8	145,5	6,0

Источник: составлено автором по [4].

Проведя анализ объема инвестиций в основной капитал субъектов Приволжского федерального округа, можно сделать вывод, что за 2013–2017 гг. лидирующее положение по поступающим инвестициям в основной капитал занимает Республика Татарстан. Республика Башкортостан занимает второе место, однако за наблюдаемый период удельный вес региона сокращается (на 0,8 %). Преимущественно снижение инвестиций Республики Башкортостан в основной капитал обусловлено завершением предприятиями ряда крупных проектов, основные средства по которым были освоены в предыдущие годы.

В таблице видно, что Пермский край заметно увеличивает свой удельный вес среди регионов Приволжского федерального округа. Рост инвестиций в основной капитал Пермского края на 2017 г. по сравнению с 2013 г. составил 1 %. Увеличению объема инвестиций в экономику Пермского края способствовала успешная реализация мер по поддержке инвестиционных проектов и формированию благоприятного инвестиционного климата.

Положительным фактором развития экономики Приволжского федерального округа является рост инвестиций в основной капитал. Данная тенденция обусловлена государственной поддержкой и стимулированием инвестиционной активности в регионах.

Таблица 2

Распределение регионов Приволжского федерального округа по рейтингу инвестиционного климата в 2013–2018 гг.

Регион	Инвестиционный климат					
	2012–2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ульяновская область	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1
Республика Башкортостан	2В	2А	2В	2В	2А	2А
Республика Марий Эл	3В2	3В2	3В2	3В2	3В2	3В2
Республика Мордовия	3В2	3В2	3В2	3В2	3В2	3В2
Республика Татарстан	1А	2А	2А	2А	2А	2А
Удмуртская Республика	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1

Чувашская Республика	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1
Пермский край	2В	2В	2В	2В	2В	2В
Кировская область	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	3В2
Нижегородская область	2В	2В	2В	2А	2А	2А
Оренбургская область	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1
Пензенская область	3В1	3В1	3В1	3В1	3А1	3А1
Самарская область	2В	2В	2В	2В	2А	2А
Саратовская область	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1	3В1

Источник: составлено автором по [5].

Рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА) проведена оценка инвестиционной привлекательности регионов России. Оценка инвестиционной привлекательности в рейтинге оценивается по двум характеристикам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск (1А – максимальный потенциал – минимальный риск, 2А – средний потенциал – минимальный риск, 3А1 – пониженный потенциал – минимальный риск, 2В – средний потенциал – умеренный риск, 3В1 – пониженный потенциал – умеренный риск, 3В2 – незначительный потенциал – умеренный риск).

Проанализировав распределение регионов ПФО по рейтингу инвестиционного климата (табл. 2), можно сделать вывод, что из регионов ПФО в 2018 г. наивысший уровень инвестиционной привлекательности имеют Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Нижегородская и Самарская области. Также по методике рейтингового агентства «Эксперт РА» регионы ПФО характеризуются высоким уровнем стабильности инвестиционного климата. За наблюдаемый период лишь 5 субъектов изменили свою группу.

Таким образом, Приволжский федеральный округ характеризуется значительным инвестиционным потенциалом развития. Во многих регионах имеются привлекательные финансово-инвестиционные перспективы, а регионы ПФО являются активно развивающимися в сфере инвестиционной и инновационной деятельности.

Список литературы

1. Агаева Л.К. Инвестиционная привлекательность региона: учебное пособие / Л.К. Агаева, В.Ю. Анисимова – Самара: Изд-во Самарского ун-та, 2018. – 72 с.
2. Сингатуллина Г.Р. Влияние финансовых рисков на инвестиционный климат России / Г.Р. Сингатуллина, К.А. Альтман // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2016. – № 2. – С. 66–73.
3. Сингатуллина Г.Р. Проблемы устойчивости региональной банковской системы / Г.Р. Сингатуллина, В.С. Серова // Научное обозрение – 2017. – № 16. – С. 39–44.
4. Инвестиции в основной капитал по субъектам ПФО // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://clck.ru/FWsyx> (дата обращения 07.04.2019).

5. Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2018 г. // Сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: https://raex-a.ru/rankingtable/region_climat/2018/tab1 (дата обращения 07.04.2019).

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Бойкова А.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье предлагается определение понятия «финансовой потенциал региона», произведена оценка финансового потенциала Республики Татарстан.

Ключевые слова: финансовый потенциал региона, структура финансового потенциала.

В настоящее время определение финансового потенциала на уровне региона является исходной ступенью в разработке любых региональных программ и прогнозов регионального развития. Изучение финансового потенциала региона становится все более актуальным, так как без обеспечения отдельного сбалансированного развития каждого из субъектов Российской Федерации, невозможно ее целостное социально–экономическое развитие.

Финансовый потенциал включает в себя составные части экономической системы региона. Например, доходы консолидированного бюджета либо налоговую базу региона, бюджеты внебюджетных фондов, финансовый потенциал предприятий и организаций всех форм собственности, средства населения в наличной форме, в банках и других финансовых институтах, в виде различных ценных бумаг, а также финансовые ресурсы институтов кредитно-финансовой системы региона [1, С. 127; 2, С. 31; 3, С. 39].

Важной частью финансового потенциала региона являются бюджетный и налоговый потенциалы. Бюджетные и налоговые ресурсы демонстрируют возможность региона самостоятельно выполнять свои обязательства и использовать современные финансовые инструменты стимулирования инвестиционной деятельности, гарантируют высокий уровень стабильности и привлекательности региона. К показателям бюджетно-налогового потенциала региона относят баланс доходов и расходов бюджета, уровень финансовой независимости, динамику государственного долга. Рассмотрим бюджетно-налоговый потенциал Республики Татарстан.

Бюджетно-налоговый потенциал является лишь составной частью общего регионального финансового потенциала. Для его оценки будут приведены следующие данные:

- 1) размер доходов консолидированного бюджета региона;
- 2) размер расходов консолидированного бюджета региона;

- 3) коэффициент финансовой независимости региона (отношение суммы налоговых и неналоговых доходов региона к общей сумме доходов бюджета);
 4) размер государственного долга региона [4, С. 206].

Таблица 1

Структура бюджетно-налогового потенциала Республики Татарстан

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы консолидированного бюджета, млрд руб.	191,5	210,7	208,3	216,8	242,5	262,0	287,7
Расходы консолидированного бюджета, млрд руб.	206,8	214,3	209,5	234,6	248,9	261,5	274,0
Уровень финансовой независимости	0,93	0,98	0,99	0,92	0,97	1,02	1,05
Размер государственного долга, млрд руб.	80,5	83,2	85,6	95,0	99,6	102,5	93,4

Источник: составлено автором по [5].

Оценка и размер финансового потенциала региона позволит определить масштабы и наличие финансовых ресурсов на данной территории. Общий финансовый потенциал региона складывается из частных потенциалов, которые, в свою очередь, вычисляются на основе характеризующих их показателей. В данной статье размер финансового потенциала Республики Татарстан будет определен на основании следующих частных потенциалов:

- 1) налоговый потенциал региона (размер налоговой базы, т.е. количество налоговых доходов в консолидированном бюджете региона);
- 2) прибыльность предприятий (сальдированный финансовый результат по предприятиям в регионе);
- 3) уровень дохода домашних хозяйств (произведение среднедушевого дохода и численности населения) [1, С. 126].

Таблица 2

Финансовый потенциал Республики Татарстан и его составные части в ценах 2011 года

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ИПЦ, %	105,9	106,4	106,3	109,7	110,4	103,9	102,2
Налоговый потенциал, млрд руб.	115,6	100,5	137,4	143,4	147,3	144,3	152,9
Потенциал предприятий, млрд руб.	183,8	218,0	183,2	153,2	212,7	224,0	204,5
Потенциал домашних хозяйств	869,7	974,6	1003,9	1047,9	1027,3	1006,6	976,9
Финансовый потенциал, млрд руб.	1169,0	1293,1	1324,4	1344,5	1387,2	1374,9	1334,3

Источник: составлено автором по [5].

Анализ таблицы 2 показал, что налоговая база Республики Татарстан в реальном выражении увеличивается ежегодно, в 2017 году по сравнению с 2011 годом прирост составил 32 %. Таким образом, налоговый потенциал имеет положительную тенденцию к росту.

Потенциал предприятий, т.е. сальдированный финансовый результат в реальном выражении имеет циклическую динамику. Прирост реального потенциала предприятий в 2016 году по сравнению с 2011 годом составил 21,9 %.

Потенциал домашних хозяйств, выраженный в реальных денежных доходах населения, имеет в целом положительную циклическую динамику. Следует отметить, что если в 2011–2014 годах он вырос на 20,5 %, то к в 2017 году по сравнению с 2014 годом произошло снижение на 6,8 %.

Совокупный финансовый потенциал, включающий три выше перечисленных частных потенциала, имеет следующую динамику, представленную на Рис. 1.

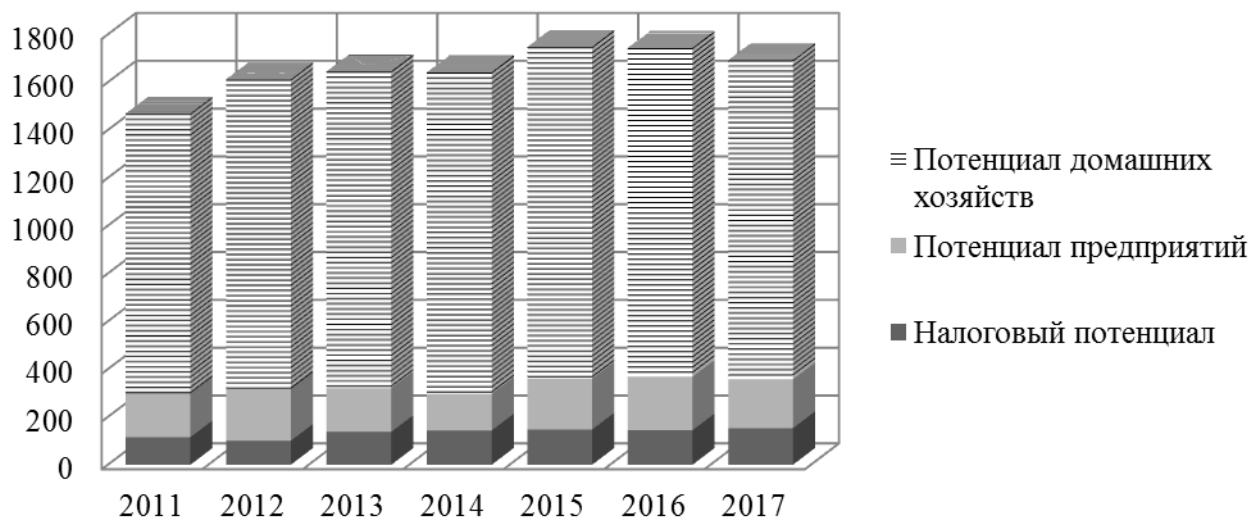


Рис. 1 Динамика финансового потенциала Республики Татарстан, млрд руб.

Таким образом, в структуре регионального финансового потенциала в наибольшую долю занимает потенциал домашних хозяйств, он достигает 73,2 % в 2017 году. Потенциал предприятий составляет 15,3 %, еще меньшую долю занимает налоговый потенциал Республики Татарстан (11,5 %). Динамика финансового потенциала региона имеет в целом положительную тенденцию, он вырос на 18,7 % за 2011–2015 годы, за 2011–2017 годы прирост составил 11,1 %. Наблюдающееся снижение финансового потенциала в 2016 и 2017 годах связано с уменьшением реального потенциала домашних хозяйств из-за снижения реальных среднедушевых доходов в 2015–2017 годах.

Список литературы

1. Мирошникова Т.К. Финансовый потенциал региона: сущность понятие, критерии оценки / Т.К. Мирошникова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – С. 126–129.

2. Ларионова Н.И. Институциональная среда банковской системы / Н.И. Ларионова, Ю.А. Варламова, Г.Р. Сингатуллина // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2015. – № 2. – С. 31–35.
3. Сингатуллина Г.Р. Проблемы устойчивости региональной банковской системы / Г.Р. Сингатуллина, В.С. Серова // Научное обозрение. – 2017. – № 16. – С. 39–44.
4. Чумаченко Е.А. Экономическое содержание, источники формирования и индикаторы оценки финансового потенциала региона / Е.А. Чумаченко // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – С. 205–210.
5. Официальный сайт Территориального органа Федеральной статистики по Республике Татарстан. – URL: <http://tatstat.gks.ru/> (дата обращения: 24.03.2019).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ РАЗМЕРОМ ЗАПАСА И УРОВНЕМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Галимова С.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье сформулированы и структурированы основные причины создания запасов, выявлены и классифицированы направления расходов и возможных потерь, обусловленных созданием запасов на фирмах. Особое внимание уделено построению схемы влияния запасов на уровень обслуживания потребителей и определению типа функции, отражающей изменения размеров запаса и уровня обслуживания потребителей.

Ключевые слова: запасы, логистические системы, уровень обслуживания потребителей.

Запасы являются одним из самых дорогих активов большинства логистических систем. В зарубежных компаниях их стоимость составляет около 40 % от общей величины средств, инвестируемых в производственную и коммерческую деятельность [2, С. 102]. Поэтому понятие запаса является одним из ключевых в логистике.

Материальный запас – это любая, находящаяся на разных стадиях производства и обращения продукция, ожидающая вступление в процесс личного или производственного потребления [3, С. 133]. В ходе проведенного исследования выявлены основные причины, которыми руководствуются фирмы, создавая запасы.

1. Резкие колебания в спросе на товар в условиях рыночной экономики. Например, в ситуации роста платежеспособного спроса, отсутствие запаса ведет к снижению уровня обслуживания потребителей и недополучению прибыли.

2. Сезонность в производстве некоторых видов товаров ведет к необходимости накопления запаса на базах.

3. Функционирование системы дисконтов. Большинство поставщиков предлагают дисконты (скидки) за покупку крупной партии, что может снизить стоимость производимых товаров.

4. Возможность получения дополнительной прибыли за счет увеличения цен на некоторые виды товаров, которые находятся в запасе.

5. Вероятность нарушения установленного графика поставок, связанных с работой поставщиков, транспорта и т.п. В этом случае запас необходим для сохранения необходимой интенсивности материального потока, как в процессе производства, так и торговле.

6. Возможность получения экономии на издержках, связанных с реализацией и доставкой заказа (командировки, переговоры, издержки транспортировки заказа).

7. Возможность равномерного продвижения материального потока в производстве и распределении. Минимизация возможных потерь, вызванных простоями в производстве из-за нехватки сырья, запчастей и т.д.

8. Упрощение процесса управления предприятием как сложной логистической системы. Так, создание запасов сырья позволяет снизить требования к степени непрерывности и ритмичности производственного процесса и соответствующие издержки на организацию управления этими процессами. В то же время, как показали данные, содержащиеся в публикациях, создание запасов всегда сопряжено с разнообразными расходами и возможными потерями [1, С. 147; 4, С. 124]. В ходе проведенного исследования выявлены наиболее важные из них.

1. Снижение оборачиваемости оборотных средств.
2. Увеличение производственного цикла.
3. Содержание складских помещений и специального оборудования.
4. Расходы на оплату труда специального персонала.
5. Риск возникновения потерь за счет смены конструкции изделий, технологии, моды.
6. Риск возникновения потерь из-за порчи, хищения.
7. Риск возникновения потерь из-за превращения запасов в неликвиды в связи со снижением платежеспособного спроса.

На основании изложенного можно сделать вывод, что создание запасов является необходимым процессом для большинства логистических систем.

В отличие от материального потока запас является моментной величиной. Запас может измеряться в натуральном выражении, денежных единицах; в относительном выражении (в днях, в % к годовой потребности и т.д.). Поэтому, поступление материалов, пополняющих запас должно быть равно их расходу. В противном случае, запас либо будет исчерпан и наступит дефицит, либо запас превысит все допустимые границы. Влияние запасов на уровень обслуживания потребителей показан на рис. 1.

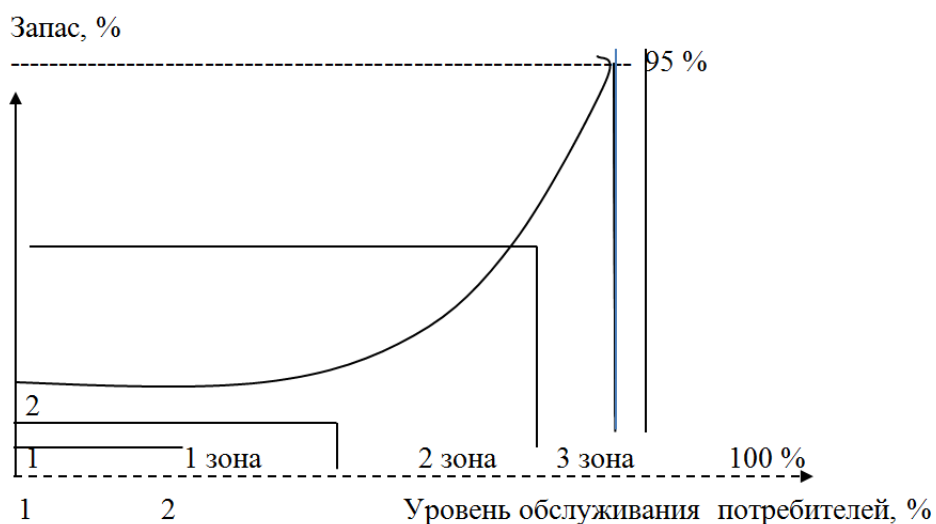


Рис. 1. Влияние изменения размеров запаса на уровень обслуживания потребителей
 Уровень обслуживания потребителей (Уоб) определяется по формуле 1

$$\text{Уоб} = \text{Куз} / \text{Окз} \times 100 \%, \quad (1)$$

где Куз – количество удовлетворенных заявок потребителей;
 Окз – общее количество заявок потребителей.

Зависимость, приведенная на рис. 1., показывает, что на первоначальном этапе, если запасы очень малы, уровень обслуживания также низок. В этом случае незначительное увеличение запасов приводит к резкому увеличению уровня обслуживания потребителей. То есть небольшой процент увеличения запасов в 1-й зоне приводит к большему проценту увеличения уровня обслуживания потребителей. Во 2-й зоне (равной чувствительности) уровень обслуживания потребителей увеличивается на примерно тот же процент, что и уровень запасов. В 3-ей зоне возрастание уровня запасов резко отстает от % возрастания запасов. В этом случае, чтобы поднять уровень обслуживания потребителей на 1 %, нужно многократное возрастание запасов, что является экономически нецелесообразным. На схеме видно, что в основе функции изменения размеров запаса и уровня обслуживания потребителей лежит гиперболическая зависимость. Поэтому основная цель управления запасами заключается в том, чтобы определить необходимый уровень обслуживания потребителей и создать соответствующую этому уровню оптимальную величину запасов.

Список литературы

1. Ахметова И.А. Управление запасами и их влияние на уровень обслуживания потребителей / И.А. Ахметова, А.Н. Габдулахатова // Экономический форум «Экономика в меняющемся мире»: сб. научных статей (24–28 апреля 2017 года). – Казань: Изд-во Казан. Ун-та, 2017. – С. 146–148.
2. Дыбская В.В. Логистика складирования: Учебник / В.В. Дыбская – М.: ИЦ ИНФРА-М, 2014. – 559 с. – URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=42-7132> (дата обращения: 08.03.2019).
3. Егоров Ю.Н. Логистика: учебное пособие / Ю.Н. Егоров. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с. (Высшее образование: Бакалавриат).

4. Шихалёв А.М. Оценка и управление показателями качества при создании основных видов продукции. Модельный эксперимент (на материалах монографии Ю.И. Ребрина «Управление качеством») / А.М. Шихалёв, И.А. Ахметова, Г.Р. Хамидуллина, Д.П. Воронцов // Вестник экономики, права и социологии. – 2017. – № 4. – С. 117–124.

СТРАТЕГИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА МЕНЕДЖМЕНТА НА ВСЕХ УРОВНЯХ

Гафуров И.Р., Багаутдинова Н.Г., Сафиуллин Л.Н.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Современный мир характеризуется быстрым развитием и масштабным использованием цифровых технологий. Сейчас уже сложно представить жизнь общества без различных цифровых устройств, приложений, электронных торговых и образовательных платформ. Все они позволяют нам быстрее коммуницировать и совершать различные операции. Цифровые технологии позволяют снижать транзакционные издержки, ускорять бизнес процессы, расширять размеры виртуальных и физических экосистем организаций, повышая тем самым эффективность их деятельности и охватывая все стороны деятельности организаций [1].

Получают бурное развитие организации, базирующиеся на цифровых платформах. Их рыночная стоимость за короткие промежутки времени может возрасти в десятки, сотни тысячи раз, позволяя владельцам достигать многомиллиардных состояний. Яркими примерами могут послужить такие компании, как Amazon, Alphabet Inc, Facebook, Tencent, Alibaba Group, Oracle, Uber, Yandex и многие другие, которые возглавляют различные мировые и отечественные рейтинги по капитализации, инвестиционной привлекательности и другим критериям оценки.

Экономические прогнозы связаны не только с эффектом от автоматизации существующих процессов, но и с внедрением принципиально новых, прорывных бизнес-моделей и технологий. Среди них – цифровые платформы, цифровые экосистемы, углубленная аналитика больших массивов данных, технологии «Индустрии 4.0», такие как 3D-печать, роботизация, интернет вещей. По оценке Глобального института McKinsey, только интернет вещей до 2025 года будет ежегодно приносить мировой экономике от 4 до 11 трлн. долл. США [2].

Развитие цифровой экономики также ведет к росту покупательной способности населения, цифровые платформы и торговые площадки создают интенсивную ценовую конкуренцию. С появлением 9 мобильных приложений для заказа такси поездки стали в разы дешевле. А такие торговые площадки, как «Яндекс.Маркет», не только позволяют купить товар по самой выгодной цене, но и лучше узнать его характеристики, в том числе по отзывам реальных пользователей, и сравнить свой выбор с другими вариантами [3]. Это, в свою очередь, заставляет конкурирующих продавцов и производителей обеспечивать

высокое качество продуктов и услуг и снижать цены. Наконец, многие цифровые компании стали предлагать бесплатные услуги, такие как, например, GPS-навигация, за которую раньше нужно было платить.

Все это позволяет России реализовать свой потенциал в ходе цифровой революции и занять достойное место среди ее лидеров. Россия уже развивается в цифровой эре: по количеству пользователей интернета она занимает первое место в Европе и шестое – в мире [4]. За последние три года количество смартфонов удвоилось, достигнув охвата этими цифровыми устройствами более 60 % населения. Это больше, чем в Бразилии, Индии и странах Восточной Европы. А количество пользователей порталов государственных и муниципальных услуг охватывает порядка 50–60 млн жителей нашей страны. Цифровизация меняет облик и структуру экономики стран и целых регионов. Исчезают одни профессии, возникают другие.

Также стратегии опережающего развития и технологического прорыва, основанные на концентрации усилий на менеджменте, дают конкурентные преимущества на международных рынках. При этом стратегия, ориентированная на повышение качества менеджмента на всех уровнях, также может эффективно позволять достигать и на обычных рыночных началах производства товаров и услуг на имеющихся площадях [5]. Это будет обеспечивать рабочие места и доходы для работников средней и низкой квалификации, концентрировать ограниченные ресурсы и лучшие кадры на крупномасштабном освоении технологий современного пятого уклада и одновременно готовить предпосылки для прорыва в шестой технологический уклад в тех узких местах сектора, где для этого имеются возможности.

Внутриотраслевая конкуренция растет, рынки расширяются, конкурентоспособность отраслей отдельных стран на мировых рынках повышается. Результат – рост национальных экономик. Те, кто активно осваивают цифровые возможности, – компании и граждане, органичной частью жизни которых становятся новые методы и инструменты, – достигают многого и получают осязаемые экономические выгоды. Цифровизация преобразует социальную и управленческую парадигму хозяйственной деятельности организаций. Она открывает новые возможности получения знаний, расширения кругозора, освоения новых профессий и повышения квалификации. Возникают новые социальные лифты. Расширяются географические горизонты возможностей. Благодаря более комфортным для жизни городам, эффективным государственным учреждениям и доступным госуслугам улучшаются условия повседневной жизни граждан.

Данные процессы основываются на качественно новых принципах управления организациями всех форм собственности, отличающимися от традиционных подходов к менеджменту. Трансформируются взаимосвязи между всеми функциями управления, такими как: анализ, планирование, организация, контроль и оценка эффективности, обуславливая изменение степени значимости каждой из них в хозяйственной деятельности организации [6]. Одни из них усиливают и играют определяющую роль при внедрении цифровых технологий, другие – снижают свое влияние, вплоть до полной автоматизации и нивелированию профессионального человеческого фактора.

Функциональные взаимосвязи между менеджментом, административной, хозяйственной и производственной деятельностью, финансовым состоянием организации и другими их сторонами и характеристиками претерпевают существенные изменения в степени влияния каждой из вышеперечисленных ее составляющих на рыночную капитализацию и эффективность, в том числе для органов государственной власти. Более того, в современной экономике доля нематериальных активов, особенно основанных на управленческих компетенциях, становится настолько большой, что их значимость в формировании рыночной капитализации и обеспечения эффективности организации значительно превышает материальные. Данные зависимости становятся предметом новейших научных исследований в условиях цифровизации экономики.

Новые условия функционирования организаций, при которых традиционные методы управления организацией становятся недостаточно эффективными, требуют внедрения подходов, ориентированных на повышение качества менеджмента как определяющего фактора эффективности и результативности организаций, отраслей, регионов и страны в целом. Это еще раз подтверждает смену управленческой парадигмы «от менеджмента качества к качеству менеджмента».

Цифровые платформы, как новый способ менеджмента и подходов к хозяйственной деятельности, становятся ценными активами на микро-, мезо- и макроуровнях. Разработкой и развитием подобного рода платформ активно занимаются как за рубежом, так и в России. К ним можно отнести Facebook, iTunes, eBay, Amazon, LinkedIn, Airbnb, Tencent, «ВКонтакте», «Яндекс», Avito, OZON. Цифровые платформы начинают использоваться в качестве основных каналов взаимодействия с клиентами и осуществления транзакций, а также как средство создания инновационных бизнес-моделей, в том числе и в традиционных отраслях [7].

В России в банковской сфере ярким примером нового менеджмента является «Тинькофф Банк», как торговая площадка продажи широкого ассортимента финансовых продуктов и услуг, интернет-магазины OZON и Lamoda, подобно Amazon.com, начинают оказывать логистические услуги другим компаниям, «Яндекс» на основе новых подходов в менеджменте вышел на рынок такси и стал заниматься анализом больших массивов данных. Схожая динамика наблюдается и в секторе телекоммуникаций: операторы уходят на другие цифровые рынки, такие как продажа больших массивов данных, предложение «ИТ как услуги», передача телевизионного сигнала по существующим каналам связи, хотя переход этот скорее носит вынужденный характер цифровой механизм оказания государственных услуг становится не только реальным, но и единственно используемым, исключая возможность предоставления услуги «в обход системы». При этом физические центры оказания государственных услуг (в России таковыми являются соответствующие многофункциональные центры) начинают трансформироваться в центры содействия гражданам в получении государственных услуг в цифровом виде.

Все это при правильном менеджменте позволяет России, ее регионам и их компаниям сократить технологическое отставание от зарубежных лидеров

и перешагнуть через один технологический уровень, оперативно используя наиболее современные цифровые решения. Преодолеть отставание помогут концентрация ресурсов и выработка общих международных стандартов в качестве менеджмента. Кроме того, участникам рынка необходимо повысить эффективность и результативность управления при взаимодействии с органами государственными власти, образовательными и исследовательскими организациями в области разработки и внедрения новых цифровых технологий, как возможности перейти к стратегии опережающего развития экономики России и ее регионов на основе повышения качества менеджмента на всех его уровнях.

Список литературы

1. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / А. Гринспен; пер. с англ. – 4-е изд., доп. – М.: Альпина Паблшер, 2017. – 520 с.
2. Джуран Дж. Качество в истории цивилизации: эволюция, тенденции и перспективы управления качеством / под ред. Дж. Джурана; пер. с англ. О.В. Замятиной, Я.В. Лева. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 208 с.
3. Абдрахманова Д.Р. Качество менеджмента организации как фактор формирования положительной деловой репутации и повышения ее инвестиционной привлекательности / Д.Р. Абдрахманова // Горизонты экономики. – 2019. – № 2 (48). – С. 48–52.
4. Древинг С.Р. Роль корпоративного управления в повышении капитализации российских компаний / С.Р. Древинг, Б.М. Гусейнов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2018. – № 1. – С. 76–85.
5. Якупова Н.М. Инвестиционная привлекательность: анализ, измерение, оценка / Н.М. Якупова, Г.Р. Яруллина. – Казань: Казанский гос. ун-т, 2010. – 175 с.
6. Иванов В.В. Современные финансовые рынки / под ред. В.В. Иванова. – Москва: Проспект, 2017. – 576 с.
7. Шиллер Р.Дж. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками / Р.Дж. Шиллер. – М.: Альпина Паблшер. – 2017. – 424 с.

ФИНАНСОВАЯ ЭКОСИСТЕМА – ВИРТУАЛЬНЫЙ ШАГ К УСПЕХУ

Никонова Т.В., Юсупова Л.М., Камалова А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности перехода к экосистеме в рамках концепции устойчивого развития. Анализируются предпосылки этого явления. Кроме того, проведен обзор цифровой экосистемы как нового формата взаимодействия пользователей финансовых услуг с кредитными организациями.

Ключевые слова: финансовая экосистема, цифровая экономика, банковская индустрия, IT-технологии.

Мировая и российская экономики в настоящее время продолжают переживать период необратимой трансформации. Человечество сейчас стоит на пороге очередной Четвёртой промышленной революции, стирающей устоявшиеся технологические границы. Новая промышленная революция характеризуется и будет продолжать характеризоваться слиянием технологий между цифровой, производственной и биологической сферами. Все больше будет набирать обороты цифровизация различных сфер жизни общества, что найдет и уже начинает находить свое отражение в появлении так называемых смарт-городов, снижении роли посредников в экономике, возрастании конкуренции между инновационными цифровыми платформами и классической банковской индустрией.

В настоящее время проблема создания единого пространства, объединяющего цифровую среду и банковский механизм, является зонтичной для многих ведущих компаний и обсуждается экономистами. Более того, этот актуальный вопрос тем более своеобразен, что понятие «общее пространство» рассматривается как «цифровая экосистема». Мы можем понять это в результате более продуктивных моделей сотрудничества и конкуренции, как установление партнерских отношений с поставщиками дополнительных или конкурирующих продуктов и услуг для создания лучшего качества обслуживания клиентов.

Реализация идеи финансовой инклюзии – снижение неэкономических барьеров финансовых операций для менее состоятельных клиентов. В идеале клиенты должны иметь доступ к примерно такому же объему финансовых услуг с сопоставимым уровнем затрат по отношению к объему операций. Создание цифровой экосистемы в коммерческом банке требует особой ориентации банка и предполагает сравнение общей стратегии развития банка и стратегии внедрения IT-технологий в инфраструктуру банка. Некоторые банки придерживаются достаточно консервативной позиции и придерживаются классических моделей развития и взаимодействия с клиентами. Это банки так называемой старой гвардии. Быстрые изменения могут быть слишком резкими, но такие корпорации имеют свободный капитал для инноваций, которые могут оказать благотворное влияние на их развитие. Кроме того, существует также эффект отдачи от масштаба в крупных фирмах и банках глобальных изменений, а введение дает большие показатели и, следовательно, прибыльность.

Переход к экосистеме – это закономерный ответ на изменение потребностей всех участников рынка, а также на развитие технологий:

1) Потребность клиентов в быстром получении различных качественных продуктов и услуг с минимальными усилиями через удобные цифровые каналы;

2) Выход на рынок инновационных компаний, предоставляющих более клиентоориентированный сервис;

3) Готовность поколения предоставлять компаниям доступ к своим персональным данным для того, чтобы получать оптимальные продуктовые предложения и персонализированную коммуникацию;

4) Развитие технологий, позволяющих организациям эффективно взаимодействовать с клиентами и партнерами (например, комплексная диджитализация бизнеса, BigData аналитика и т.д).

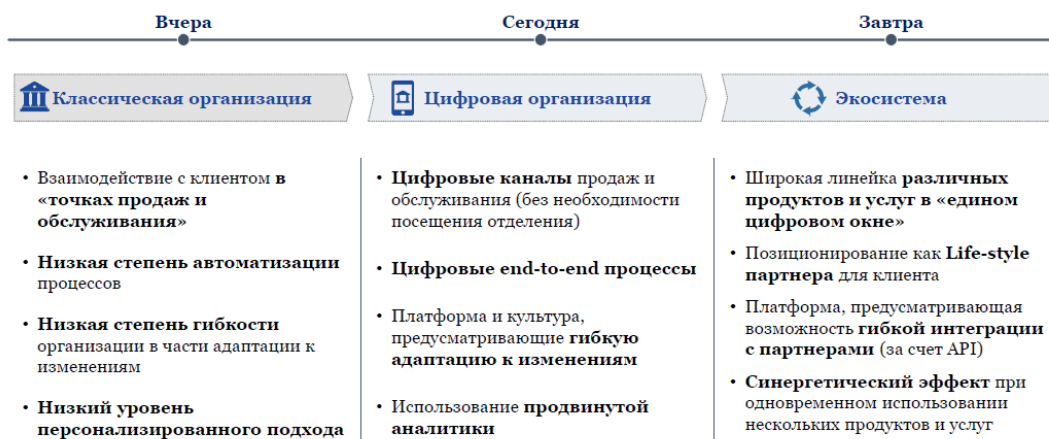


Рис. 1. Тренд перехода всех организаций от концепции «классической организации» к «экосистеме»

Часто говорят о создании экосистем следующими типами игроков:

- а) банки;
- б) операторы связи;
- в) технологические компании.

Но перечень типов компаний, которые могут создавать экосистему гораздо шире.



Рис. 2. Предполагаемый перечень компаний экосистемы

Крупные классические банки, проведя комплексный анализ развития банковской индустрии, могут прийти к выводу, что модель цифрового банка для них является более целесообразной и выгодной. Они могут сменить бизнес-модель, провести трансформацию своей деятельности, отказавшись от офисов, и полностью уйти в «цифру», сделав упор на использование финансовых технологий и создать свою экосистему финансово-кредитной индустрии в цифровой экономике.

Можно сказать, что жизнь без экосистемы в современных реалиях будет сложна. Поэтому те компании, которые еще не перешли в виртуальную реальность, им необходимо пересмотреть политику компании. Мы считаем, что выбор многих людей будет зависеть от удобств; люди пойдут туда, где легче, ведь в нашем мире все хотят, чтобы все в жизни было легко и просто.

Список литературы

1. Акаткин Ю.М. Цифровая экономика: концептуальная архитектура экосистемы цифровой отрасли / Ю.М. Акаткин // Научный журнал НИУ ВШЭ «Бизнес-информатика». – 2017. – С. 19–28.
2. Ахмадуллина А.А. Современные тенденции перехода экономики в цифровую эпоху / А.А. Ахмадуллина // Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое правление предприятиями, организациями и регионами. – Пенза, 2018. – С. 19–23.
3. Гайсина Д.В. Трансформация современных бизнес-моделей в сторону экосистем / Д.В. Гайсина, А.В. Аболенцев, С.А. Борухов // Проектирование бизнес-архитектур – 2017.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РАВНОВЕСИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПЕРЕРАБОТКУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

ОДЕ Агбатши Кристиан, Аюпов А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается финансовое равновесие малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан. Именно основные показатели показывают, что выбранные малые и средние предприятия имеют способность покрывать их требования оборотного капитала в производственном цикле.

Ключевые слова: финансовое равновесие, производственный цикл, оборотные активы, чистая наличность.

Анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса является основой оценки финансовой устойчивости предприятия, его ликвидности и платежеспособности. По мнению [3, С. 154], анализ финансового равновесия – это оценка соотношения финансовых и нефинансовых активов. Авторы считают, что финансовое равновесие организации достигается при условии формирования преобладающей доли нефинансовых активов за счет собственного капитала, а финансовых – за счет заемного капитала. Превышение собственного капитала над нефинансовыми активами или превышение финансовых активов над заемным капиталом говорит об увеличении запаса финансовой устойчивости [1, С. 328].

Три агрегаты баланса позволяют проверять принципы равновесия. Это оборотные капиталы (ОК), требование оборотного капитала (ТОК) и чистая наличность (ЧН) [3].

Рассмотрим сводные показатели финансового равновесия малых и средних предприятий нашего выбора.

Финансовые показатели малых предприятий

Предприятие	Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
ООО «Башак»	ОК	30243	48331	60019	69782	68296
	ТОК	30543	48531	64071	71092	70994
	ЧН	-300	-200	-4052	-1310	-2698
ООО «С-омга»	ОК	6554	11590	11201	13926	11983
	ТОК	6552	11586	11199	13917	11982
	ЧН	2	4	2	9	1
ЗАО «Бугульминский комбинат хлебопродуктов»	ОК	-9498	147001	68525	23097	74102
	ТОК	6392	133844	181521	157738	170818
	ЧН	-15890	13157	-112996	-134641	-96716
Молочный завод ООО «Агрофирма «Верхний Услон»	ОК	-18109	-20920	-19624	-15668	26976
	ТОК	72934	11815	22802	121795	46947
	ЧН	-91043	-32735	-42426	-137463	-19971
ООО «Алекарт»	ОК	691	90452	103646	-108493	-16083
	ТОК	48553	178926	210168	92781	90858
	ЧН	-47862	-88474	-106522	-201274	-106941
АО «Татспиртпром»	ОК	1853567	1949527	2801358	2879304	5589521
	ТОК	2750855	3355327	2870155	4282268	12007125
	ЧН	-897288	-1405800	-68797	-1402964	-6417604
ПО «Общепит»	ОК	3362	3627	3875	4566	2229
	ТОК	2522	2491	2601	3658	1722
	ЧН	840	1136	1274	908	507
ТД «Россич»	ОК	322021	334443	376862	414905	578554
	ТОК	368882	423625	440877	435602	581396
	ЧН	-46861	-89182	-64015	-20697	-2842
ЗАО «Нурлатский сахар»	ОК	32988	78994	86751	72795	-47848
	ТОК	635201	576308	599916	1904187	761417
	ЧН	-602213	-497314	-513165	-1831392	-809265
ООО «Дивный Берег»	ОК	-12886	-10743	-1123	-2527	2641
	ТОК	36696	58986	37788	35958	57745
	ЧН	-49582	-69729	-38911	-38485	-55104
ЗАО «Казанский уксусный завод»	ОК	-684	23602	16321	17124	15842
	ТОК	12192	25109	18393	19924	16562
	ЧН	-12876	-1507	-2072	-2800	-720
ОАО «Таткрахмалпатока»	ОК	221206	213821	166419	191710	160206
	ТОК	213803	200217	207602	195292	168125
	ЧН	7403	13604	-41183	-3582	-7919
ООО «Союзоптторг-Казань»	ОК	52606	72941	89228	105939	114835
	ТОК	52190	72720	177776	104359	113565
	ЧН	416	221	-88548	1580	1270
ООО «Белая дача алабуга»	ОК	-10364	29329	38427	98158	93407
	ТОК	-23620	-2011	22586	24073	35950
	ЧН	13256	31340	15841	74085	57457
ООО «Челны-мясо»	ОК	-168	-18054	-3046	9404	21427
	ТОК	-53089	91235	91535	118124	138906
	ЧН	52921	-109289	-94581	-108720	-117479

ООО «Тамле»	ОК	1687	918	18331	18815	22818
	ТОК	-2340	-1046	13876	8648	15312
	ЧН	4027	1964	4455	10167	7506
ООО «Хлеб»	ОК	6657	6463	-534	4810	4574
	ТОК	-465	6333	4791	4810	4574
	ЧН	7122	130	-5325	0	0
ОАО «Васильевский хлебозавод»	ОК	1198	-554	1552	6897	14656
	ТОК	3839	1344	4077	8024	16316
	ЧН	-2641	-1898	-2525	-1127	-1660
ЗАО «ЧЕЛНЫ-ХЛЕБ»	ОК	-54206	3776	257915	412345	1645988
	ТОК	222795	327369	522209	428803	475107
	ЧН	-277001	-323593	-264294	-16458	1170881
ООО «Лакомка»	ОК	2829	1156	6745	5185	-42996
	ТОК	1617	157	11947	4013	8993
	ЧН	1212	999	-5202	1172	-51989
ПО «ПИЩЕТОРГ»	ОК	-17	-317	-240	-240	10
	ТОК	437	520	410	410	10
	ЧН	-454	-837	-650	-650	0
ЗАО «Мензелинский хлебозавод»	ОК	-4080	-4465	-3545	-3591	806
	ТОК	1689	1106	2424	2297	554
	ЧН	-5769	-5571	-5969	-5888	252
ООО «Энергетика»	ОК	-579	4992	3932	4147	3978
	ТОК	-872	2531	987	1537	1726
	ЧН	293	2461	2945	2610	2252
ООО «Икмэк»	ОК	-3460	-5264	-7824	-7955	-7816
	ТОК	-1363	-3744	-5229	-6157	-6792
	ЧН	-2097	-1520	-2595	-1798	-1024
ООО «ПКФ «Алиса»	ОК	-12331	-1146	10078	7379	-23259
	ТОК	85261	16591	45648	67833	54116
	ЧН	-97592	-17737	-35570	-60454	-77375
ПО «Монастырское»	ОК	9795	8167	8625	6122	6235
	ТОК	9690	6096	5324	3596	3314
	ЧН	105	2071	3301	2526	2921
«Середине»	ОК	93039,3	114141	157456,7	162612,9	320041,6
	ТОК	172342	213306,4	214055,9	311714,7	571051,6
	ЧН	-79302,8	-99165,3	-56599,2	-149102	-251010
	Выручка	630543	650901	821513,1	925249,1	770564,4

Исходя из таблицы видно, что у большинства малых и средних предприятий, постоянные ресурсы больше, чем оборотные активы. Поэтому много отобранных предприятий имеют положительные оборотные капиталы. Излишек этих ресурсов не хватает финансировать производственный цикл, потому что требование оборотного капитала положительное и больше, чем оборотного капитала. Таким образом, чистая наличность предприятий отрицательная. Предприятия не могут финансировать свой производственный цикл без краткосрочных займов, и это может привести к банкротству [4, С. 76]. Мы также заметили высокий объем запасов у каждого предприятия.

Если увеличение запасов приводит к увеличению требований оборотного капитала, предприятия должны изменить их политику снабжением сырья либо должны улучшать политику производства, чтобы избежать банкротства.

Финансовое равновесие предприятий важно, так как помогает проанализировать, продолжать ли предприятиям свою деятельность. На основе результатов рассмотренных малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан, отмечаем что, возможно, эти предприятия продолжают свою производственную деятельность потому, что в большинстве они финансируют внеоборотные активы с постоянными ресурсами (уставные капиталы и долгосрочные долги). Имея возможность и способность продавать свои производственные продукты, они будут решать постепенно проблему чистой наличности, если срок дебиторской задолженности менее срока кредиторской задолженности.

Список литературы

1. Мельник М.В. Анализ и контроль в коммерческой организации: учебник / М.В. Мельник – М: Эксмо, 2011. – 560 с.
2. Доронина Ф.Х. Анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса – основа оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия / Ф.Х. Доронина // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015. – № 15. – С. 3–6.
3. Друцкая М.В. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости / М.В. Друцкая, Н.А. Карпова // Экономический анализ: Теория и практика. – 2015. – № 1 (400). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiticheskie-vozmozhnosti-konsolidirovannoy-otchetnosti-dlya-harakteristiki-finansovoy-ustoychivosti> (дата обращения: 23.03.2019).
4. Абрютин М.С. Финансовый анализ: учеб. Пособие / М.С. Абрютин – М.: Дело и сервис, 2011. – 192 с.
5. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учеб. пособие / А.В. Грачев – М.: Дело и сервис, 2010. – 400 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Палякин Р.Б., Ахметшин Р.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления по развитию системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства в Республике Татарстан. Выделены стратегические альтернативы и алгоритм стратегического управления инфраструктурным обеспечением предпринимательства в регионе.

Ключевые слова: предпринимательство, инфраструктурное обеспечение, стратегия управления инфраструктурой, региональная система.

Исследования в области инфраструктурного обеспечения предпринимательства Республики Татарстан показывают, что при достаточно развитой социально-экономической системе в республике существуют определённые проблемы инфраструктурного обеспечения малого бизнеса, которые выявляются в процессе определения эффективности системы инфраструктурного обеспечения, а также являются ключевыми проблемами в рамках социально-экономического развития РТ [1].

К таким проблемам относятся, прежде всего, отсутствие координации в деятельности инфраструктурных элементов, не снижающийся уровень административных барьеров для малого бизнеса, неразвитость системы финансовых институтов, недостаток квалифицированных кадров в инфраструктурных отраслях [2]. Все эти проблемы необходимо решать в рамках формирования стратегии развития инфраструктурного обеспечения предпринимательства, обеспечивая тем самым направления для развития механизма инфраструктурного обеспечения и улучшения качества функционирования структурно-функциональной модели обеспечения инфраструктурой предпринимательства.

Для решения проблем инфраструктурного обеспечения предпринимательства РТ необходимо, в первую очередь, определить стратегические ориентиры развития системы инфраструктурного обеспечения. С учетом особенностей социально-экономического развития Республики Татарстан, можно предложить стратегические альтернативы дальнейшего развития инфраструктуры предпринимательства в данном регионе. Формирование стратегических ориентиров выполняется с учетом видов инфраструктуры и синергетического взаимодействия инфраструктурных агентов (институциональная, инвестиционная, рыночная, инновационная, логистическая, социальная инфраструктура, инфраструктура поддержки; трудовая и консультационная инфраструктура). Стратегические ориентиры определены целями устойчивого социально-экономического развития региона [3].

Таблица 1

Формирование стратегических ориентиров развития инфраструктурного обеспечения предпринимательства РТ

Сфера инфраструктурного обеспечения	Направление стратегического развития	Механизм стратегического регулирования
Институциональная, инвестиционная, инфра-структура	Усиление влияния институтов в развитии обеспечения инфраструктурой	– обеспечение координации деятельности государственных структур и предпринимательства за счёт формирования единых принципов рыночного функционирования; – реализация программ инфраструктурного обеспечения, нацеленных на рост предпринимательской активности.

Сфера инфраструктурного обеспечения	Направление стратегического развития	Механизм стратегического регулирования
Рыночная, логистическая, инвестиционная инфраструктура	Функциональное расширение и диверсификация деятельности объектов инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> – организация специализированных торгово–промышленных площадок по конкретным сферам деятельности предпринимательства; – налаживание внутри – межрегиональной связи отраслей на базе совместных предпринимательских проектов; – программы содействия малому бизнесу рыночных элементов инфраструктуры.
Инновационная, инвестиционная, инфра-структура	Устойчивый рост и повсеместное внедрение инфраструктурных элементов	<ul style="list-style-type: none"> – реализация образовательных программ в области предпринимательства в технологических отраслях деятельности; – налаживание процесса трансфера технологий с использованием инфраструктурных институтов; – формирование инфраструктурных элементов на базе крупных промышленных предприятий.
Система инфраструктуры поддержки малого бизнеса, трудовая, социальная, информационная	Усиление специализации деятельности в области инфраструктурного обеспечения	<ul style="list-style-type: none"> – равномерное распределение элементов поддержки среди промышленных агломераций и отраслей деятельности; – формирование специализированных центров поддержки малого бизнеса по отраслевому предназначению; – обеспечение квалифицированными кадрами в области инфраструктурного обеспечения (с учётом специализации выполняемых функций обеспечения).

За счёт реализации стратегии управления инфраструктурным обеспечением предпринимательства в Республике Татарстан достигаются цели развития предпринимательской активности региона, усиление роли предпринимательских структур в региональной экономике.

С целью развития инфраструктуры предпринимательства территориально локализованной системы нами предлагается алгоритм стратегического управления инфраструктурой, состоящий из четырех этапов (рис. 1) [4].

Суть *первой стадии* стратегического формирования системы инфраструктурного обеспечения сводится к анализу текущего состояния системы и определению ключевых параметров её функционирования. *Вторая стадия* основывается на разработке экспертных решений в области управления инфраструктурой обеспечения и заключается в выявлении ключевых показателей эф-

фективности региональной инфраструктуры для достижения целевых установок агентов инфраструктуры, с одной стороны, и формирования дополнительных эффектов инфраструктурного обеспечения, с другой стороны.

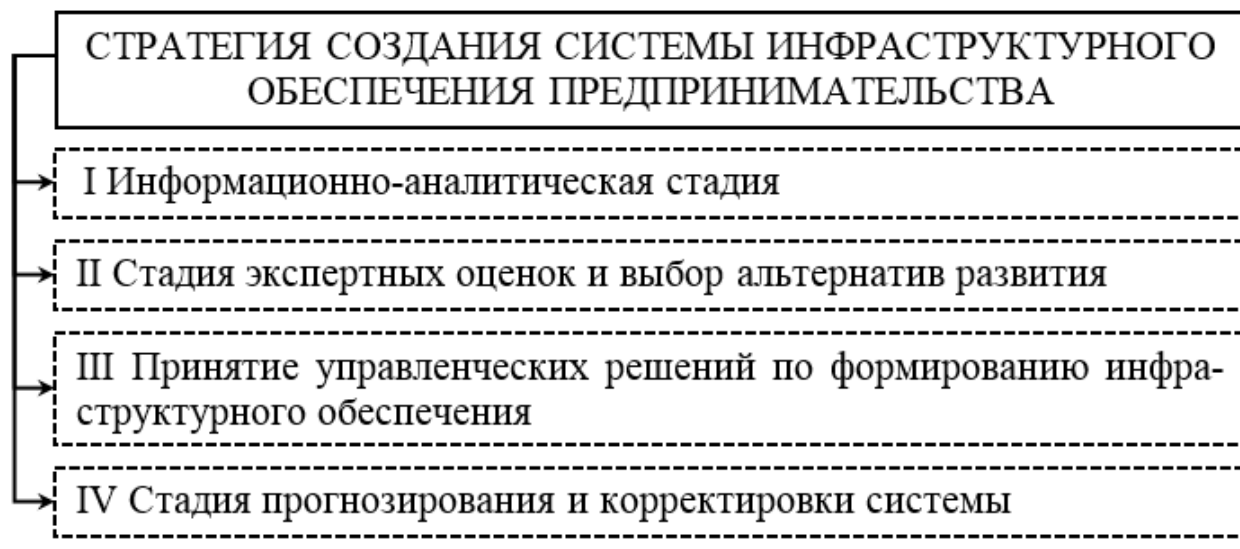


Рис. 1. Алгоритм стратегического управления системой инфраструктурного обеспечения предпринимательства РТ

Отличительной особенностью *третьей стадии* является выработка стратегических решений и формирование бюджетного портфеля реализации мероприятий, обеспечиваются механизмы контроля их выполнения. *На заключительной стадии* стратегического управления основной задачей становится выработка дальнейших действий по управлению инфраструктурой обеспечения предпринимательства, оптимизация модели обеспечения инфраструктурой. Таким образом, формируется базис для развития предпринимательской деятельности как движущей силы социально-экономического развития региона.

Список литературы

1. Палякин Р.Б. Развитие инфраструктуры предпринимательства: агентно-ориентированный подход / Р.Б. Палякин, Н.В. Каленская // Казанский экономический вестник, Казань. – 2016. – № 4 (24). – С. 88–93.
2. Каленская Н.В. Государственное регулирование инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства / Н.В. Каленская, Р.М. Ахметшин // Экономика, предпринимательство и право. – 2013. – № 2 (19). – С. 3–8.
3. Палякин Р.Б. Формирование бинарной модели развития инфраструктуры предпринимательства с учетом асимметрии институциональной среды / Р.Б. Палякин – Казань: Изд-во ООО «Абзац», 2018. – 160 с.
4. Ахметшин Р.М. Формирование оптимальной системы инфраструктурного обеспечения предприятий малого бизнеса: дисс... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Р.М. Ахметшин – Казань: Инст-т управления и терри-го развития К(П)ФУ, 2013. – 140 с.: ил.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Потапова Е.А., Ахмадуллина А.А., Сулейманова Н.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы использования инструментов цифровой экономики для расширения числа эффективных источников финансирования инновационных проектов в Российской Федерации.

Ключевые слова: цифровая экономика, инновационный проект, инвестиции, источники финансирования.

В настоящее время в основе конкурентоспособности каждой страны лежит уровень ее инновационного развития, использования информационных технологий во всех сферах государственной и общественной жизни. В Российской Федерации слабая инновационная активность, отставание в области внедрения новых технологий являются одними из факторов, которые создают возможность возникновения угрозы экономической безопасности, обозначенной в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Экономика быстро меняется, усложняется, следовательно, меняется и контекст инновационной деятельности. Решаемые с помощью инноваций задачи становятся более комплексными, масштабными и требуют вовлечения большего количества участников (в том числе и зарубежных) и технологий, остро ставя вопрос финансирования ключевых инновационных проектов. Инновациям требуются инвестиции, но текущее состояние российского финансового рынка не позволяет обеспечить массовое создание и долгосрочное развитие инновационных компаний, что требует поиска новых инструментов финансирования и обуславливает актуальность данного исследования [2, С. 85].

Для эффективного управления инвестиционными процессами необходимо знание механизмов взаимосвязи объекта инвестирования с внешней и внутренней средой в процессе инвестиционной деятельности, а также возможных инструментов, способов, видов инвестиций и степени риска применения каждого из инструментов и способов [4, С. 48].

Цифровая трансформация способна стать главным драйвером роста финансовой индустрии, в частности, и всего мирового хозяйства, в целом. Мировой опыт показывает, что благодаря диджитализации на финансовом рынке наблюдается усиление конкуренции, так как на него выходят новые игроки, такие как финансово-технологические компании и альтернативные банки. Вследствие этого, повышается инвестиционное предложение, что помогает в развитии реальному сектору [3, С. 60]. Цифровые технологии способны кардинально изменить экономику страны за счет сокращения транзакционных издержек, повышения доступности информации, расширения спектра доступных товаров, услуг и инструментов финансирования.

Как правило, инновационные финансовые продукты и услуги первоначально создаются как инструмент решения частных задач крупных инвесторов

или эмитентов, но благодаря глобализационным и интеграционным процессам в экономике повышаются шансы их успешного тиражирования и дальнейшего совершенствования. Специалистами констатируется скачкообразный рост финансовых инноваций в последние годы, причинами которого стали, в первую очередь, развитие информационных технологий, усиление диспропорциональности экономического развития, повышение спроса на финансовые инновации, вызванное кризисными явлениями в мировой экономике, усложнением потребностей клиентов и ростом рисков финансирования [1, С. 49].

Какие же инструменты финансирования инновационного развития способна предложить цифровая экономика?

Венчурное финансирование создается на договорной основе на средства, полученные путем объединения денежных ресурсов одного или нескольких юридических и физических лиц. Направляемые из венчурных фондов денежные потоки на поддержку малоизвестных, но потенциально привлекательных для инвесторов новых организаций стали определенным катализатором технического прогресса, позволив трансформировать личные сбережения граждан в инновационные проекты, доходность от которых не могла возникнуть за короткое время.

Существующие способы финансирования предпринимательской деятельности часто недоступны на ранних этапах и в целом имеют свои минусы, будь то зависимость и давление от инвестора или «дороговизна» способа. Тем более интересна и все более востребована сравнительно недавно появившаяся модель финансирования под названием «краудфандинг». В современном мире, особенно в развивающихся странах, слово «краудфандинг» является очень популярным и даже принимаются новые законы в области инвестиций, что позволяет защитить интересы инвесторов от мошенничества. Краудфандинг является коллективным сотрудничеством людей, которое добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе для того, чтобы оказать финансовую поддержку какому-либо проекту или организации.

Matchfunding (совместное финансирование) форма международного кредитования развивающихся стран, в процессе которого несколько государственных или частных учреждений объединяются и сотрудничают в целях кредитования особо крупных проектов.

В соответствии со статьей 10 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции.

При этом критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной или высокотехнологичной продукции устанавливаются федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими функции по нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности. Данные

критерии до сих пор четко не определены. В настоящий момент существует как минимум три подхода к определению инновационной продукции.

Высокотехнологичной продукцией признаются товары, работы, услуги, если удовлетворяют хотя бы одному из следующих признаков:

- продукция изготавливается предприятиями наукоемких отраслей;
- продукция изготавливается с использованием новейших образцов технологического оборудования, технологических процессов и технологий;
- продукция изготавливается с участием высококвалифицированного, специально подготовленного персонала.

Бечмаркинг это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами. Бенчмаркинг представляет собой систематическую деятельность, направленную на поиск, изучение и оценку лучших примеров ведения бизнеса.

Именно благодаря выше перечисленным инструментам цифровой экономики используются для финансирования инновационного развития компаний.

Список литературы

1. Абдуллаева Ш.Р. Расширение источников финансирования инновационного развития экономики / Ш.Р. Абдуллаева, Ю.Р. Алимова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – № 8 (34). – С. 13–17.
2. Евсин М.Ю. Новые инструменты финансового рынка России в условиях развивающейся цифровой экономики: тенденции и перспективы / М.Ю. Евсин, И.Н. Макаров // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. – 2018. – № 12. – С. 83–89.
3. Кунгурцева В.С. Тенденции и проблемы инновационного развития информационно-коммуникационных систем в условиях цифровой экономики / В.С. Кунгурцева, А.Б. Титов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2018. – № 1. – С. 54–63.
4. Потапова Е.А. Вопросы теории управления рисками инвестиционных процессов / Е.А. Потапова, А.Н. Кирюшкина // Карельский научный журнал. – 2018. – № 3 (24). – С. 47–50.

МЕЗОНИННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Пыркова Г.Х., Кайгородова Г.Н., Мустафина А.А.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На современном этапе развития финансового рынка в РФ для предприятий различных форм собственности возможность поиска доступного капитала для финансирования быстрого роста и расширения является постоянной проблемой. В то время как привлечение средств через эмиссионные

выпуски акций компании, долговые предложения, через корпоративные облигации и обычное кредитование малого бизнеса являются вариантами для некоторых компаний, другие предприятия желают финансирования, которое обеспечивает разный уровень гибкости. Финансирование мезонинов, также называемое субординированным долгом, является альтернативой традиционным средствам формирования капитала для владельцев частного бизнеса.

Ключевые слова: финансовые инструменты, мезонинное финансирование, банковский кредит, прямые инвестиции.

Слово «мезонин» происходит от итальянского *mezzanine* – «средний, промежуточный» и означает надстройку над средней частью жилого дома [1, С. 214].

Мезонинное финансирование получило такое название, поскольку в структуре капитала компании оно занимает промежуточное положение между собственным и заемным капиталом, имея черты, как долгового финансирования, так и прямых инвестиций. Данный вид финансирования представляет собой способ финансирования (финансового обеспечения) проектов, при котором инвестор (кредитор) предоставляет заемщику средства в форме долгового финансирования с одновременным приобретением опциона на частичную конвертацию обязательств в акции заемщика или специального проектного предприятия (SPV) в будущем по определенной цене и при наступлении определенных условий [2, с. 286]. Поэтому мезонинное финансирование занимает промежуточное место между долевым и долговым финансированием, рассматривается как смешанный (гибридный) инструмент финансирования проекта.

Таблица 1

Характеристики финансовых инструментов [4, 5].

Инструмент	Банковский кредит	Мезонинное финансирование	Прямые инвестиции
Текущая ставка в рублях	12–22 %	14–20 %	–
Доходность	12–22 %	20–30 %	30–45 %
Срок вложений	1–5 лет	2–5 лет	5–7 лет
Допустимый уровень долга	2–3*ЕБИТДА	4–6*ЕБИТДА	2–4*ЕБИТДА
Залог	Активы с дисконтом 30–40 %	Акции компании	–
Участие в деятельности предприятия	Косвенное	Косвенное	Прямое
Критерии принятия решения	Обслуживание долга	Обслуживание долга и перспективы роста	Очевидные перспективы роста
Механизм реализации	Погашение кредита	– продажа стратегическому инвестору; – продажа РЕ фонда; – IPO продажа собственникам; – исполнение опционов пут/колл и исполнение договоров репо;	

Российский финансовый рынок находится в процессе становления, и поэтому мезонинное финансирование начало развиваться только в последние годы. Несмотря на то, что в российской правовой системе отсутствует регламентация данного вида сделок, в 2016 году появилось распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р «О стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года и плане мероприятий». В данном документе гибридное (мезонинное) финансирование рассматривается как один из инструментов прямого финансирования наряду с венчурным финансированием и инвестициями бизнес-ангелов.

Можно утверждать, что использование мезонинного финансирования в настоящее время вызывает интерес и со стороны инвестора, и заемщика, и научного сообщества, и со стороны государства.

В таблице 1 проведен сравнительный анализ таких финансовых инструментов, как коммерческий кредит, прямые инвестиции и мезонинное финансирование.

При мезонинном финансировании обслуживание долга, к которому обращаются предприятия в РФ, осуществляется практически по действующим ставкам коммерческих банков. Следует отметить, что при более долгосрочных инвестициях дополнительная доходность достигается за счет участия в капитале компании и опционов.

На современном этапе развития в России мезонинное финансирование дает возможность получать доходность в районе 20–30 %, что выше по сравнению с банковским кредитованием, но ниже доходности по прямым инвестициям.

Впервые мезонин в России был применен более десяти лет назад. В марте 2007 года калининградский ритейлер «Вестер» подписал кредитное соглашение со Сбербанком РФ на сумму 300 млн долл. США. В нем оговаривалось, что в течение четырех лет Сбербанк сможет приобрести до 10 % акций предприятия. Мезонинная сделка была завершена до установленного срока, и в мае 2010 года дочерняя компания Сбербанка РФ – Сбербанк Капитал – конвертировала долги ритейлера Сбербанку в контрольный пакет акций с правом обратного выкупа в 2013 году [7].

Первый фонд мезонинного финансирования в России был создан компанией New Russia Growth в 2009 г., со-инвесторами которого стали частные и институциональные инвесторы, в том числе банки ЕБРР и «Номос-Банк» [6].

В настоящее время на российском рынке присутствует достаточное количество действующих фондов, предоставляющих услуги по мезонинному финансированию. Фонд Hi Capital с 2011 года профинансировал 18 проектов на общую сумму более 1 млрд долларов США [5]. В 2013 году путем выделения части команды фонда Hi Capital в качестве участника рынка появился Фонд Мезонинного финансирования [4].

Другим крупным фондом, осуществляющим мезонинное финансирование, является Sberbank CIB, с отдельно выделенным департаментом собственных инвестиций Merchant Banking.

Фонд Volga River Growth на сегодняшний день предоставил три мезонинных кредита компаниям: производителю топливной техники Атон, продуктовой сети Росинка и банку Совкомбанк.

В заключение можно сделать вывод, что мезонинное финансирование необходимо рассматривать как альтернативный способ привлечения финансовых ресурсов для крупных и средних предприятий. Мезонинный капитал может использоваться на различных стадиях развития бизнеса, начиная со стартапа и заканчивая последней стадией развития бизнеса, когда компания еще способна вырабатывать положительный денежный поток для того, чтобы обеспечить выплату процентов инвестору [3, С. 1153].

Можно выделить такие преимущества мезонинного финансирования, как отсутствие залога в виде активов предприятия, косвенное участие инвестора в операционной деятельности организации и возможность дальнейшего выкупа доли компании у фонда. Использование данного источника финансирования напрямую зависит от улучшения инвестиционного климата в стране, снижения процентных ставок по кредитам и займам.

Список литературы

1. Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов: монография. Кн. 2 / отв. ред. А.Я. Максимов. – Красноярск: Научно-инновационный центр. – 2011. – С. 214–228.
2. Ованесова Ю.С. Мезонинное финансирование как новое направление для России / Ю.С. Ованесова // Управленческий учет и финансы. – 2015. – № 4. – С. 282–294.
3. Пыркова Г.Х. Мезонинное финансирование как источник финансирования на современном этапе развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации / Г.Х. Пыркова // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 7. – С. 1151–1158.
4. Фонд мезонинного финансирования – URL: www.fmf-capital.com (дата обращения: 18.03.2019).
5. HI CAPITAL – URL: <http://hicapital.ru/investors> (дата обращения: 18.03.2019).
6. New Russia Growth – URL: www.nrgc.com (дата обращения: 18.03.2019).
7. IBK.ru – URL: <http://ibk.ru/5> (дата обращения: 18.03.2019).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Сафина Л.М., Сафина Д.М., Шавалеева Ч.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлены основные изменения параметров финансирования региональных программ социальной защиты на примере Республики Татарстан.

Ключевые слова: региональная программа социальной защиты, содействие занятости населения.

На современном этапе экономического развития при реализации программ социальной защиты на региональном уровне остро стоит вопрос финансирования заявленных мероприятий, что определяет актуальность темы исследования.

В связи с принятием ряда федеральных законов в сфере социального обеспечения, например, ФЗ от 03.10.2018 № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам назначения и выплаты пенсий» в Республике Татарстан были приведены в соответствие республиканские программы социальной поддержки граждан. Были внесены изменения в две наиболее значимые программы в сфере социального обеспечения татарстанцев, а именно, в проект финансирования по государственной программе «Социальная поддержка граждан РТ» на 2014–2021 годы (пост. КМ РТ № 13 от 16 января 2019 года) и в государственную программу «Содействие занятости населения РТ на 2014 – 2021 годы (пост. КМ РТ № 141 от 28 февраля 2019 года).

В таблице 1 представлены источники финансирования государственной программы «Социальная поддержка граждан РТ» на период с 2018 по 2021 годы. С 2019 года на реализацию программы не будут направляться субсидии из бюджета ПФ РФ, а с 2018 исключены внебюджетные источники финансирования, при этом общий объем финансирования программы на период с 2018 по 2021 год упал на 6,7 %.

Пересмотр порядка финансирования был произведен в январе 2019 года. В актуальном варианте программы заявлено сокращение финансирования по годам, начиная с 2018 года из федерального бюджета (в 2018 г. – на 16,6 %, 2019 г. – на 5,4 %, 2020 г. – на 6,4 %, 2021 г. – на 7,1 %), а возросшие на 1,5 % расходы бюджета РТ на этот период не компенсируют заявленный в предыдущем Постановлении КМ РТ № 1210 от 24 декабря 2018 года объем финансирования данной программы.

Таблица 1

Источники финансирования Программы «Социальная поддержка граждан РТ» на период с 2018 по 2021 годы, тыс. руб. [1]

Год	Общий объем финансирования	В том числе финансирование из средств		
		Федерального бюджета	Бюджета РТ	Субсидия из бюджета ПФ РФ
2018	21934314,700	17180390,100	4748058,500	5866,100
2019	25862790,000	20186508,000	5676282,000	-
2020	26346830,010	20762314,770	5584515,240	-
2021	27052324,100	21408622,600	5643701,500	-
Итого за 4 года	101196258,810	79537835,470	21652557,240	5866,100

В таблице 2 представлены источники финансирования государственной программы «Содействие занятости населения РТ на 2014–2021годы».

Источники финансирования Программы «Содействие занятости населения РТ на 2014–2021 годы» [2]

Год	Общий объем финансирования, тыс. руб.	В том числе финансирование из средств, тыс. руб.	
		Федерального бюджета	Бюджета РТ
2018	1330493,1	575168,1	755325,0
2019	1842038,2	1073766,2	768272,0
2020	1709543,4	925722,8	783820,6
2021	1726079,1	927191,1	798888,0
Итого за 4 года	6608153,8	3501848,2	3106305,6

В период с сентября 2018 года программа была продлена до 2021 года (в предыдущих редакциях горизонт планирования был до 2020 года), и 4 раза были внесены изменения, связанные как с общим объемом финансирования, так и с разбивкой по подпрограммам и мероприятиям. Например, в Постановлении КМ от 13 сентября 2018 года № 775 был заявлен общий объем финансирования 11487764,68 тыс. руб., в том числе из средств федерального бюджета – 5702806,6 тыс. руб., средств бюджета РТ – 5784958,08 тыс. руб., а в Постановлении КМ от 28 февраля 2019 года № 141 (промежуточные решения не рассматривались) заявлен общий объем финансирования 12394000,48 тыс. руб., в том числе из средств федерального бюджета – 6582445,4 тыс. руб., средств бюджета РТ – 5811555,08 тыс. руб. Наибольший рост финансирования подпрограмм заявлен на 2019 год с 663706,30 тыс. руб. до 1073766,2 тыс. руб. или на 38 %. В первую очередь это связано с интегрированием в подпрограмму «Реализация мер содействия занятости населения и регулирование трудовой миграции.» мероприятий, направленных на содействие занятости лиц предпенсионного возраста.

Таким образом, в перспективе реализация программ социальной защиты и содействия занятости населения будет финансироваться с большей долей участия республиканского бюджета, при этом все мероприятия в части финансирования по программе «Социальная поддержка граждан РТ» на период с 2018 по 2021 годы будут сокращены, что может повлечь в перспективе ухудшение качества жизни населения в Республике.

Список литературы

1. Постановление от 16 января 2019 года № 13 «О внесении изменений в государственную программу «Социальная поддержка граждан Республики Татарстан на 2014–2021 годы» – URL: <http://docs.cntd.ru/document/550323882> (дата обращения: 04.04.2019).
2. Постановление от 28 февраля 2019 года № 141 Кабинета Министров РТ «О внесении изменений в государственную программу «Содействие занятости населения Республики Татарстан на 2014–2021 годы»» – URL: <http://docs.cntd.ru/document/553128280> (дата обращения: 01.04.2019).

ХЕДЖИРОВАНИЕ НА РЫНКАХ ПРОИЗВОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Сафиуллин Л.Н., Маннапова Д.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена изучению методов хеджирования валютных рисков, рассмотрены производственные финансовые инструменты, приведен один практический пример их использования, а именно фьючерсного контракта для снижения валютного риска, определены проблемы рынка производственных финансовых рынков в рамках хеджирования.

Ключевые слова: хеджирование, валютный риск, производственные финансовые инструменты.

Повышенная волатильность на валютном рынке предполагает увеличение вероятности возникновения валютных рисков в деятельности множества российских и зарубежных компаний. Валютный риск или риск курсовых потерь связан с интернационализацией рынка банковских операций, созданием транснациональных (совместных) предприятий и банковских учреждений и диверсификацией их деятельности и представляет собой возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов.

Для управления валютными рисками существует так называемый риск-менеджмент, включающий в себя множество методов управления рисками:

- игнорирование;
- резервирование;
- диверсификация;
- страхование;
- хеджирование и др.

Среди множества методик рассмотрим хеджирование в области управления валютными рисками.

Экономическое содержание хеджирования сводится к перенесению частично или полностью риска от данного участника рынка (хеджера) теми или иными способами на другого участника рынка, вступающего в договорные отношения с хеджером.

Хеджирование направлено на ослабление, устранение риска, нежелательного для участников сделки изменения, снижения или роста, во времени стоимости актива либо потока денежных средств [1].

В стандарте IAS-39 (МСФО-39) отмечается: хедж – это актив, обязательство, твердое обязательство или ожидаемая будущая сделка, которые подвержены риску изменения стоимости или риску изменения будущего потока денежных средств. Предметом может быть отдельный актив, обязательство, твердое обязательство или ожидаемая сделка, или группа активов с аналогичными характеристиками. При хедже составляется формальная документация для отношений участников.

Эти риски можно количественно оценить и защитить свои активы (потоки) с помощью различных производственных финансовых инструментов.

Производный финансовый инструмент (дериватив) – финансовый инструмент, цены или условия которого базируются на соответствующих параметрах другого финансового инструмента, который будет являться базовым. Обычно целью покупки дериватива является не получение базового актива, а получение прибыли от изменения его цены. Отличительная особенность деривативов в том, что их количество не обязательно совпадает с количеством базового инструмента. Производные финансовые инструменты можно разделить на две основные категории: биржевые и внебиржевые. Биржевые – это фьючерсы и опционы, внебиржевые – форвардные контракты, внебиржевые опционы и свопы.

Форвардный контракт – это соглашение о покупке или продаже того или иного актива в определенный момент в будущем по цене, установленной в момент заключения сделки. Доходы или убытки по форвардным контрактам равны разнице между ценой спот в момент окончания контракта и ценой поставки актива [2].

Фьючерсный контракт – это стандартизированный производный финансовый инструмент, по которому покупатель контракта обязуется поставить в определенный момент определенное количество базового актива. При этом все параметры фьючерсного контракта, кроме его цены, задаются спецификацией. Каждая биржа, на которой торгуются фьючерсы, имеет собственные спецификации контрактов. Однако, как правило, они не сильно отличаются между собой. В спецификацию входят такие типовые параметры фьючерсных контрактов как: способ исполнения, биржевая площадка, первый торговый день, последний торговый день, день исполнения, лимит объема заявок, лимит на долю рынка, объем контракта, актив контракта, комиссионный сбор, ставка депозитной маржи [3].

Опционы – это финансовые контракты, аналогичные страховым контрактам. Различают два типа опционов: опцион колл и опцион пут. Опцион колл позволяет купившему его лицу занять длинную позицию в базовом активе по заранее оговоренной цене после наступления определенного момента времени (европейский опцион) или до наступления определенного момента времени (американский опцион). Опцион пут позволяет купившему его лицу продать базовый актив по заранее оговоренной цене после наступления определенного момента времени (европейский опцион) или до наступления определенного момента времени (американский опцион) [4].

Хеджирование опционами является более сложным механизмом, чем хеджирование фьючерсными контрактами. Провести хеджирование длинной позиции в акциях можно, купив опцион пут. Если рассматривать стратегии хеджирования с помощью классических опционов, то для таких целей больше подходят американские опционы, которые позволяют исполнять опцион до даты экспирации. При покупке опциона пут инвестор сохраняет возможность получить прибыль по спот позиции, при движении рынка вниз инвестор рискует лишь премией, уплаченной за опцион, имея возможность продать опцион по цене страйк, превышающей рыночную цену спот актива.

Экономическая сущность свопа выражается в обмене между двумя сторонами любыми платежами периодически на протяжении срока свопа во испол-

нение обязательного соглашения. Это самостоятельный рынок платежей, реализующий существенные характеристики производных, действующий согласно с собственными механизмами существования и алгоритмами сделок. Конфигурация рисков в свопе соответствует положению на реальном рынке или на рынке фьючерсов. Риски для каждой из сторон, как правило, уравновешены, симметричны и сообразно с этим потенциал доходов и потерь при осуществлении свопа неограничен (или одинаково ограничен) для каждой из сторон сделки.

При этом имеются значимые различия рынка свопов от рынков опционов и фьючерсов:

- в свопе отсутствуют исходные позиции, в опционах и фьючерсах они есть;

- сами по себе выполняемые в свопе платежи (обмен) связаны только с параметрами, заложенными в соглашении, то есть независимы от иных существенных перемен на рынках;

- в свопе часть платежей (полностью платеж) может производиться по будущим ценам, неизвестным при заключении договора (либо с большой вероятностью неизвестным в этот момент);

Рассмотрим один практический пример использования фьючерсного контракта в рамках хеджирования: например, предприятие работает в России и берет кредит размером 1 млн долларов США. Очевидно, что компании невыгоден рост доллара, так как рубль будет обесцениваться, а выручка предприятия формируется в рублях. Ослабление рубля по отношению к доллару отрицательным образом скажется на прибыли предприятия.

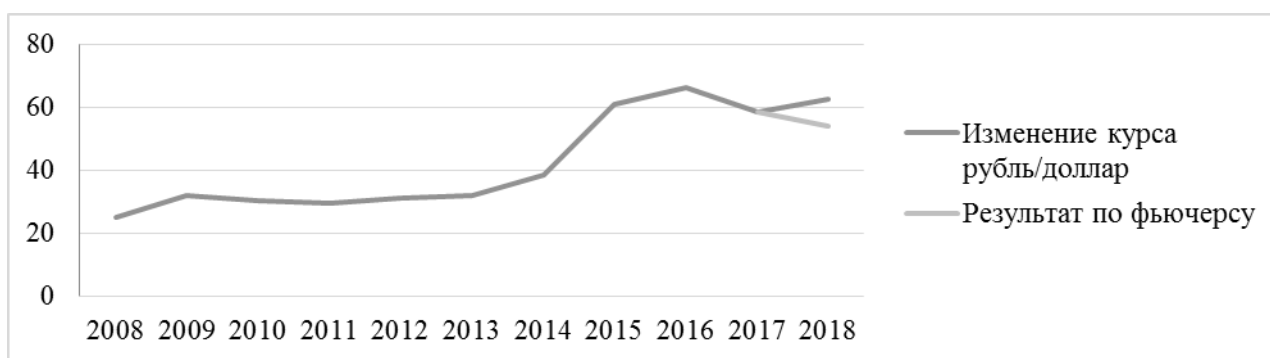


Рис. 1. Динамика изменения курса рубля к доллару

В этой ситуации самый оптимальный вариант – хеджирование (страхование) валютных рисков при помощи производных инструментов – фьючерсов или опционов. Для того чтобы застраховаться от роста доллара нужно купить фьючерс на доллар США, либо опцион колл на этот фьючерс. В результате если курс доллара будет расти и стоимость кредита, который нужно отдавать будет увеличиваться, предприятие получит прибыль от производных инструментов и компенсирует, таким образом, убытки от роста доллара.

Роль хеджирования стремительно растет по мере развития глобальной экономики. Касаясь России, следует акцентировать внимание на рынок производных финансовых инструментов, на его стабильность и развитие. В частно-

сти, следует отрегулировать достаточно достоверную и полную законодательную базу, ввести системы мониторинга финансовой устойчивости рынка.

Список литературы

1. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты / А.Б. Фельдман // Финансы и статистика. – 2003. – 50 с.
2. Халл Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. 6-е изд. / Халл Дж.К. // Издательский дом «Вильямс», 2008. – 1044 с.
3. Буренин А.Н. Хеджирование фьючерсными контрактами фондовой биржи РТС. 1-е изд. / А.Н. Буренин // Научно техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2009. – 534 с.
4. Балабушкин А.Н. Методическое пособие / А.Н. Балабушкин // Фондовая биржа РТС. – 2004. – 104 с.

УРОВЕНЬ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Тагирова Э.Р., Домнин А.Ю.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приводится обзор российского банковского сектора с позиции уровня кредитного риска. Авторы приводят различия в определении уровня просроченной задолженности, уровня кредитного риска и уровня проблемных кредитов. При этом приходят к выводу, что они связаны между собой и характеризуют в целом уровень кредитного риска, являющегося обобщающим показателем. В материалах статьи анализируется динамика объема выданных кредитов и доли просроченной задолженности за 12-тилетний период, а именно с 2007 по 2018 годы. В заключении авторы приходят к выводу, что качество кредитного портфеля российского банковского сектора нестабильно.

Ключевые слова: банковский сектор, банковская система РФ, уровень кредитного риска, доля просроченной задолженности, доля проблемных кредитов, динамика просроченной задолженности.

Традиционно принято считать, что банковский сектор является кровеносной системой экономики. Перераспределение денежных средств и кредитование нуждающихся в инвестировании субъектов экономики является одной из основных функций кредитных организаций. Положительный тренд объемов кредитования – хороший признак благоприятного инвестиционного климата. К тому же кредитные операции является основным направлением деятельности банков и приносят им основной доход. С другой стороны, кредитование сопряжено с высокими рисками для банков. Уровень просроченной задолженности по выданным кредитам является одним из индикаторов состояния банковской системы страны [7]. Дилемма «большой кредитный портфель – низкий уровень просрочки» является одним из основных пунктов как в управлении деятельностью отдельно взятой кредитной организации, так и всего банковского сектора в целом.

В литературе встречается объединение понятий «уровень просроченной задолженности», «уровень кредитного риска» и «уровень проблемных кредитов». Однако авторы данной статьи разделяют эти показатели (таблица 1).

Таблица 1

Разделение понятий, характеризующих уровень кредитного риска

Показатель	Описание
Уровень просроченной задолженности (УПЗ)	Фактический объем просроченных ссуд в общем объеме выданных кредитов
Уровень кредитного риска (УКР)	Вероятность дефолта кредита, кредитного портфеля
Уровень проблемных кредитов (УПК)	Фактический объем ссуд 4-ой и 5-ой категории качества (в соответствии с Положением Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности») в общем объеме выданных кредитов

Источник: составлено авторами.

Все три представленных показателя связаны между собой, в том числе расчетным способом. Например, по своей экономической природе и сущности УКР – это вероятность риска, а УПЗ – реализовавшийся риск.

Рассмотрим состояние кредитного портфеля российской банковской системы. Из Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. следует, что кредит имеет ключевое значение в обеспечении стабильности и высоких темпов роста экономики [1]. В таблице 2 приведена информация, характеризующая уровень кредитного риска по выданным российскими банками ссудам.

Таблица 2

Динамика просроченных кредитов российских банков

Период	Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства всего (млрд руб.),	из них: просроченная задолженность (млрд руб.)	Уровень просроченной задолженности в общем объеме кредитов (%)
01.01.2008	14 258,8	184,1	1,3
01.01.2009	19 884,8	422,0	2,1
01.01.2010	19 847,1	1 014,7	5,1
01.01.2011	22 140,2	1 035,9	4,7
01.01.2012	28 699,2	1 133,0	4,0
01.01.2013	33 960,1	1 257,4	3,7
01.01.2014	40 417,7	1 398,0	3,5
01.01.2015	51 799,5	1 978,0	3,8
01.01.2016	57 154,5	3 046,6	5,3
01.01.2017	55 478,8	2 891,5	5,2
01.01.2018	58 006,1	2 993,5	5,2
01.01.2019	64 969,0	3 050,5	4,7

Как видно из таблицы 2, сумма просроченной задолженности в российских банках с 01.01.2008 года постоянно растет, но за 2010–2013 года ее доля в общей сумме размещенных кредитов и депозитов снизилась с 5,1 % до 3,5 %. При этом темпы роста просроченной задолженности в указанный период ниже темпов роста размещаемых банками средств. Например, по 2013 г.:

– темп прироста кредитов, размещенных депозитов (с 34 трлн. руб. до 40 трлн. руб.) – 19 %;

– темп прироста просроченной задолженности (с 1,3 трлн. руб. до 1,4 трлн. руб.) – 11 %.

Таким образом, одним из факторов улучшения показателя уровня просроченной задолженности является «растворение» просрочки в увеличившемся объеме кредитов.

Кроме того, период 2015–2017 гг. ухудшил сложившуюся положительную тенденцию четырех лет. Причина, как нам кажется, в том, что изменения просроченной задолженности запаздывает по отношению к изменению экономической активности. Следствием кризиса 2014 г. стало увеличение показателей просроченной задолженности в 2015 г. Дальнейшее урегулирование уровня просроченной задолженности на период 2016–2018г. дает понять, что этап реализации кредитных рисков в банковской сфере преодолен. Отметим, что наибольшая часть просроченной задолженности состоит в кластере банков с отозванными лицензиями – больше 30 % [6].

Следует обратить внимание, что на начало 2019 года УПЗ снизился и составил 4,7 %, а УКР 9,1 % [5]. При этом высокорискованная кредитная политика продолжает оставаться одной из ключевых причин отзывов лицензий.

По оптимистичным прогнозам экономистов доля просрочки на розничном рынке сохранится на уровне 5 % [3]. По нашему мнению, качество кредитного портфеля российского банковского сектора нестабильно и эффективность управления проблемными кредитами пока еще на низком уровне [2].

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).
2. Тагирова Э.Р. Стресс-тестирование в банковской деятельности // Казанский экономический вестник. – 2017 – № 1 (27). – С. 42–47.
3. Серия докладов об экономических исследованиях – URL: <https://www.cbr.ru/content/document/file/43933/wps31.pdf> (дата обращения: 12.04.2019).
4. Информация о банковской системе в Российской Федерации – URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrтID=lic> (дата обращения: 12.04.2019).
5. Итоги работы банковского сектора – URL: <http://ria-rating.ru/banks/216127/-630140.html> (дата обращения: 12.04.2019).
6. Обзор банковского сектора – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/14239/obs_196.pdf/ (дата обращения: 12.04.2019).
7. Tagirova E.R. Banking sector in Russia: rise or crisis? / E.R. Tagirova // Journal of review on global economics. – 30 jan 2019. – Special 4.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ КУЛЬТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Теплякова С.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена вопросам финансирования культуры на региональном уровне Республики Татарстан. Автором анализируется статистика доли расходов на культуру в общей величине расходов бюджета РФ и РТ, а также объемы финансирования отдельных подпрограмм по развитию культуры в Республике Татарстан.

Ключевые слова: экономика культуры, финансирование, бюджет.

В условиях трансформации современной экономики в аспекте цифровизации и формирования единого информационного пространства страны, особое значение приобретает рациональное управление отдельными сферами экономики с учетом изменяющихся условий. Изменения касаются не только производственной и финансовой сфер, но и современной культуры, так как цифровая трансформация в сфере экономики культуры становится приоритетной задачей государственной культурной политики в области осуществления всех видов культурной деятельности и развития связанных с ними индустрий [2].

Экономику культуры в современных условиях можно определить как систему отношений экономического и социального характера по распространению культурных благ, сохранению и популяризации национальных ценностей, повышению культурного уровня населения в рамках реализации рациональной государственной политики по управлению данной сферой в условиях цифровой трансформации и создания единого информационного пространства.

Управление экономикой культуры на федеральном и региональном уровне направлено на повышение доступности культурных благ, создание единого культурного пространства с использованием информационных технологий, сохранение культурных ценностей и объектов культурного наследия. Реализация данных целей невозможна без финансирования культурной сферы, главным источником которого в России является государственный бюджет с преобладанием прямого бюджетного финансирования. Представим статистику процентной доли расходов на культуру и кинематографию в общей величине бюджетных расходов на федеральном уровне и на уровне бюджета Республики Татарстан (рис. 1).

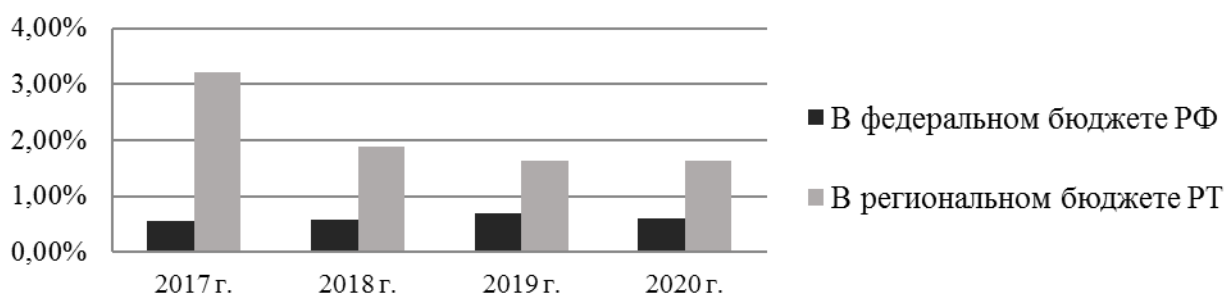


Рис. 1. Доля расходов на культуру и кинематографию в общей величине расходов федерального бюджета и регионального бюджета РТ за 2017–2020 гг., % [1, 4, 5].

Следует отметить невысокую долю расходов на культуру в общем объеме расходов консолидированного бюджета РФ (менее 1 %). Анализируя статистику доли расходов на культуру в бюджетах различного уровня, следует отметить, что в Республике Татарстан данные расходы занимают большую долю в совокупных расходах бюджета в сравнении с аналогичным показателем в целом по России, превышая их в последние годы в 2–3 раза.

При этом необходимо отметить отрицательную динамику данного показателя в сравнении с 2017 г., что связано в частности с реализацией различных подпрограмм в рамках государственной программы «Развитие культуры Республики Татарстан на 2014–2020 гг.»

Структура расходов бюджета Республики Татарстан по подпрограммам государственной программы «Развитие культуры Республики Татарстан на 2014–2020 гг.» представлена на рис. 2.

Приведенные показатели в целом свидетельствуют о стабильности бюджетных расходов на культуру по таким направлениям как: развитие театрального искусства, развитие музейного дела, развитие библиотечного дела, развитие концертных организаций и исполнительного искусства. Финансирование прочих подпрограмм привязано к реализации тех или иных приоритетных направлений в различные годы. Так, в 2017 г. было выделено 3 445 млн руб. на развитие социальной и инженерной инфраструктуры.



Рис. 2. Структура расходов бюджета Республики Татарстан по подпрограммам государственной программы «Развитие культуры Республики Татарстан на 2014–2020 гг.», млн руб. [4, 5]

Реализуемые подпрограммы по развитию культуры в РТ способствуют повышению культурного уровня жителей республики, доступности культурных благ. Многие показатели культурной сферы в РТ выше средних показателей по России, например, динамика количества посещения музеев на 1000 жителей (рис. 3).

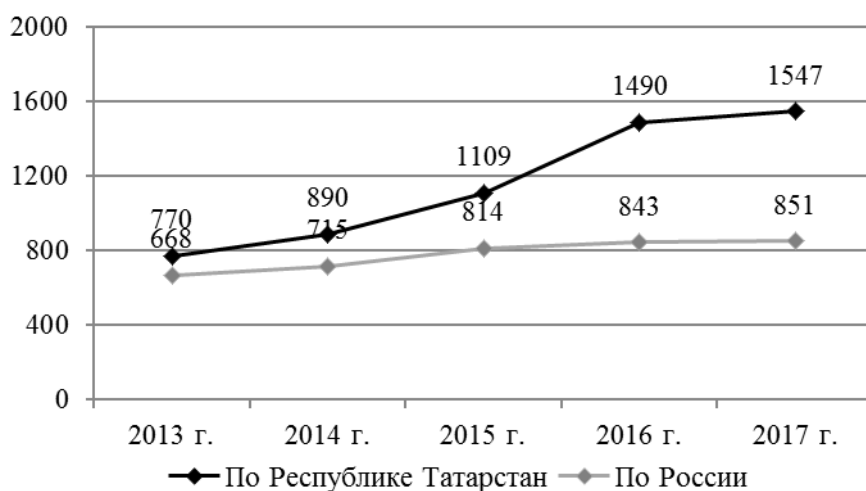


Рис. 3. Динамика количества посещения музеев на 1000 жителей по Республике Татарстан и России, чел. [6, 7]

Однако в условиях сокращения бюджетного финансирования по некоторым программам, строгой целевой направленности бюджетных средств, встает вопрос об изыскании дополнительных источников финансирования экономики культуры в Республике Татарстан, а также новых инструментов и механизмов финансирования.

В соответствии с Законом РТ «О культуре» [3], финансовые средства в области культуры формируются за счет ассигнований на культуру из бюджета РТ; доходов от деятельности организаций культуры; добровольных взносов, пожертвований от юридических и физических лиц и международных организаций и средств от иных источников, не запрещенных законодательством.

Так как привлечение дополнительных средств не влечет за собой снижения бюджетного финансирования культуры, считаем наиболее приоритетным направлением в области финансирования экономики культуры – использование механизма государственно-частного партнерства для реализации средних и крупных региональных проектов и инструмента краудфандинга для реализации небольших проектов. При этом использование данных инструментов возможно при проведении стимулирующей политики со стороны правительства, государственной поддержки, совершенствования правовых основ применения данных инструментов и тиражировании успешных практик.

Список литературы

1. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» от 29.11.2018 № 459-ФЗ.
2. Указ Президента РФ от 24 декабря 2014 г. № 808 «Об утверждении Основ государственной культурной политики».

3. Закон Республики Татарстан от 5 июля 1998 г. № 1705 «О культуре» (с изменениями на 26 октября 2018 года).
4. Закон Республики Татарстан от 28 ноября 2016 г. № 93-ЗРТ «О бюджете Республики Татарстан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» (с изменениями на 22 декабря 2017 года).
5. Закон Республики Татарстан от 30 ноября 2017 г. № 85-ЗРТ «О бюджете Республики Татарстан на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (с изменениями на 19 декабря 2018 года).
6. Статистика культуры 2016. Ежегодное справочное издание о состоянии культуры Российской Федерации в цифрах. – М.: 2017. – 292 с.
7. Ежегодный отчет о деятельности Министерства культуры Республики Татарстан. – URL: <https://open.tatarstan.ru/reports/categories/search?category=101-72171> (дата обращения: 25.03.2019).

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Абдреев Т.И.

АНО ВО «Академия социального образования», Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена осмыслению вопроса экономической безопасности в сфере экологии, а также показан механизм пресечения противоправных действий в указанной сфере.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экологическая безопасность, отходы, стратегия экологической безопасности, среда обитания человека.

Основополагающий документ обеспечения национальной безопасности – это Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г., в которой содержится информация о целях и способах проведения внутренней и внешней политики для обеспечения безопасности государства [1].

В документе описываются сферы безопасности, в которых должна быть обеспечена национальная безопасность. Это экономическая, общественная, экологическая, социальная, оборонно-промышленная, информационная безопасность.

Экономическая безопасность является одной из приоритетных задач государственной политики и важнейшим направлением деятельности органов прокуратуры Российской Федерации, которым отводится координация правоохранительных органов, в том числе по направлению экономической безопасности в сфере экологии.

В этой связи экономическая безопасность в сфере экологии рассматривается как составная часть работы по обеспечению национальной безопасности, так как экологические катастрофы могут приобрести характер не только локальных, но и глобальных угроз, вызывая необратимые изменения среды обитания человека, а также существенные экономические потери не только в момент локализации катастрофы, но и в течение длительного времени по устранению последствий.

Стратегия экологической безопасности до 2025 г., которую приняли в 2017 году, определяет основные вызовы и угрозы, цели, задачи и механизмы реализации государственной политики в сфере обеспечения экологической безопасности на всех уровнях [1]. В соответствии с указанной стратегией, начиная с 2014 года, последовательно вступают в силу и устанавливаются новая система нормирования в области охраны окружающей среды. Действующее законодательство позволяет выстраивать взаимодействие с предприятиями, стимулируя их экологическую модернизацию. Указанной стратегией также определены способы противодействия правонарушениям в указанной сфере.

Также необходимо отметить, что в рамках экономической безопасности можно выделить следующие отрасли экономики, в которых особенно выражены противоправные проявления, преследующие цель незаконного обогащения путем хищнического разрушения экосистем:

- незаконная добыча биоресурсов;
- незаконная добыча полезных ископаемых;
- лесопользование;
- благоустройство поселений и городов;
- загрязнение атмосферы, водоемов, почвы;
- утилизация отходов.

В этой связи выработка действенных механизмов обеспечения экономической безопасности в сфере экологии в настоящее время направлена на планомерное развитие страны и предотвращение негативных последствий в сфере экологии. Предотвращение столкновения не столько личностных интересов с общественными, сколько экономических. Так, стоит отметить распространенность случаев нелегальной перевозки, переработки и захоронения опасных отходов. В этой сфере на примере работы прокуратуры Московского района г. Казани выработан действенный механизм противодействия нарушениям экологического законодательства.

В ходе надзорной деятельности выявлялись нарушения по складированию твердо-бытовых отходов. Кроме того, по указанному направлению прокуратурой района была пресечена деятельность ООО «Химические технологии», по незаконной перевозке, хранению и реализации токсичных веществ 1 класса опасности, представляющих опасность для окружающей среды.

Указанные противоправные действия руководителя организации привели к нарушению требований ст. 13, 42 Земельного кодекса Российской Федерации, а также к нарушению ст. 51 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», ст. 9, 12 Федерального закона от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», так как ООО «Химические технологии» не имело лицензии на обращение с опасными отходами.

Своевременные меры позволили пресечь со стороны организации угрозу причинения существенного вреда здоровью человека и окружающей среде. Итогом проведенной работы стал обвинительный приговор, вынесенный Московским районным судом г. Казани, в отношении должностного лица ООО «Химические технологии», признанного виновным в совершении преступления предусмотренного ч.1 ст. 247 УК РФ.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Информационно-правовая система «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71296054/paragraph/1:1> (дата обращения 25.03.2019).
2. Указ Президента РФ от 19.04.2017 № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» // Информационно-правовая система «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/716596074/paragraph/1:1> (дата обращения 25.03.2019).

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ПАРАМЕТРАМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Багаутдинова Н.Г., Зульфакарова Л.Ф., Алексеев Ю.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследованы особенности концептуальных подходов к обеспечению экономической безопасности в России и в других странах мира. Выявлены тенденции, сформулированы угрозы нормальному функционированию современной российской экономики и предложены пути их преодоления. На основе данных официальной статистики выполнены расчеты отдельных индикаторов внешнеэкономической безопасности российской экономики и проведено сравнение с существующими пороговыми значениями. Проанализирована динамика по основным видам импортозамещающих продуктов. На основе этого обоснованы современные параметры внешнеэкономической безопасности.

Ключевые слова: Национальная безопасность, экономическая безопасность, инвестиции, санкции, импортозамещение, качество жизни населения, экономическая экспансия, территориальная структура экономики, отраслевая экономика, обрабатывающие отрасли, инновационные товары.

Обеспечение экономической безопасности страны в современных условиях нестабильного развития рынка приобретает все большую актуальность в теоретическом и практическом плане.

В теоретическом аспекте национальная безопасность представляет собой защищенность жизненно важных интересов государства, общества и личности от внешних и внутренних угроз в различных сферах жизнедеятельности,

что, в конечном счете, направлено на обеспечение устойчивого развития экономики страны, повышение качества жизни населения по всем возможным параметрам, рост конкурентоспособности отраслей и регионов.

Исследование концепций национальной безопасности, принятых и действующих в разных странах мира, показывает, что важнейшей составляющей стратегии национальной безопасности является экономическая безопасность страны, которая предполагает стабильность социально-экономических показателей ее развития, необходимые и достаточные параметры качества жизни населения в условиях системного обеспечения всех условий экономического роста, комплексного развития отраслевой и территориальной структуры экономики [4].

Стратегии национальной безопасности отдельных стран имеют свою национальную специфику, формулируют приоритеты в экономике и других сферах общественной жизни, отражают особенности современного этапа их развития.

В США Стратегия национальной безопасности была принята при Президенте Бараке Обаме в 2015 году, и в ней провозглашалось американское лидерство как «глобальная сила ради добра, основанная на национальных интересах». В 2017 году новый Президент США Дональд Трамп принимает новую Стратегию национальной безопасности, в которой выдвигаются приоритетные национальные интересы, среди которых: «расширение американского влияния; развитие американского благосостояния; защита страны, американского народа и американского образа жизни; сохранение мира посредством силы». В этой стратегии в качестве основных стран-конкурентов выделены Россия и Китай, что отражается в проводимой властями США современной внутренней и внешнеэкономической политике [5].

В Китае стратегия экономической безопасности отражает специфику многовекового развития этой страны. Национальная экономическая безопасность в Китайской Народной Республике понимается как экономическая конкурентоспособность государства, способность противодействовать экспансии, угрозам, ударам извне. При этом основным направлением обеспечения национальной экономической безопасности в Китайской Народной Республике считают «экономическую экспансию», которая представляет собой обеспечение доступа к сырью и товарную экспансию. Усилия, предпринимаемые правительством Китайской Народной Республики в сфере обеспечения экономической безопасности, вывели страну в число лидеров по объему ВВП, позволили получить статус «мировой фабрики» в последние годы [2].

Для России обеспечение экономической безопасности является задачей первостепенной важности. Российская экономика по сравнению с развитием экономики многих других стран обладает самой большой в мире территорией, а также значительными и многообразными запасами природных ресурсов, что является положительным фактором экономической безопасности. В то же время в течение уже многих десятилетий в нашей стране наблюдаются явления так называемой «голландской болезни», то есть в результате активного развития добывающего сектора экономики происходит отставание обрабатывающих отраслей. Опыт других нефтедобывающих стран показывает, что решение проблемы «голландской болезни» возможно. Необходимо, в частности,

создавать специальные фонды, что и делается в нашей стране. Имеются в виду российские Фонд будущих поколений и Резервный фонд, средства которых пополняются в результате повышения мировых цен на энергоносители и, соответственно, расходуются на поддержание эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и решение возникающих социальных проблем при понижении мировых цен на минеральное сырье. Для нашей страны в настоящее время очень важно активно развивать инновационный сектор экономики для повышения конкурентоспособности на мировом рынке отечественных товаров, производимых в обрабатывающих отраслях экономики.

В современных условиях российское правительство пытается принимать меры по предотвращению внутренних угроз, связанных с отставанием инновационного сектора экономики. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 года № 208, выделены 25 серьезных угроз для российской экономики, на которые должно быть обращено внимание государства в современных условиях. В качестве основной задачи данной стратегии провозглашается «предотвращение кризисных явлений в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технологической и финансовой сферах, а также недопущение снижения качества жизни населения» [6].

Анализ отдельных параметров экономической безопасности современной отечественной экономики позволил выявить некоторые тенденции. Фактические данные свидетельствуют о том, что объем инвестиций в % к ВВП в России в 2017 г. составил 21,2 %, что несколько ниже существующего порогового значения данного показателя (пороговым значением в мировой практике считается показатель менее 25 %). Следовательно, в этом направлении необходимо продолжать осуществлять определенные усилия.

Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства по данным Росстата в 2017 г. составила 7,1 %, что также ниже установленного порогового показателя (пороговое значение: доля в экспорте высокотехнологичной продукции – менее 10–15 %). При этом следует отметить, что до 2015 г. этот показатель в РФ был значительно выше: 2012 г. – 12,1; 2013 г. – 13,7; 2014 г. – 11,5. В региональном аспекте доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме экспорта в Приволжском федеральном округе составляет 18,8 %, что выше установленного порогового показателя (для сравнения в Центральном федеральном округе данный показатель составил 6,3 % в 2017 г.) [1].

Для современной российской экономики в последние годы возникла проблема экономических санкций, что, в свою очередь, требует более активного решения вопроса импортозамещения. В этом направлении имеются некоторые успехи, хотя в решении вопроса импортозамещения еще предстоит большая работа.

По данным Росстата, по основным видам импортозамещающих продуктов имеется положительная динамика. Научный анализ показателей динамики производства основных видов импортозамещающих продуктов в России за период с 2016 г. по январь–июнь 2018 г. [3] показывает, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. произошел существенный рост по отдельным видам импортозамеща-

ющих продуктов: свинина замороженная, в том числе для детского питания, – рост в 1,47 раза; овощи (кроме картофеля) и грибы, консервированные для кратковременного хранения, – рост в 1,51 раза; фрукты, ягоды и орехи, свежие или предварительно подвергнутые тепловой обработке, замороженные – рост в 2,58 раза. В 2018 г. эта динамика продолжается. В то же время есть такие продукты, по которым динамика импортозамещения отрицательная. Это касается таких продуктов, как рыба морская живая, не являющаяся продукцией рыбоводства (в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – 0,29); рыба вяленая, соленая и несоленая или в рассоле – 0,936; овощи (кроме картофеля) и грибы замороженные – 0,93. В то же время за первую половину 2018 г. по этим видам продукции наблюдается некоторый рост [3].

Динамика объемов производства импортозамещающей продукции в Российской Федерации позволяет оценить уровень самообеспеченности страны продуктами питания в условиях санкций со стороны США и европейских стран. Это является важным условием экономической безопасности нашей страны в современных условиях.

В результате предпринимаемых российским правительством усилий улучшается отраслевая и территориальная структура отечественной социально-экономической системы. Ситуация в мировой экономике в целом в последние годы складывается непросто: возрастают противоречия между экономически развитыми странами; на мировой рынок все активнее входят некоторые развивающиеся страны со своими довольно конкурентоспособными товарами, что усиливает противоречия между развитыми и развивающимися странами; меняется конъюнктура мирового рынка особенно в секторе сырьевых товаров.

Таким образом, современная ситуация в мировой экономике складывается так, что российское государство должно особое внимание уделять экономической безопасности своей страны и своих граждан. Для этого необходимо активнее повышать конкурентоспособность отечественных предприятий и отраслей, прежде всего, в сфере высоких технологий. Особенно важно в современных условиях развивать человеческий потенциал, который в нашей стране в основной своей массе хорошо подготовлен, обладает высоким профессионализмом. Прежде всего, это касается системы образования и науки, развития инженерных специальностей, которые непосредственно призваны развивать и совершенствовать высокотехнологичные направления отечественной экономики, что позволит завоевывать новые рубежи на мировых рынках товаров и услуг, повышать конкурентоспособность российских предприятий, а, следовательно, обеспечивать экономическую безопасность нашей страны, государства и граждан.

Список литературы

1. Информация для анализа показателей состояния экономической безопасности Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/-besopasn/pok-besopasn.htm (дата обращения: 22.10.2018).
2. Небренчин А.С., Небренчин С.М. Китайская Народная Республика – сверхдержава XXI века: российско-китайские перспективы / Центр

- стратегических оценок и прогнозов. – М.: АНО ЦСОиП, 2017. – 116 с. – URL: <http://csef.ru/media/articles/8015/9404.pdf> (дата обращения: 23.10.2018).
3. Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/import-exchange/# (дата обращения: 24.10.2018).
4. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. Общий курс: Учебник / В.К. Сенчагов; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. – 815 с.
5. Стратегии национальной безопасности США / Сост. Д.В. Кузнецов. – Б. изд., 2018. – 680 с. – URL: http://kuznetsov.ucoz.org/books/strategii_nacionalnoj_bezopasnosti_ssha.pdf (дата обращения: 25.10.2018).
6. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (дата обращения: 26.10.2018).

МЕРОПРИЯТИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УРЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Баишев М.А., Хафизова А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрен перечень мероприятий налоговых органов по урегулированию налоговой задолженности. Представлены рекомендации по снижению налоговой задолженности.

Ключевые слова: задолженность, налоговая задолженность, мероприятия, налоговый контроль, налоговые органы.

В настоящее время одним из показателей оценки эффективности деятельности налоговых органов является урегулирование налоговой задолженности. Основными мероприятиями налоговых органов, направленными на урегулирование налоговой задолженности являются [1]:

1) мероприятия, направленные на мотивацию налогоплательщиков к отказу от инструментов минимизации налогов;

2) мероприятия налогового контроля по зонам риска налогоплательщика;

3) мероприятия, предоставляющие возможность для налогоплательщиков, находящихся в сложном финансовом положении.

Первое направление включает в себя профилактические мероприятия и мониторинг в регионах посредством интернет опроса налогоплательщиков, проведение разъяснительных работ, напоминание о своевременной сдаче отчетности, предварительная консультация сделок, полный электронный взаимодействие налоговых органов с налогоплательщиками.

Второе направление направлено на концентрацию контрольных мероприятий по зонам риска налогоплательщика. Данное направление включает в себя мероприятия по борьбе с использованием незаконных схем, таких как запрет иностранным организациям вносить вклады в уставный капитал российских организаций без уведомления налогового органа, ужесточение наказания за использование оффшорных схем ликвидации организаций и улучшение взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов России с целью сокращения отказов в возбуждении уголовных дел. Также данное направление включает в себя мероприятия по борьбе с преднамеренным банкротством, такие как продление срока финансового оздоровления, увеличение срока предоставления в суд заявления о банкротстве, а также запрет занимать руководящие должности руководителям обанкротившихся организаций.

Третье направление предназначено для организаций, попавших в трудное финансовое положение. К таким мероприятиям можно отнести изменение сроков уплаты налога, включающее в себя отсрочки, рассрочки по плате налогов, инвестиционный налоговый кредит, предоставление нулевой ставки, налоговых каникул, налоговых льгот. В части выявления и урегулирования налоговой задолженности физических лиц особое внимание необходимо уделить совершенствованию работы налоговых органов по данному направлению. Следует повысить качество налогового администрирования в рамках взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками путем комплексного подхода, предусматривающего реализацию системы взаимосвязанных мероприятий:

- разработка и совершенствование комплекса средств взаимодействия с налогоплательщиками, базирующихся на применении современных технологий в условиях цифровизации;

- мероприятия по совершенствованию организационно-методической и инфраструктурной составляющих взаимодействия с налогоплательщиками с учетом особенностей оказания информационных услуг различным категориям налогоплательщиков.

Поэтому необходимо:

- сделать акценты на активное предоставление налогоплательщикам качественных государственных услуг на бесплатной основе;

- провести полную автоматизацию контроля комплекса мер принудительного взыскания налоговой задолженности;

- усовершенствовать порядок взаимодействия налоговых органов с банками, судебными приставами по контролю и взысканию налоговой задолженности, а также расширение электронного документооборота в налоговой сфере.

Существенной проблемой повышения результативности налогового контроля за налоговой задолженностью является отсутствие культуры уплаты налогов. Ключевой задачей должно быть целенаправленное воспитание у налогоплательщиков налоговой культуры. Недостаточный уровень правовой грамотности в сфере налогообложения, несоблюдения налогового законодательства наносят ущерб государству и самим налогоплательщикам. В этой связи необходимы регулярные профилактические мероприятия налоговых органов по разъяснению нововведений в сфере налогообложения, проведению интернет опросов налого-

плательщиков с целью оперативного выявления проблем и их решения, а также по напоминанию о своевременной сдаче налоговых деклараций и возможных мерах ответственности за нарушение налогового законодательства.

С целью урегулирования налоговой задолженности следует совершенствовать мероприятия, связанные с предоставлением отсрочки или рассрочки по уплате налогов, инвестиционного налогового кредита. Данные меры в России практически не применяются. Поэтому необходимо изменить сам механизм их предоставления. К примеру, в целях совершенствования предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налогов следует:

– упростить условия получения налогоплательщиками права на отсрочку или рассрочку путем минимального представления необходимых документов, подтверждающих временные финансовые трудности;

– предоставлять право территориальным органам ФНС принимать решения о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате федеральных налогов, что позволит также упростить контроль за исполнением принятых решений.

Таким образом, можно констатировать, что в России мероприятия налоговых органов по урегулированию налоговой задолженности различны, которые требуют дальнейшего их совершенствования, как в части мер принудительного взыскания налоговой задолженности, так и в части мер по воспитанию налоговой культуры.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы: Налоговая задолженность. – URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения: 12.04.2019).

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Валиуллина Э.Р., Балабанова Ю.Н.

*Казанский государственный энергетический университет, Казань, Россия;
Казанский федеральный университет, Казань, Россия*

Аннотация. В статье представлен анализ альтернативных трактовок содержания категориально-понятийной конструкции «финансовая безопасность»; выявлено, что вне зависимости от позиции авторов к составу элементов системы экономической безопасности финансовая безопасность рассматривается как составляющая ее системы и одновременно фактор устойчивого развития общества.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, финансовая безопасность, инструменты управления финансовой безопасностью, устойчивое развитие национальной экономики, структурные элементы системы финансовой безопасности.

Состояние национальной безопасности является основной целью любого государства, так под национальной безопасностью подразумевается состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [1]. Защищенность государства напрямую зави-

сит от экономического потенциала страны, а также непосредственно от эффективного функционирования системы обеспечения экономической безопасности [3, с. 291]. На сегодняшний день в Российской Федерации проблема экономической безопасности является одной из жизненно важных позиций в существовании и развитии как единого суверенного государства.

Под экономической безопасностью выступают вся совокупность социально-экономических отношений, при этом состояние экономики страны в первую очередь определяет состояние финансов, которые представляют собой «экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства обеспечения условий расширенного воспроизводства [4, с. 293]. Экономическая безопасность включает в себя различные сферы деятельности, однако одной из наиболее важной составляющей экономической безопасности можно считать финансовую безопасность, так как уровень развития государства и влияет непосредственно финансовое состояние и финансовую систему.

Несмотря на столь большую значимость финансовой безопасности, данное явление остается малоизученным. Так в экономической литературе отсутствует системное определение понятия «финансовая безопасность», неоднозначность трактовки влияет на ее место в системе дефиниций, отражающих существенные аспекты системы экономической безопасности государства.

Работы, посвященные изучению и раскрытию понятия «финансовая безопасность» объединяют с определением экономической безопасности, так в составе экономической безопасности выделяются финансовые ресурсы, как объекта взаимодействия участников отношений, изменяющихся под влиянием внешних и внутренних факторов. Также некоторые авторы понятие финансовой безопасности трактуют вместо понятия «устойчивость финансовой системы». Исходя из разных трактовок понятия финансовой безопасности, это влияет непосредственно на различные трактовки её сущности, а также характера ее взаимодействия с системой экономической безопасности государства (региона, предприятия).

В современной научной литературе встречается множество определений финансовой безопасности, так, например, в работах Г.В. Вечканова, К.С. Горячевой и других авторов, раскрывают понятие финансовой безопасности через совокупность факторов, таких как состояние бюджетной, денежно-кредитной, банковской, валютной систем страны, страхового и фондового рынков, при устойчивости к внутренним и внешним угрозам [5, с. 86]. Рассмотрение подобной трактовки приводит к выводу о необходимости разработки мер управляющего воздействия, которые в свою очередь будут направлены на эффективное использование не только ресурсного потенциала, но и предупреждать негативные последствия реализации рисков при функционировании финансовой системы. Только при наличии эффективных инструментов управления рисками, а также предупреждения угроз финансовой системы государства (предприятия) представляется возможным признать существование системы финансовой безопасности.

В некоторых работах авторы рассматривают финансовую безопасность как атрибутивную характеристику и как условие существования государства. Так В.К. Сечеганов предлагает трактовать понятие как фактор «обеспечения такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютные системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере» [5, с. 98]. При рассмотрении данного определения финансовой безопасности, можно предполагать, что автор рассматривает способность государства самостоятельно разрабатывать и реализовывать финансовую стратегию в условиях растущей неопределенности не только внешней, но и внутренней среды.

При раскрытии понятия финансовой безопасности не стоит забывать о том, что финансовая безопасность включает в себя комплекс средств, мер и методов по защите экономических интересов государства не только на макроуровне, но также на микроуровне при обеспечении безопасности хозяйствующих субъектов.

Изучая различные мнения авторов, можно сказать, что часть экономистов, в том числе И.А. Бланк, рассматривают понятие «финансовая безопасность предприятия», как «количественный и качественный детерминированный уровень его финансового состояния, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера» [2, с. 24]. Представленный подход позволяет рассмотреть в качестве объекта финансовой безопасности применение инструментов, влияющих на управление финансовыми интересами экономического агента, а при формировании цели их реализации – траектория устойчивого развития. Так при реализации данного подхода необходимым условием является выявление угроз и их идентификация с использованием инструментов мониторинга.

Вне зависимости от исходных посылок исследования авторы научных исследований исходных принципов и закономерностей функционирования системы финансовой безопасности признают ее наличие в качестве необходимого условия устойчивого развития.

При раскрытии устойчивости функционирования системы авторы используют категории «финансовая стабильность» и «финансовая независимость». Так под данными понятиями раскрывается способность управлять внутренними и внешними угрозами, а также в удовлетворении финансовых ресурсов для устойчивого воспроизводства.

Таким образом, изучая различные трактовки финансовой безопасности и ее сущности, можно сделать вывод, что под финансовой безопасностью может быть определено как состояние финансовых отношений, при котором необходимо создать приемлемые условия для экономического роста и развития благосостояния населения, которое в свою очередь влияет на сохранение стабильности и целостности финансовой системы государства.

Список литературы

1. О безопасности: Федеральный закон РФ от 05.03.1992 г. № 2446–1 // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.03.2019).
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд. / И.А. Бланк – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
3. Бондина Е.А. Формирование структуры экономической безопасности на предприятиях / Е.А. Бондина, С.Е. Чинахова // Молодой ученый. – 2017. – № 13. – С. 253–257.
4. Мороз В.Д. Финансовая безопасность в структуре экономической безопасности России / В.Д. Мороз // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях, 2016. – С. 291–299.
5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / В.К. Сенчагов – 5-е изд. – М.: Дело, 2015. – 818 с.

НОТАРИАЛЬНАЯ ФОРМА СДЕЛОК С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН

Газизуллина Л.З., Сбоева И.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящей статье анализируются преимущества нотариального удостоверения сделок с недвижимым имуществом, в том числе с участием социально незащищенных категорий граждан.

Ключевые слова: нотариус, обязательное нотариальное удостоверение, недвижимое имущество.

Начиная с 4 августа 2018 года, в ч. 1 ст. 42 Федерального закона «О государственной регистрации недвижимости» [1] были внесены изменения, в результате которых был расширен перечень сделок, подлежащих обязательному нотариальному удостоверению: введено обязательное нотариальное удостоверение договоров ипотеки долей в праве общей собственности на недвижимое имущество, в том числе при ипотеке всеми участниками долевой собственности своих долей по одной сделке.

До внесения соответствующих изменений в действующее законодательство обязательному нотариальному удостоверению подлежали сделки, предполагающие наличие долей в общей собственности; сделки, связанные с продажей и другими видами отчуждения недвижимости, которая принадлежит несовершеннолетнему; процессы отчуждения имущества, которое находится в собственности у человека с ограниченной дееспособностью; раздел общей недвижимости, приобретенной супружеской парой в период жизни в браке; сделки, касающиеся распоряжения недвижимостью, полученной при опеке; оформление документов, касающихся недвижимости, которая находится в доверительном управлении.

Если внимательно посмотреть этот перечень, можно понять, что нотариальное заверение предусмотрено там, где много правовых коллизий и субъективных факторов, где велик риск нарушения прав собственников и совершения разного рода мошеннических операций.

Бесспорным является то обстоятельство, что проблемы защиты прав граждан в обороте недвижимости являются крайне актуальными. Это обусловлено тем, что уровень мошенничества в сфере недвижимости до сих пор остается на высоком уровне, причем большинство преступлений в этой сфере направлены, как правило, против социально незащищенных категорий граждан.

Так, на нотариусов возложен правовой контроль за соблюдением законности при распоряжении, в том числе продаже, недвижимостью, собственником которой является ребенок. При выполнении этой задачи нотариусы работают в сотрудничестве с органами опеки и попечительства и за прошедшие два года не раз способствовали совершенствованию формулировок условий сделок по распоряжению недвижимостью несовершеннолетних, применяемых органами опеки при выдаче разрешений на сделку.

При учреждении доверительного управления наследством, когда наследниками являются несовершеннолетние дети, разрешение опеки не требуется, поскольку учреждение доверительного управления наследством направлено на сохранение наследства и увеличение его стоимости. Однако, не лишне будет указать в договоре доверительного управления, что сделки, совершаемые доверительным управляющим в отношении наследственного имущества, признаваемого принадлежащим несовершеннолетнему наследнику, принявшему наследство, требуют предварительного разрешения органов опеки и попечительства. Например, договоры аренды недвижимости, которая входит в состав наследства, будут заключаться доверительным управляющим с разрешения органов опеки и попечительства.

Много вопросов возникает, когда органы опеки устанавливают жесткие условия для совершения сделок, невозможные для их практического исполнения. К примеру, условие одновременной покупки альтернативной недвижимости на имя несовершеннолетнего при продаже недвижимости несовершеннолетнего трудновыполнимо, а если объекты недвижимости находятся в разных регионах – практически неисполнимо, если обе сделки подлежат обязательному нотариальному удостоверению. В этом случае условия распоряжения органов опеки становятся препятствием, в том числе, и для добросовестных родителей, которые хотят улучшить жилищные условия семьи.

Существуют разные механизмы защиты прав несовершеннолетних при разрешении органов опеки продать недвижимость несовершеннолетнего при условии последующего приобретения альтернативной квартиры. К примеру, в договоре можно предусмотреть такой порядок расчета, когда деньги покупателя недвижимости у несовершеннолетнего перечисляются (выплачиваются) продавцу альтернативной квартиры при условии государственной регистрации права ребенка на новый объект недвижимости и права покупателя на купленный у несовершеннолетнего объект.

По мнению президента Федеральной нотариальной палаты К.А. Корсика, самым эффективным инструментом в обеспечении законности сделки и стабильности гражданского оборота для российской правовой системы является нотариальная форма сделки [2].

Действительно, нотариат в настоящее время обладает всеми условиями, чтобы обеспечить не только квалифицированное юридическое сопровождение сделок с недвижимостью, но и защиту прав и законных интересов граждан. В частности, нотариат сегодня – это электронные реестры Единой информационной системы нотариата, публичные электронные реестры уведомлений о залогах движимого имущества, проверки подлинности и актуальности нотариальных доверенностей, эффективное электронное взаимодействие с государственными ведомствами, кредитными организациями (банками), защита нотариальных актов полностью от возможной подделки, имущественная ответственность за результаты профессиональной деятельности.

Помимо гарантий законности участие в сделке нотариуса делает процесс ее оформления быстрым и комфортным для граждан. Благодаря развитию электронных технологий в деятельности нотариата услуги нотариуса осуществляются практически в режиме «одного окна»: нотариус сам получает необходимые данные из различных органов и направляет сведения в Федеральную службу государственной регистрации, кадастра и картографии. При этом регистрация прав по сделке, удостоверенной нотариусом, проводится в рекордно короткие сроки вплоть до 1 рабочего дня. Еще одно из преимуществ нотариата – безопасный расчет по сделке через депозитный счет нотариуса, использование которого, по данным Федеральной нотариальной палаты, выросло за последний год в 7 раз.

Между тем нотариус, осуществляя правовую экспертизу сделки, несет полную имущественную ответственность за результаты своей профессиональной деятельности. Так, нотариус, занимающийся частной практикой и удостоверяющий договоры ипотеки, а также договоры по распоряжению недвижимым имуществом, обязан заключить договор гражданской ответственности на сумму не менее 5 000 000 рублей [3]. Если по его вине гражданину был причинен ущерб, то он возмещается за счет многоуровневой системы страхования ответственности нотариуса и Компенсационного фонда Федеральной нотариальной палаты.

Таким образом, наиболее эффективным средством борьбы с мошенничеством в сфере сделок с недвижимостью является отказ от простой письменной формы этих сделок в пользу нотариального удостоверения.

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 218-ФЗ (ред. от 25.12.2018 г.) «О государственной регистрации недвижимости» // Собрание законодательства РФ. – 20.07.2015. – № 29 (часть I). – Ст. 4344.
2. Официальный сайт Федеральной нотариальной палаты. – URL: <https://notariat.ru/ru-ru/> (дата обращения: 25.03.2019).
3. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 г. № 4462-1) (ред. от 27.12.2018 г.) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 11.03.1993. – № 10. – Ст. 357.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Галимарданова Ю.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам налогового регулирования трансфертного ценообразования в Российской Федерации на современном этапе. В частности, в статье рассмотрены отдельные проблемы осуществления налогового регулирования контролируемых сделок, в которых применяются трансфертные цены. В статье также предложены некоторые направления решения данных проблем.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, трансфертная цена, контролируемые сделки, взаимозависимые лица, методы определения рыночной цены, уведомление о контролируемых сделках, симметричные корректировки.

Трансфертное ценообразование в условиях российской экономики не является новым явлением и достаточно широко применяется в практике налогообложения, несмотря на отсутствие легального закрепления данного понятия в российском законодательстве.

На официальном сайте Федеральной налоговой службы России в разделе «Трансфертное ценообразование» указано, что под трансфертным ценообразованием понимается деятельность по установлению цен в хозяйственных операциях между различными подразделениями единой компании или между участниками единой группы компаний [5]. Как правило, такие цены устанавливаются на уровне, существенно ниже рыночного, в связи с чем происходит занижение налоговой базы по налоговым платежам. По мнению налоговых органов, таким образом, осуществляется минимизация налогообложения, на борьбу с которой и направлены меры налогового регулирования трансфертного ценообразования [2].

Положения, касающиеся налогового регулирования трансфертного ценообразования, появились еще в 90-ые годы и содержались в налоговом законодательстве задолго до вступления в силу положений статьи 40 НК РФ, а также норм раздела 5.1 НК РФ [4]. Несмотря на свою достаточно длительную практику применения, сложившаяся к настоящему времени система налогового регулирования трансфертного ценообразования не лишена недостатков.

Рассмотрим некоторые из существующих проблем налогового регулирования трансфертного ценообразования на современном этапе, а также исследуем возможные пути их решения.

Основной проблемой, на наш взгляд, является поиск информации о сопоставимых сделках, в целях определения рыночной цены. В соответствии с действующим законодательством, налогоплательщик при совершении сделки, подпадающей под критерии контролируемой, должен подать в налоговый орган соответствующее уведомление о совершении такой сделки и составить документацию по трансфертному ценообразованию [1]. В данной документации

налогоплательщику необходимо отразить информацию, обосновывающую рыночный уровень цены, примененной им в сделке. Отметим, что данная документация представляется только по требованию налогового органа, но составить ее налогоплательщик обязан. В частности, обоснование цены должно быть осуществлено с применением одного из методов, установленных законодательством. Вместе с тем, в настоящее время единый источник, из которого берется соответствующая информация, отсутствует. Существуют указания контролирующих органов об использовании при этом общедоступных источников информации. Вместе с тем, контролируемые сделки настолько многообразны, а предмет сделки может быть специфическим, в связи с чем, соответствующая информация в общедоступных источниках может попросту отсутствовать. Кроме того, большинство источников имеет платный доступ, что на практике оборачивается дополнительными издержками для налогоплательщиков.

Также одной из проблем налогоплательщиков, осуществляющих сделки, подпадающие под критерии контролируемых, является отсутствие законодательно закрепленной возможности проведения симметричных корректировок в отношении сделок, по которым он самостоятельно скорректировал налоговую базу [3]. Напомним, что в соответствии с действующим законодательством корректировка налоговых обязательств по контролируемой сделке возможна только по итогам мероприятий налогового контроля и доначислении налоговых баз. Данное обстоятельство приводит к тому, что на практике налогоплательщики не стремятся корректировать свои налоговые обязательства, несмотря на налоговые санкции, предусмотренные в таком случае, фактически возлагая эти функции на налоговый орган. Возможность проведения симметричных корректировок при самостоятельной корректировке налоговой базы налогоплательщиком значительно упростило бы работу налоговых органов в ходе проведения налоговой проверки.

Еще одним проблемным аспектом для налогоплательщиков, осуществляющих контролируемые сделки, по нашему мнению, является сам факт необходимости отслеживания таких сделок, сбора соответствующей информации и представления ее по установленной форме и в определенные сроки в налоговые органы в целях осуществления налогового контроля. В первую очередь необходимо отметить трудности при заполнении самой формы уведомления о контролируемой сделке. Необходимость указания детальной информации о каждой контролируемой сделке для налогоплательщика с большим объемом таких сделок, на практике может быть связана с рядом трудностей, а также может привести к неполноте отражения соответствующих сведений или их недостоверности. С учетом данного обстоятельства, по нашему мнению, налогоплательщиков следует освободить от ответственности в виде штрафа в размере 5 000 за представление недостоверных сведений в уведомлении о контролируемой сделке и позволить представлять уточняющую информацию по таким сделкам без дополнительных санкций. Кроме того, как нам представляется, штраф за непредставление уведомления о контролируемой сделке в указанном размере, делает неэффективным весь механизм контроля. Поскольку налогоплательщикам с большим количеством контролируемых сделок проще упла-

тить штраф, чем формировать данные уведомления, соблюдая все установленные требования по детализации.

Таким образом, мы приходим к выводу, что действующий порядок налогового регулирования трансфертного ценообразования не лишен недостатков и требует своего дальнейшего совершенствования, что позволит оптимизировать не только деятельность самих налогоплательщиков в части формирования отчетности по контролируемым сделкам, но и налоговых органов в сфере осуществления мероприятий налогового контроля.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) (дата обновления 01.04.2019) // ЭПС «Система ГАРАНТ»: ГАРАНТ-Максимум. Вся Россия, объединенный с Конструктором правовых документов. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/1:6> (дата обращения: 28.03.2019).
2. Галимарданова Ю.М. Проблемы и перспективы определения критериев взаимозависимости лиц для целей налогообложения / Ю.М. Галимарданова, А.М. Туфетулов // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 4. – С. 33–37.
3. Галимарданова Ю.М. Концепция налоговой выгоды и пределы реализации прав налогоплательщиков / Ю.М. Галимарданова, А.М. Туфетулов // Казанский экономический вестник. – 2018. – № 4. – С. 79–85.
4. Джаарбеков С. Контролируемые сделки: как снизить риски / С. Джаарбеков // Актуальная бухгалтерия. – 2015. – № 11.
5. Секачева Л. Трансфертное ценообразование: как обосновать цены сделок перед налоговыми органами? / Л. Секачева // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2018. – № 12.
6. Официальный сайт Федеральной налоговой службы – URL: www.nalog.ru (дата обращения: 28.03.2019).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Магамедкеримов К.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Вопросы инвестирования в транспортную инфраструктуру прямо связаны с методами управления ей. Создание объектов транспортной инфраструктуры выступает одной из стадий механизма управления конкретными объектами транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, транспортная безопасность, методы управления, экономическая безопасность.

В экономической литературе сложилось множество подходов и методов управления транспортной инфраструктурой. Многообразие и многочисленность используемых методов определяется самой природой транспортной инфраструктуры, включающей, во-первых, крупные направления управления по видам транспорта и, во-вторых, многочисленные объекты управленческого воздействия в рамках каждого направления.

Под методами управления транспортной инфраструктурой региональной экономики далее будем понимать:

1. Систему организационно-экономических, правовых, технологических, административных мер, инструментов, способов воздействия на транспортную инфраструктуру как единый комплекс (как подсистему региональной инфраструктуры), осуществляемых специально уполномоченными субъектами воздействия (органами государственной власти, коммерческими и некоммерческими организациями) с целью обеспечения эффективного выполнения транспортным комплексом региона своих функций: системных (интеграционной, стимулирующей, структурообразующей) и специальных (обеспечение региональной экономики транспортными путями, удовлетворение потребностей субъектов экономической деятельности в транспортных услугах, обеспечение эффективного взаимодействия между различными видами транспорта).

2. Комплекс специальных мер воздействия на отдельные объекты транспортной инфраструктуры по видам транспорта (объектов автодорожной, железнодорожной, водной, воздушной, трубопроводной инфраструктуры) для обеспечения эффективного выполнения такими объектами своих конкретных функций в системе объектов транспортной инфраструктуры региона.

Объекты транспортной инфраструктуры различаются между собой по степени сложности устройства и эксплуатации, роли в региональной экономике, масштабам выполняемых задач в обеспечении транспортными услугами населения, объёмам инвестирования в их создание и многим другим критериям. Указанные критерии влияют на выбор методов управления транспортной инфраструктурой региона и её объектами. Многообразие существующих методов управления транспортной инфраструктурой можно представить в существующей палитре конкретных методик и подходов управления объектами транспортной инфраструктуры и транспортными комплексами региона в целом.

К сожалению, использование «стандартных» методик управления развитием транспортной инфраструктуры в условиях инвестиционной нестабильности показывает, что внедрение вновь введенные объекты транспортной инфраструктуры могут не реализовать в полной мере заложенный в них по плану социально-экономический потенциал.

Так, нередкими являются ситуации, когда вновь введенные объекты транспортной инфраструктуры, в особенности инфраструктурные сооружения, возведенные для преодоления какого-либо естественного или искусственного препятствия не только не реализуют свой потенциал, но и вовсе оказываются не введенными в эксплуатацию какое-то время, что происходит по различным причинам: выбор неоптимальных методов инвестирования, ошибки подрядчиков, неэффективное взаимодействие публичной и частной стороны в случае

государственно-частного партнерства и по многим другим причинам. Приведем некоторые примеры неэффективных методов управления транспортной инфраструктуры.

К таким примерам можно отнести обрушение моста в г. Минусинске Красноярского края, причиной чего названа «перегрузка пролетных строений при принятой технологии и способе производства работ, в отсутствие необходимой документации, а также в отсутствие произведенных расчетов прочности и общей устойчивости пролетного строения» [1]. По причине обрушения старого моста было принято решение инвестировать в строительство нового. Данный инфраструктурный транспортный проект, строительство которого также отстаёт от графика [2]. Кроме строительства непосредственно переправы, в проект входит реконструкция трасс и создание прилегающих к мосту дорог. Совокупный объём инвестиций в строительство данного объекта предусмотрен в размере 70 млрд руб., из которых 15 % предполагалось осуществить за счёт частной стороны. Значимость выбора оптимальных методов управления и инвестирования в данный проект определяется и его высокой стоимостью относительно расходов регионального бюджета, которые по данным на 2018 г. запланированы в размере 232,2 млрд руб. При этом объём расходов бюджета муниципалитета, в котором планируется создать данный инфраструктурный транспортный объект составляет 1,7 млрд руб., что меньше объёма инвестиций в инфраструктурный проект более чем в 41 раз [4]. Таким образом, значимость выбора методов управления данным объектом инфраструктуры была очевидна и, как следует, из приведённых фактов, такие методы оказались недостаточно эффективны. Во многом такую ситуацию можно объяснить и инвестиционной нестабильностью, когда в условиях ограниченного бюджета региональные власти вынуждены прибегать к финансированию, не позволяющему реализовать инфраструктурный проект в соответствующие сроки или в соответствии с целевыми параметрами.

Другим ярким примером выбора неэффективных методов управления объектами транспортной инфраструктуры является обрушение в 2016 г. моста на трассе Владивосток-Находка. Официальной причиной обрушения моста названа перегрузка вследствие въезда на него большегрузного транспорта. В этом случае возникает закономерный вопрос о целесообразности создания подобных сооружений, объектов транспортной инфраструктуры, которые не способны удовлетворить транспортными услугами весь круг субъектов экономической деятельности, учитывая тем более стратегическую значимость данного моста. Согласно планам, в этом же регионе, на трассе «Владивосток-Находка-Порт Восточный» планируется масштабное инвестирование в новые объекты инфраструктуры – 120 искусственных сооружений, в том числе 45 мостов, 64 путепровода, 9 эстакад, 2 тоннеля [3]. Негативный опыт создания и эксплуатации других объектов инфраструктуры стал причиной в том числе использования современных технологий строительства (цементобетонного покрытия), увеличения скорости движения автотранспорта и допустимых нагрузок на объекты дорожной инфраструктуры. В качестве основного механизма инвестирования рассматривается использование государственно-частного партнерства на основе концессионного соглашения [5].

В заключение отметим, что выбор методов управления транспортной инфраструктурой также зависит от многих факторов. К наиболее значимым факторам выбора метода транспортной инфраструктурой мы можем отнести конкретные потребности региональной экономической системы в сфере развития транспорта, ресурсные возможности на региональном и муниципальном уровне, опыт участников транспортной системы по созданию объектов инфраструктуры, состояние нормативной базы региона.

Список литературы

1. Причиной обрушения моста на юге Красноярского края в марте 2016 г. стала перегрузка – URL: https://newsae.ru/novosti/24-03-2017/prichinoy_obrushe-niya_mosta_na_yuge_krasnoyarskogo_kraya_v_marte_2016_g_stala_peregruzka/ (дата обращения: 11.03.2018 г.).
2. Строительство моста в Минусинске идет с отставанием от графика – URL: <https://www.enisey.tv/news/post-7868/> (дата обращения: 11.03.2018 г.).
3. Самый северный мост через Енисей построят за счет средств «Платона» – URL: <http://krsk.sibnovosti.ru/society/347550-samyu-severnuyu-most-cherez-enisey-postroyat-za-schet-sredstv-platona> (дата обращения: 11.03.2018 г.).
4. Закон Красноярского края «О краевом бюджете на 2018 год и плановый период 2019–2020 годов» // Красноярский край. Официальный интернет-портал. – URL: <http://www.zakon.krskstate.ru/0/doc/45656> (дата обращения: 11.03.2018 г.).
5. Компания из КНР готова инвестировать в строительство портовой инфраструктуры в Приморье // Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. – URL: <https://minvr.ru/press-center/news/6482/> (дата обращения 12.03.2018 г.).

ЛИЧНАЯ НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Орлова М.Е.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье дано понятие личной налоговой безопасности, определены основные аспекты участия физических лиц в налоговых отношениях в условиях внедрения цифровых технологий, обозначены личные налоговые риски и представлены элементы обеспечения личной налоговой безопасности.

Ключевые слова: налоговая безопасность, личная налоговая безопасность, налоговое администрирование, цифровизация налогового администрирования.

Достижение высшей цели развития общества – обоюдное удовлетворение потребностей государства в целом и каждого гражданина на данном этапе представляется нам крайне утопичным. Поэтому каждый гражданин, если он хочет защитить себя от посягательств государства на его личную ответственность, должен заботиться о своей безопасности. В современных условиях

прозрачности денежных и материальных потоков и применения достаточно жестких методов налогового администрирования налоговая безопасность физического лица становится важным аспектом налоговых отношений. С одной стороны, введение электронных методов налогового администрирования облегчает взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами, с другой, – снижает их экономическую (налоговую) безопасность. Физическое лицо менее защищено, чем юридическое в данных условиях.

Личная налоговая безопасность представляет собой состояние налоговых отношений государства и физического лица, при котором реализуются благоприятные условия для жизнедеятельности последнего. Целью личной налоговой безопасности является обеспечение уверенности и стабильности физического лица в современной налоговой среде, выбор оптимальных методов взаимодействия с налоговыми администрациями без ущерба самому себе. Благоприятные налоговые взаимоотношения можно рассматривать, с одной стороны, как снижение рисков доначисления налогов, пени и налоговых санкций, снижение рисков уголовной ответственности физического лица за налоговые преступления, а с другой стороны – адекватное использование и раскрытие информации, а также совершение действий, обеспечивающих как можно меньшую налоговую нагрузку физического лица.

Личная налоговая безопасность по своей сути зависит от типа деятельности физического лица. Так личная налоговая безопасность наемного работника несколько отлична от личной налоговой безопасности физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность. Она зависит от системы налогов, уплачиваемых физическим лицом, от семейного статуса. Схематично систему личной налоговой безопасности можно представить следующим образом (см. рис 1.)



Рис. 1. Система личной налоговой безопасности

Современные направления цифровизации налогового администрирования, уже используемые налоговыми органами, влияют на обеспечение налоговой безопасности физических лиц. Одним из основных показателей внедрения механизмов цифровизации налогового администрирования, по мнению государственных налоговых органов, является формирование прозрачной экономики и качественно новых взаимоотношений государства и населения. По оценке М. Мишустина введение цифровых технологий и инструментов аналитики позволило более чем на 22 % увеличить поступления налогов в бюджетную систему России, что составило 345 млрд руб. [1]. Рассмотрим некоторые из них.

Электронный обмен информацией между государственными органами, обеспечивающий налоговым органам обширные сведения о наличии собственности на движимое и недвижимое имущество, о налоговом статусе физических лиц, о фактах гражданского состояния в рамках ст. 85 НК РФ, позволяет обрабатывать информацию о 165,8 млн граждан и 3,97 млн ИП [1]. Это дает возможность формирования реестров населения, а значит, позволяет осуществлять достаточно обширный анализ и контроль действий физических лиц. Это снижает их налоговую безопасность, все операции становятся прозрачными. Электронный механизм предоставления коммерческими банками сведений о банковских операциях физических лиц в рамках ст. 86 НК РФ, что еще раз подтверждает расширение информационного налогового поля для налоговых органов, возможность отслеживания денежных потоков.

Введение электронного расширенного декларирования налоговых обязательств в рамках статей 80,81 и 88 НК РФ, в т.ч. наиболее активно это проявляется при декларировании НДС, в т.ч. для ИП. Для физических лиц возможна подача налоговой декларации (3-НДФЛ, и 4-НДФЛ для ИП) в электронном виде, а также возможность получения сведений 2-НДФЛ «Справку о доходах» через личный кабинет налогоплательщика. Доля электронного декларирования по индивидуальным предпринимателям по оценкам налоговых органов составила 80,5 %, для сравнения по организациям – 96 % [1], доля декларирования налоговыми агентами составляет более 94 % [3]. Использование электронного ресурса «личный кабинет налогоплательщика», через который можно взаимодействовать с налоговыми органами, предоставлять налоговую отчетность, узнавать о наличии налоговой задолженности и прочее позволяет физическому лицу своевременно реагировать на выявленные проблемы [2].

Маркировка товаров и отслеживание их движение от производителей до конечного потребителя позволяет не только отследить продавца, но и покупателя, что дает возможность сформировать информацию о расходах физического лица. При расширении перечня товаров, подлежащих маркировке налоговые органы смогут расширить контроль за расходами физических лиц, что также снижает их налоговую безопасность. Введение «онлайн» касс, также позволят передавать сведения не только о продавце и о реализованном товаре, но и о покупателе [4].

Введение налога на профессиональный доход для, так называемых самозанятых граждан, предусматривается регистрация и проведение расчетов с покупателями и заказчиками с использованием мобильного приложения, которое

заменяет кассовый аппарат и систему учета доходов. Такая система безусловно облегчает формирование налоговой базы, но не обеспечивает тотальный контроль за физическими лицами.

И, наконец, введение международного цифрового обмена налоговой информации в целях противодействию размыванию налоговой базы, позволит выявить физических лиц, которые имеют доходы и имущество за рубежом, что также снижает их налоговую безопасность.

Список литературы

1. RG.RU (новостной портал) Мишустин оценил эффект от цифровизации налогового администрирования – URL: <https://rg.ru/2019/03/27/mishustin-ocenil-effekt-ot-cifrovizacii-nalogovogo-administrirovaniia.html> (дата обращения: 27.03.2019).
2. Цифровые вершины 2018 – РАНХиГС – URL: <https://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/cifrovye-vershiny-2018-vzyaty-video> (дата обращения: 27.03.2019).
3. Официальный сайт ФНС России, статистика и аналитика – URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения: 27.03.2019).
4. Тимофеева И.Ю. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция и методология: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Тимофеева Инна Юрьевна; Москва, 2011. – 435 с.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сабирова А.И., Сафиуллин А.Р., Хайруллина А.Д.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные цели обеспечения устойчивого развития продовольственных рынков, как составляющего элемента продовольственной безопасности. Рассмотрены теоретические основы устойчивого развития территории, а также раскрыта система показателей оценки устойчивого развития на основе законодательной базы и научной литературы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, продовольственный рынок, продовольственная безопасность, зеленая экономика, товарный рынок.

Одним из ключевых вопросов долгосрочного экономического роста Российской Федерации является устойчивое развитие экономики регионов на основе повышения уровня жизни населения. Важнейшей задачей при этом, становится развитие продовольственных рынков, направленных на наиболее полное удовлетворение платежеспособного потребительского спроса. Теоретические основы устойчивого развития территории заложены в трудах таких зарубежных авторов, как У. Айзард, Т. Андерссон, Е. Бергман, А. Вебер, Г. Вилумсен, К. Кетелс, В. Лаунхардт, А. Лёш и др. Проблемам развития продовольственных рынков в целом большое внимание в своих научных работах уделяют: А. Алтухов, С. Глазьев, А. Архипов, И. Ушачев, А. Гордеев.

Устойчивое развитие, как процесс, является частью социальной, экономической, экологической и институциональной систем, каждая из которых оказывает на него влияние. Введение понятия устойчивого развития переориентировало научную мысль на рациональное использование ресурсов, акцентируя внимание на решении глобальных проблем, начиная от изменения климата и заканчивая нищетой, и требует действий, которые могут помочь как государству, так и частному сектору. В этой связи мировое сообщество неразрывно связывает постулаты концепции устойчивого развития с такими концепциями, как «Зеленая экономика» (ЮНЕП, 2011 г. [1]), «Зеленый рост» (ОЭСР, 2011), «Инклюзивный зеленый рост» (Всемирный банк, 2012 г.) и др.

В 1987 году МКОСР, под руководством Гру Харлем Брундтланда (Комиссия Брундтланда), сформировала новый принцип развития, получивший название «Sustainable development», что в переводе на русский язык означает – «устойчивое развитие», согласно концепции которого существует необходимость стабильного удовлетворения потребности настоящего и будущих поколений [2].

Наряду с пониманием данной категории стоит отметить целесообразность выделения долгосрочных и краткосрочных целей и соответствующих им критериев устойчивого развития рыночной системы. Цель региональной политики в части устойчивого развития региональных рынков включает в себя три группы подцелей [3]:

1) социальные (создание социально ориентированной рыночной экономики, развитие рынков);

2) экономические (обеспечение устойчивого состояния хозяйственных комплексов в условиях финансовой нестабильности; создание конкурентной рыночной среды во всех регионах; содействие демонополизации хозяйства; содействие расширению экспортного потенциала и др.);

3) экологические (содействие восстановлению эколого-экономического равновесия).

В качестве исследуемого рынка будет рассмотрен потребительский рынок, в частности, рынок продовольственных товаров, так как обеспечение продовольствием населения является основополагающим критерием в части развития экономики для всех государств. Источником столь пристального внимания к сохранению продовольственной безопасности, являются политические и экономические проблемы, особо остро возникнувшие в 2014 году. В ответ на антироссийские санкции западных стран в августе 2014 года был принят Указ Президента РФ от 06.08.2014 N560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [4]. Введение продуктового эмбарго в отношении стран: ЕС, США, Австралии, Норвегии и Канады (с 2015 года также: Албания, Черногория, Исландия, Лихтенштейн и Украина) стали отправной точкой реализации программы импортозамещения.

Формирование устойчивого развития рынка продовольственных товаров позволяет обеспечить: во-первых, национальную продовольственную безопасность; во-вторых, конкурентоспособность отечественных производителей.

К тому же непосредственно рынок продовольствия обеспечивает определенный уровень жизни населения территории и его благосостояние.

Устойчивое развитие продовольственных рынков зависит от взаимодействия множества факторов и условий, векторы которых бывают противоречивы. Вопросы оценки устойчивого развития рынков чаще рассматриваются в научных трудах в качестве отдельных исследований: оценка спроса и предложения, оценка уровня конкуренции на рынке, анализ критериев формирующих рыночную инфраструктуру, оценка устойчивого развития региональных кластеров и т.д.

А.М. Геиев отмечает: «...региональное экономическое развитие может считаться устойчивым, если, во-первых, обеспечивается желаемый уровень производства, удовлетворяющий социальные и хозяйственные потребности населения и хозяйствующих субъектов, во-вторых, реализуется принцип выравнивания социально-экономических показателей жизнедеятельности региона в сопоставлении со среднероссийским уровнем...». Следовательно, система регионального управления должна обеспечить достойную жизнь и свободное развитие человека, в этой связи к наиболее значимым интересам будет относиться управление продовольственным рынком. Для определения системы показателей устойчивого развития следует отталкиваться из ряда определений, представленных в законодательной базе и экономическом словаре:

1. «Качество жизни: степень удовлетворения комплекса потребностей и интересов гражданина, семьи и общества в целом...».

2. «Уровень жизни – уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей, обычно определяется величиной ВВП или ВНП на душу населения, средними доходами семьи, человека в сравнении с прожиточным минимумом в данной стране и в других странах, с потребительским бюджетом семьи» [5].

3. «Индекс уровня жизни – индекс, характеризующий изменение уровня реальных доходов населения, его определенных групп, определяемый с учетом изменения как денежных доходов населения, так и цен на потребительские товары и услуги для населения» [5].

4. «Социальная эффективность – отношение полученных благоприятных социальных результатов к затратам на их достижение» [5].

Таким образом, реализация устойчивого развития региональных рынков должна быть направлена на формирование объективных экономических условий обеспечения такого спроса, предложения и конъюнктуры, которые обеспечили бы высокий уровень жизни населения при позитивной динамике комплекса экономических показателей производителей.

Список литературы

1. Программа ООН по окружающей среде или ЮНЕП (англ. UNEP, United Nations Environment Programme).

2. R.W. Kates Editorial-What Is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice», / R.W. Kates, Th.M. Parris, A.A. Leiserowitz // Environment (Science and policy for sustainable development). – 2012. – С. 8–21.
3. Региональная экономика: Учебник / под ред. В.И. Видяпина и Р.З. М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с. (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).
4. Указ Президента РФ от 06.08.2014 N560 (с изм. от 30.06.2017) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Лозовский Л.Ш., Е.Б. Стародубцева – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сафиуллин М.А., Туфетулов А.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ основных показателей эффективности налоговых проверок в Российской Федерации за 2017–2018 годы. Также проанализирована динамика доли поступлений по налогам, уплачиваемым физическими лицами, в консолидированном бюджете РФ в 2012–2016 гг. Учитывая значимость эффективного осуществления налогового контроля за физическими лицами, предложены меры по совершенствованию налогового контроля за физическими лицами в Российской Федерации:

Ключевые слова: налог, физическое лицо, налоговая проверка, налоговый контроль.

Налоговый контроль за физическими лицами выступает важнейшим атрибутом управления государственными финансами, предопределенный объективностью существования налоговых отношений как основного источника государственных доходов. Ведь налоги, которые уплачивают физические лица, составляют большую долю в бюджете Российской Федерации. В связи с этим в интересах государства обеспечить соблюдение всеми физическими лицами налогового законодательства, что приведет к полному и своевременному поступлению соответствующих налогов в бюджет – данная миссия реализуется органами налогового контроля.

Наиболее эффективной формой по контролю за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства являются налоговые проверки. Данное утверждение подтверждается данными ФНС РФ, представленными в таблице 1, где проведен сравнительный анализ основных показателей, говорящих о повышении эффективности налоговых проверок в России.

Таблица 1

Сравнение основных показателей эффективности налоговых проверок (по данным Федеральной налоговой службы РФ за 2017–2018 годы) [1]

Показатель	1 квартал 2017 года	1 квартал 2018 года
Количество проведенных камеральных проверок, ед.	10 678 784	14 921 164
из них: выявлено нарушений, ед.	698 069	864 955
Доля проверок, выявивших нарушения, %	6,54 %	5,80 %
Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.	16 102 874	17 492 454
Дополнительно начисленных платежей на одну проверку, тыс. руб.	23,07	20,22
Количество проведенных выездных проверок, ед.	5 572	4 122
из них: выявлено нарушений, ед.	5 544	4 094
Доля проверок, выявивших нарушения, %	99,50 %	99,32 %
Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.	94 839 612	81 040 926
Дополнительно начисленных платежей на одну проверку, тыс. руб.	17 106,71	19 795,05

Сравнивая в таблице 1 показатели проведенных налоговых проверок в 1 квартале 2018 года с аналогичным периодом 2017 года, можно сделать вывод о растущей эффективности налоговых проверок. Так несмотря на то, что общее количество выездных налоговых проверок снизилось, сумма доначислений, которая в среднем приходится на одну проверку, возросла на 15,71 % и составила в 1 квартале 2018 года 19 795,05 тыс. руб., тогда как в 1 квартале 2017 года этот показатель составлял 17 106,71 тыс. руб. Кроме того, ощутимо увеличивается эффективность камерального налогового контроля: общее количество камеральных налоговых проверок выросло почти на 40 %, количество камеральных проверок, выявивших нарушения налогоплательщиков, возросло на 24 %, а сумма дополнительно начисленных платежей увеличилась в рассматриваемом периоде 2018 года по сравнению с 2017 годом на 8,63 %. Это объясняется тем, что в последние годы ФНС сделала акцент на активное побуждение налогоплательщиков, в деятельности которых выявлены налоговые риски, к добровольному уточнению налоговых обязательств без назначения выездных налоговых проверок. И это приносит ощутимые результаты – удается обеспечить стабильный рост поступлений и по результатам контрольно-аналитической работы.

Также об эффективности проводимого налогового контроля за физическими лицами свидетельствует рост доли налогов, уплачиваемых физическими лицами, в консолидированном бюджете РФ. В связи с этим рассмотрим динамику изменения этой доли на рисунке 1.

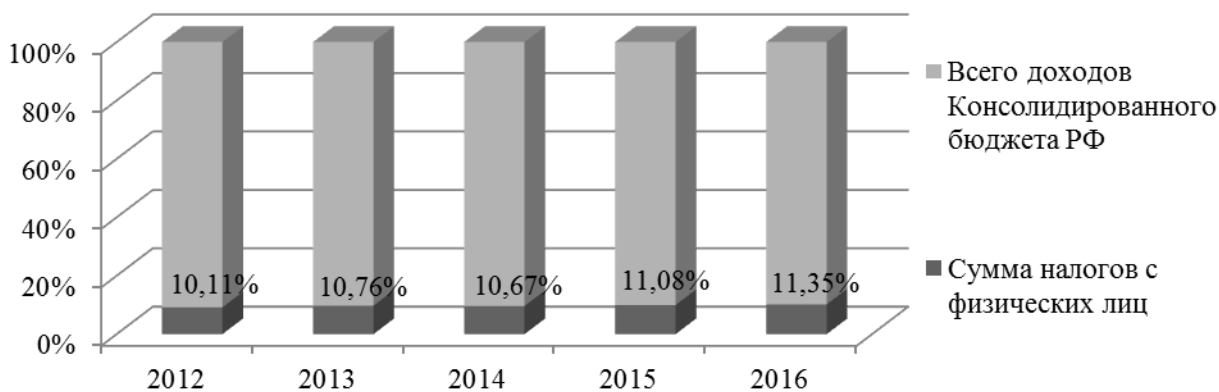


Рис. 1. Динамика доли поступлений по налогам, уплачиваемым физическими лицами, в консолидированном бюджете РФ в 2012–2016 гг. (по данным Федерального казначейства РФ за 2012–2016 годы).

Как видно из рисунка 1, на протяжении 2012–2016 годов доля налогов с физических лиц в консолидированном бюджете РФ росла. И в 2016 году отмечается прирост этой доли на 1,24 % по сравнению с 2012 годом. Данное обстоятельство свидетельствует об эффективности налогового контроля за физическими лицами в России, а за этим стоят результаты проведенных налоговых проверок физических лиц.

Учитывая значимость эффективного осуществления налогового контроля за физическими лицами, предлагаются следующие меры по совершенствованию налогового контроля за физическими лицами в Российской Федерации:

1. В связи с отсутствием контроля за расходами физических лиц, целесообразно разработать специальный порядок определения налоговых обязательств физических лиц на основании их расходов и обобщенных показателей уровня жизни.

2. Рекомендуются создать единую базу данных государственных органов, в которой будет отображена вся имеющаяся у государственных органов информация о налогоплательщиках-физических лицах, необходимая в ходе осуществления как налогового контроля, так и работы с физическими лицами иных государственных органов. Отметим, что в целях повышения качества и актуальности информации о физических лицах, доступ к этой базе данных должен быть не только у всех государственных органов, обладающих сведениями о физических лицах, но также и у самих физических лиц.

3. Необходимо проводить комплекс мероприятий по повышению налоговой грамотности населения, что будет способствовать сокращению случаев уклонения от уплаты налогов физическими лицами, а также эффективности проводимого налогового контроля за данной категорией налогоплательщиков. В связи с этим предлагается введение в высших и средних учебных заведениях независимо от направления подготовки специальный курс по налоговому праву. Необходимо в рамках этого курса просвещать студентов, знакомить их с налоговой системой РФ, напоминать им их права и обязанности в налоговой сфере, информировать о различных сервисах, которые способны помогать налогоплательщику при исполнении им его налоговых обязанностей.

Реализация предложенных мер позволит существенно повысить качество и эффективность налоговых проверок физических лиц, в частности, и налогового контроля за этой категорией налогоплательщиков, в целом. А это, в свою очередь, поспособствует повышению налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы: Статистика и аналитика. – URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения: 24.02.2019).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Селивановская Ю.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы применения мер ответственности, прежде всего, административной к юридическим лицам за совершение коррупционных правонарушений.

Ключевые слова: коррупция, борьба с коррупцией, противодействие коррупции, юридическое лицо.

Одной из проблем противодействия коррупции на сегодняшний день является вопрос о привлечении к ответственности юридических лиц за коррупционные проявления.

В соответствии со ст. 14 Федерального закона от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» в случае, если от имени или в интересах юридического лица осуществляются организация, подготовка и совершение коррупционных правонарушений или правонарушений, создающих условия для совершения коррупционных правонарушений, к юридическому лицу могут быть применены меры ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации [1]. При этом, указанный закон не конкретизирует, какие именно меры ответственности могут быть применены к юридическому лицу в подобных ситуациях.

Исторически так сложилось в Российской Федерации, что юридические лица не являются субъектами уголовной ответственности, следовательно, и в случае совершения ими коррупционных нарушений, меры уголовной ответственности к ним применены быть не могут.

К юридическому лицу могут быть применены меры административной ответственности. В связи с ратификацией Конвенции ООН против коррупции [2] Кодекс РФ об административных правонарушениях был дополнен ст. 19.28 и ст. 19.29. Ст. 19.28 КоАП РФ предусматривает ответственность за незаконное вознаграждение от имени юридического лица: Незаконные передача, предложение или обещание от имени или в интересах юридического лица либо в интересах связанного с ним юридического лица должностному лицу, лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой или иной организации,

иностранному должностному лицу либо должностному лицу публичной международной организации денег, ценных бумаг или иного имущества, оказание ему услуг имущественного характера либо предоставление ему имущественных прав (в том числе в случае, если по поручению должностного лица, лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации, иностранного должностного лица либо должностного лица публичной международной организации деньги, ценные бумаги или иное имущество передаются, предлагаются или обещаются, услуги имущественного характера оказываются либо имущественные права предоставляются иному физическому либо юридическому лицу) за совершение в интересах данного юридического лица либо в интересах связанного с ним юридического лица должностным лицом, лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, иностранным должностным лицом либо должностным лицом публичной международной организации действия (бездействие), связанного с занимаемым им служебным положением [3].

Необходимо отметить, что карательный потенциал штрафных санкций ст. 19.28 КоАП РФ сопоставим с размерами соответствующих уголовных наказаний, а зачастую и превышает эти размеры. Так, например, по ч. 3 ст. 19.28 КоАП РФ за незаконное вознаграждение в особо крупном размере для юридического лица предусмотрен штраф в размере до стократной суммы денежных средств, незаконно переданных либо обещанных или предложенных от имени юридического лица, но не менее ста миллионов рублей с конфискацией денег, ценных бумаг, иного имущества или стоимости услуг имущественного характера, иных имущественных прав. Столь значительные санкции, предусмотренные ст. 19.28 КоАП РФ, с точки зрения Европейского суда по правам человека, позволяют определять такого рода правонарушения юридических лиц как преступления и констатировать необходимость проведения расследования уголовно-правового характера по соответствующим делам.

Ст. 19.29 КоАП РФ предусматривает ответственность за незаконное привлечение к трудовой деятельности либо к выполнению работ или оказанию услуг государственного или муниципального служащего, либо бывшего государственного или муниципального служащего. Дело в том, что в соответствии с действующим российским законодательством граждане, замещавшие должности государственной или муниципальной службы, перечень которых устанавливается нормативными правовыми актами Российской Федерации, в течение двух лет после увольнения с государственной или муниципальной службы обязаны при заключении трудовых договоров сообщать работодателю сведения о последнем месте службы. Работодатель при заключении трудового договора с гражданами, замещавшими должности государственной или муниципальной службы, перечень которых устанавливается нормативными правовыми актами Российской Федерации, в течение двух лет после их увольнения с государственной или муниципальной службы обязан в десятидневный срок сообщать о заключении такого договора представителю нанимателя (работодателю) государственного или муниципального служащего по последнему месту его службы в порядке, устанавливаемом нормативными правовыми актами Российской Фе-

дерации. В случае нарушения данного требования и наступает административная ответственность.

Следует отметить, что не является нарушением несообщение работодателем об осуществлении бывшим служащим трудовой деятельности по основаниям внутреннего совместительства. При этом трудоустройство бывшего служащего в порядке внешнего совместительства влечет для работодателя обязанность сообщить о заключении трудового договора по совместительству представителю нанимателя бывшего служащего по последнему месту его службы.

Еще одним спорным моментом является тот факт, что привлечение к административной ответственности по ст. 19.29 КоАП РФ должностного лица не освобождает от административной ответственности, за данное правонарушение юридическое лицо, равно как и назначение административного наказания юридическому лицу, не освобождает от административной ответственности за данное правонарушение виновное должностное лицо. Таким образом, к административной ответственности по ст. 19.29 КоАП РФ могут быть привлечены одновременно и должностное лицо, и юридическое лицо.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 30.10.2018) «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ, 29.12.2008. – № 52 (ч. 1). – ст. 6228.
2. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (принята в г. Нью-Йорке 31.10.2003 Резолюцией 58/4 на 51-ом пленарном заседании 58-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН) // Собрание законодательства РФ, 26.06.2006. – № 26. – ст. 2780.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 18.03.2019) // Собрание законодательства РФ, 07.01.2002. – № 1 (ч. 1). – ст. 1.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Тухфатуллин Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам стратегии компаний нефтяного сектора в области инвестиционно-инновационной деятельности. Автором проанализирована статистика инвестиционно-инновационной деятельности предприятий нефтяного сектора, обоснованы направления стратегии повышения ее эффективности с акцентированием внимания на вопросах информационной безопасности.

Ключевые слова: нефтяной сектор, стратегия, инвестиционно-инновационная деятельность, информационная безопасность.

Современные условия высокой конкуренции, цифровизация всех сфер экономики и особая значимость инвестиционно-инновационной деятельности для эффективного функционирования организации выводят на первый план актуальность формирования интегрированной стратегии во всех секторах экономики и, в частности, в нефтяном секторе.

Инвестиционно-инновационная деятельность предприятий нефтяного сектора характеризуется следующей статистикой:

– доля организаций, осуществлявших инновации в 2017 г. составляла 24,4 %, что значительно выше среднего значения по обрабатывающим производствам (15,1 %) и промышленности в целом (10,6 %) [1];

– наблюдается положительная динамика инновационной активности организаций нефтяного сектора – за 2016 и 2017 г. доля организаций, осуществлявших инновации, возросла с 21,6 % в 2015 г. на 2,8 пункта;

– наибольшую долю в общем объеме инноваций по производству кокса и нефтепродуктов занимают технологические инновации – доля организаций, осуществлявших технологические инновации в 2017 г. составляла 23,1 %; маркетинговые – 2,5 %, организационные – 8,1 %, экологические – 8,1 % соответственно;

– инвестиции на технологические инновации составили 167 млрд руб., что характеризуется положительной динамикой с 2015 г. (139,7 млрд руб.) и составляет 19,7 % от общего объема инвестиций в промышленном производстве;

– сокращение инновационных товаров, работ и услуг в динамике – с 858 млрд руб. в 2015 г., 1079 млрд руб. в 2016 г. до 468 млрд руб. в 2017 г., что составляет 5 % всего объема товаров, работ и услуг в производстве кокса и нефтепродуктов.

Инвестиции в технологические инновации и объем инновационных товаров в нефтяном секторе (по статистике производства кокса и нефтепродуктов) наглядно представлены на рис. 1.



Рис. 1. Инвестиции в технологические инновации и объем инновационных товаров в нефтяном секторе, млрд руб.

Анализ статистики показал высокую инвестиционно-инновационную активность предприятий нефтяного сектора с одновременным падением ее эффективности ввиду отрицательной динамики объемов инновационных товаров, работ и услуг в данном секторе.

На наш взгляд, необходимо выделить следующие направления стратегии повышения эффективности инвестиционно-инновационной деятельности предприятий в нефтяном секторе:

- ведение ключевых показателей эффективности инвестиционно-инновационных проектов с мониторингом их достижения;
- формирование интегрированной стратегии инвестиционной деятельности с одновременным реформированием оргструктуры управления, введением современных моделей бюджетирования для достижения синергетического эффекта;
- корреляция стратегических целей компании и стратегии ее информационной безопасности.

Информационная безопасность является системой обеспечения безопасности активов предприятия и его бизнес-процессов от внешних и внутренних киберугроз. Она важна как в обычной деятельности компании, так в инвестиционно-инновационной проектной деятельности, когда любые изменения режимов производства злоумышленниками могут значительно повлиять на производственный процесс и характеристики выпускаемой продукции – его чистоту и глубину переработки сырья. Угрозой может также являться хищение ценной внутренней информации, нематериальных активов предприятия, что может негативно повлиять на его конкурентные преимущества.

В этом аспекте, к стратегии информационной безопасности компаний нефтяного сектора предъявляются следующие требования:

- комплексный подход при проектировании технологических сетей связи;
- внедрение систем информационной безопасности совместно с IT-подразделениями компании;
- формирование бизнес-процессов управления базами данных, информацией и технологиями;
- разработка стандартов обеспечения кибербезопасности и их применение в отношении всех бизнес-процессов предприятия и реализуемых инвестиционно-инновационных проектов;
- обеспечение должного уровня целостности, доступности и конфиденциальности информации и функционирования бизнес-процессов.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 26.03.2019)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шацilo Г.В., Салмина С.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен анализ количества налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения за 2006–2016 гг., а также проанализирована структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ, уплачиваемых налогоплательщиками в связи с применением специальных налоговых режимов в 2006–2016 гг. Выявлены проблемы применения упрощенной системы налогообложения и предложены пути их решения.

Ключевые слова: налог, специальный налоговый режим, упрощенная система налогообложения.

Одним из основных элементов экономики всех развитых государств является малый бизнес. Данный сектор определяет экономический рост страны и создает рабочие места, обеспечивает занятость населения. Охватывая все виды деятельности, малый бизнес благоприятствует развитию инноваций. В налоговой политике Российской Федерации развитию малого бизнеса уделяется большое внимание, для этого были введены специальные налоговые режимы, которые стали действенным инструментом стимулирования. Одним из специальных режимов является упрощенная система налогообложения. Преимущество данного режима заключается в замене уплаты ряда налогов одним налогом, а также пониженные ставки, которые значительно уменьшают налоговое бремя.

Введение упрощенной системы налогообложения оказало положительный эффект на развитие малого бизнеса, способствовало выходу из теневого сектора некоторых организаций, что благоприятно отобразилось на поступлениях в государственный бюджет.

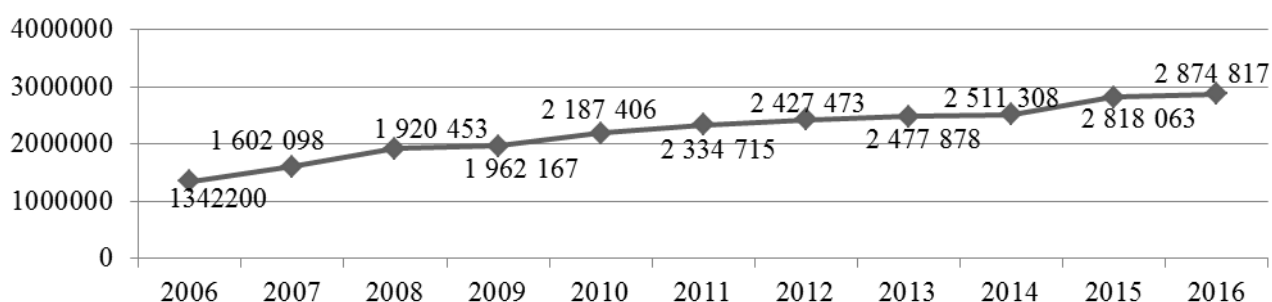


Рис. 1. Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения в период 2006–2016 гг. в Российской Федерации (данные Федеральной службы государственной статистики за 2006–2016 гг.) [1]

Как видно из рисунка 1, количество налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, растет. Одной из причин роста является изменение в пользу налогоплательщиков критериев перехода на упрощенную систему налогообложения, которые расширили круг налогоплательщиков,

имеющих право применять данный специальный налоговый режим. Для наиболее наглядного представления, каково значение налоговых поступлений от налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, в структуре поступлений в консолидированный бюджет РФ от специальных налоговых режимов в целом за рассматриваемый период, необходимо проанализировать данные, представленные в отчетности Федерального казначейства России за 2006–2016 гг.

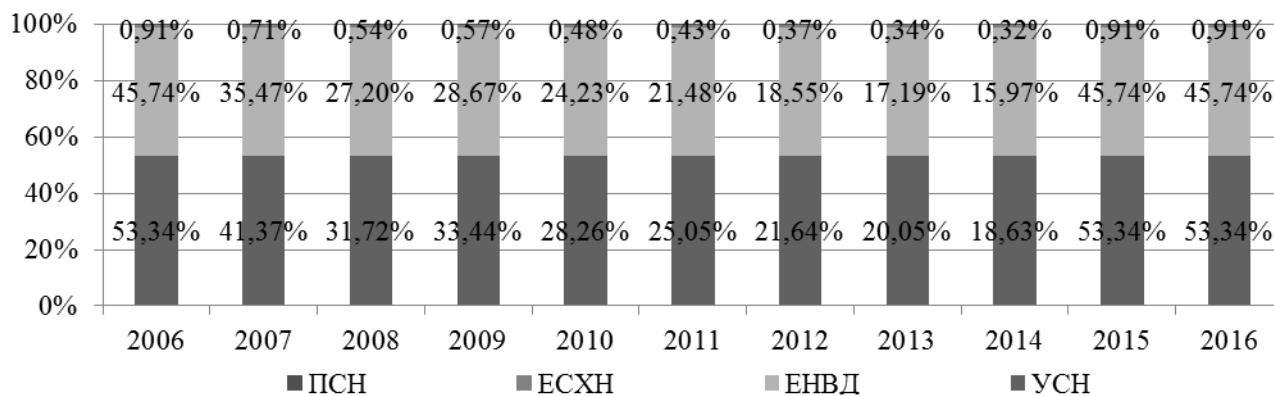


Рис. 2. Структура налоговых поступлений в Консолидированный бюджет РФ, уплачиваемых налогоплательщиками в связи с применением специальных налоговых режимов в 2006–2016 гг. (данные Федерального казначейства России за 2006–2016 гг.) [1]

Наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ, уплачиваемых налогоплательщиками в связи с применением специальных налоговых режимов в рассматриваемом периоде, составляли поступления именно по упрощенной системе налогообложения, что говорит о значимости данного режима.

Сегодня развитие налогообложения малого бизнеса осуществляется согласно федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» и распоряжению Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р «Об утверждении стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года». Соответственно и перспективы развития, исследуемого специального налогового режима закладываются данными нормативно-правовыми актами. Так, перед упрощенной системой налогообложения как одного из специальных налоговых режимов ставятся свои задачи, продемонстрированные на рисунке 3.

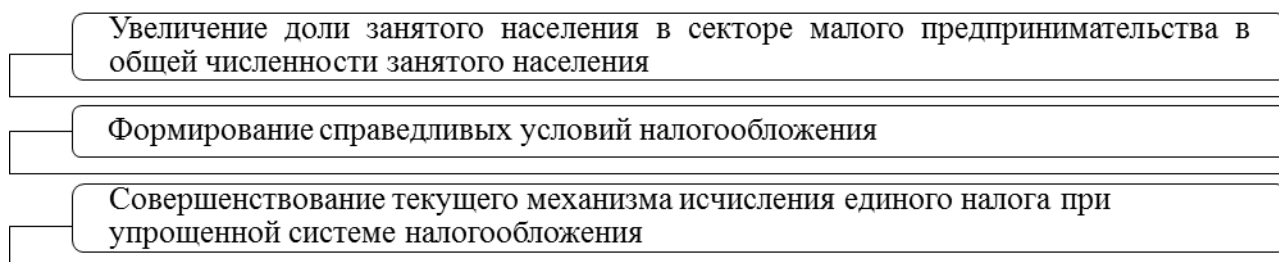


Рис. 3. Задачи упрощенной системы налогообложения в сфере развития малого бизнеса до 2030 года

Данные задачи Правительство планирует достичь к 2030 году, однако, для этого необходимо решить ряд проблем, выявленных нами в ходе анализа данных о практике применения упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации. Основные проблемы, которые были выделены, представлены на рисунке 4.

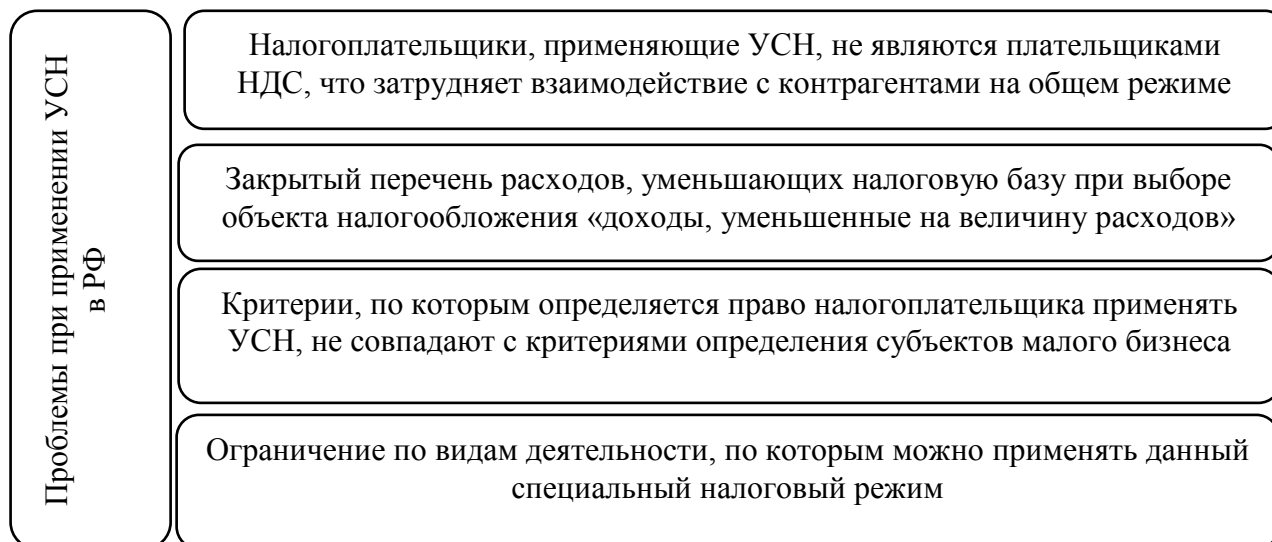


Рис. 4. Проблемы, возникающие при применении упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации

На основе проведенного исследования рекомендуются следующие перспективы развития упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации на современном этапе:

1. Целесообразно урегулировать возможность выступать налогоплательщиком налога на добавленную стоимость, при применении упрощенной системы налогообложения;

2. Рекомендуется расширить перечень учитываемых расходов при формировании налоговой базы по упрощенной системе налогообложения;

3. Целесообразно рассмотреть возможность установления коэффициента базовой доходности K_2 при применении упрощенной системы налогообложения по отдельным видам деятельности с целью учета ведения деятельности на определенной территории. Виды деятельности, подпадающие под коэффициент K_2 , станут наиболее привлекательными для начинающих предпринимателей.

Предложенные меры будут способствовать росту количества предприятий и снижению уровня безработицы за счет создания рабочих мест, а также повысит выживаемость новых единиц бизнеса в условиях рыночной экономики и свободной конкуренции.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]: Статистика и аналитика. – URL: <https://www.nalog.ru>.

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»

КАЧЕСТВО ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ

Агафонова Ю.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В докладе рассматриваются основные категории: «качество жизни», «городская среда», «качество городской среды». Даются выводы об использовании «индексов качества жизни» при формировании территориально-пространственных стратегий развития городов. Изучением и оценкой качества городской среды занимается экономическая наука в области развития систем комплексных исследований и проведения оценки качества среды городов России, построения плана развития, который направлен на всестороннее удовлетворение потребностей населения. Существенное условие и показатели качества жизни горожан – это комфорт городской среды. Необходимо более широкое использование в стратегическом планировании и повышении уровня комфорта среды инструментов сравнительной оценки качества жизни горожан в российских городах, что повысит эффективность участия жителей городов в градостроительной политике.

Ключевые слова: городская среда, города-миллионники, качество жизни, показатели, индекс качества городской среды.

В настоящее время имеет место значительное усиление роли человеческого фактора во многих сферах экономики и общества, что является особенно актуальным для России, поскольку в данное время имеет место экономическая нестабильность и демографический спад [1,2].

Современный город играет роль «центра развития», аккумулятора инновационных технологий, финансовых ресурсов, разнообразной инфраструктуры, наиболее образованных и квалифицированных кадров, то есть является тем самым «ресурсом», который выступает движущей силой инновационной экономики [3,4].

Состоянием городской среды определяется социальный климат, усиливаются или ослабляются существующие социальные и экономические проблемы, доступность и качество общественных благ. Состояние качества городской среды в значительной степени определяет характер отношения жителей города к государственным и муниципальным институтам [10, с.46].

В соответствии с индексом процветания города, который был разработан McKinsey Global Institute, градостроительную среду характеризуют такие показатели, как: плотность населения, интенсивность движения и использования общественного транспорта, озелененность общественного пространства [11].

Следующим комплексным индикатором оценки качества городской среды выступает индекс городского развития (City Development Index – CDI), который формируется на основании показателя производства валового городского продукта, уровня развития системы здравоохранения и образования, показателей развития инфраструктуры и количества образования ТБО [12].

Оценку качества городской среды можно охарактеризовать зону поиска возможностей развития системы расселения, связанных с проблемой устойчивого развития, повышением эффективности использования ресурсов города, формированием долгосрочных стратегий.

Важный показатель качества городской среды для граждан – это безопасность города, в которую входят безопасность жизнеобеспечения и безопасность городской среды, общественная и личная безопасность. При формировании безопасной городской среды и имиджа города отводится большое значение архитектурно-пространственной организации безопасности общественных объектов и формированию «защищающего пространства», у которого должны быть четко обозначенные и опознаваемые границы [5, с.76]. В пределах данного пространства должно вестись неформальное наблюдение за происходящими на нем событиями.

Большое значение в общем уровне безопасности города отводится транспортной безопасности, включающей безопасную перевозку опасных грузов и безопасность дорожного движения.

Изменение индекса качества городской среды заложено среди показателей, указанных в национальном проекте «Жилье и городская среда», на который предусмотрено выделение более 891 млрд руб. в течение шести лет. К 31 декабря 2024 года планируется реализовать не менее 90 % мероприятий проекта по благоустройству дворовых, общественных территорий и мест массового отдыха по программам комфортной городской среды [8].

В России насчитывается порядка полутора десятков городов, население которых превышает миллион. Впервые рейтинг городов на основании индекса был составлен в 2018 году [6]. Минстрой России составил рейтинг качества городской среды для 300 населенных пунктов, в том числе для 15 крупнейших городов страны. Города-миллионники – это сосредоточение культурных, промышленных и трудовых ресурсов. В тройке лидеров – Москва, Санкт-Петербург и Казань [7]. Города оценивались по таким показателям, как «Жилье и прилегающее пространство», «Уличная инфраструктура», «Озеленение и водные пространства», «Социально-досуговая зона» и т.п.

А теперь, перейдем к городам, где прошло грандиозное событие – ЧМ-2018. Они были лицом страны в глазах миллионов гостей и телезрителей со всех уголков планеты. За время подготовки реконструированы и модернизированы 20 железнодорожных вокзалов и станций, построено и реконструировано 178 километров дорог. Пропускная способность аэропортов в городах, принимавших турнирные матчи, увеличилась минимум на 30 % (Нижний Новгород), а в четырех городах эта цифра превысила 100 %: в Волгограде (280), Самаре (130), Ростове-на-Дону (120) и Екатеринбурге (100). В трех городах – Нижний Новгород, Москва и Санкт-Петербург – были открыты новые станции метро.

Во всех городах, принимавших встречи, был обновлен подвижной состав наземного транспорта: от 5 % в Санкт-Петербурге до 74 % в Казани [9].

Что бы сделать город более комфортным и привлекательным, необходим сбалансированный и устойчивый подход к его территориальному планированию. Примером могут являться: создание зеленых зон, развитие городских центров и общественных пространств, что в свою очередь способствует созданию условий для развития туризма и повышению привлекательности конкретного района или города в целом, а также способствует привлечению внебюджетных инвестиций.

Список литературы

1. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 9.09.2013 года № 371 «Об утверждении методики оценки качества городской среды проживания». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152268/?frame=1, свободный (дата обращения: 23.10.2018).
2. Волгоград оказался худшим среди городов-миллионников по качеству городской среды // Клуб регионов. Федеральная экспертная сеть. – URL: <http://club-rf.ru/news/46646> (дата обращения: 23.10.2018).
3. Города-миллионники России в 2018 году – URL: <http://2018god.net/goroda-millionniki-rossii-v-2018-godu> (дата обращения: 23.10.2018).
4. Захаров И. Рейтинг городов России по уровню качества жизни 2017 / И. Захаров – URL: <https://basetop.ru/rejting-gorodov-rossii-po-urovnyu-kachestva-zhizni-2017>, свободный (дата обращения: 23.10.2018).
5. Ильина И.Н. Качество городской среды как фактор устойчивого развития муниципальных образований / И.Н. Ильина // Экономика и управление народным хозяйством. – 2015. – № 5. – С. 69–82.
6. Качество городской среды: топ-10 городов России // Вести. Экономика – URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/101408>, свободный (дата обращения: 23.10.2018).
7. Лучшие города России для проживания 2018 года – URL: <http://kitjournal.ru/luchshie-goroda-rossii-dlya-prozhivaniya-2018.html#i-3> (дата обращения: 23.10.2018).
8. Министерство регионального развития РФ / Документы и события – URL: <http://government.ru/departments/57/events/> (дата обращения: 23.10.2018).
9. Оргкомитет «Россия-2018» рассказал о влиянии ЧМ-2018 на развитие страны – URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://welcome-2018.com/journal/materials/orgkomitet-rossiya-2018-rasskazal-o-vliyanii-chm-2018-na-razvitiye-strany>, свободный (дата обращения: 23.10.2018).
10. Стариков А.А. Качество жизни граждан и комфортная городская среда / А.А. Стариков // Академический вестник УралНИИпроект РААСН. – 2017. – № 3. – С. 46–49.
11. McKinsey Global Institute – URL: [http://www.MGI_internet_matters_full_report%20\(1\).pdf](http://www.MGI_internet_matters_full_report%20(1).pdf), свободный (дата обращения: 23.10.2018).
12. City Development Index – URL: http://esl.jrc.ec.europa.eu/dc/cdi_joef (дата обращения: 23.10.2018).

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аширбеков Ш.У.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья раскрывает сущность и особенности стратегического планирования развития муниципальных образований, рассмотрена методология стратегического планирования, представлен рейтинг социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан на 2018 год.

Ключевые слова: стратегия, планирование, миссия, рейтинг, устойчивость.

Стратегическое планирование развития муниципальных образований – это неотъемлемая часть общегосударственной сферы стратегического правления общественным воспроизводством.

Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ содержит лишь общие определения, связанные со стратегическим планированием развития территорий. Как муниципалитету организовать эту деятельность, в законе не сказано. Но в отдельных муниципальных образованиях накоплен значительный опыт стратегического планирования на базе различных методик.

Стратегическое планирование на муниципальном уровне – это деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития муниципального образования, его экономики и управления (ст. 3 Закона № 172-ФЗ).

10 лет – минимальный срок, на который разрабатывают Стратегию развития муниципального образования или Стратегический план.

На основе анализа реальной ситуации в муниципальном образовании можно определить его стратегический выбор и приоритетные направления, которые ведут к достижению главной цели. Представить желаемое состояние развития муниципального образования на среднесрочный период (через 10–15 лет). Затем провести анализ текущего состояния муниципалитета и определить, реально ли достичь поставленной стратегической цели при помощи собственных и привлекаемых ресурсов.

Общая методология стратегического планирования включает: анализ социально-экономического положения, анализ возможностей и рисков, определение целей и миссии, определение способов достижения целей и критериев оценки, разработка специализированных программ стратегического плана, реализацию плана и мониторинг достижения целей согласно ему [2].

Главным условием реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования является эффективная организационная работа. Стратегия развития может быть реализована, если в муниципальном образовании будет функционировать сильный аппарат органов местного самоуправления, понимающий значимость и необходимость стратегии и способный

объединить усилия населения округа, при условии, что в реализации целей, задач и направлений развития должны быть задействованы все жители округа.

Стратегия является определяющим документом для деятельности органов местного самоуправления. На её основе формируются текущие планы и направления деятельности органов на срок 3 и более лет. Такая мера позволяет увязать стратегические цели и текущую деятельность местных органов власти, дает представление о направлениях развития муниципального образования для населения, заинтересованных субъектов бизнеса, общественности, науки, на основании которых они вносят свой вклад в реализацию тех или иных мероприятий стратегии.

Для мониторинга социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов в 2018 году Республики Татарстан, Министерством экономики РТ составляется и ведется их рейтинг.

Для расчета рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан, Министерством экономики РТ применяются абсолютные и относительные показатели, в основе которых лежат следующие показатели [4]:

- уровень средней начисленной заработной платы;
- величина минимального потребительского бюджета;
- уровень зарегистрированной безработицы;
- объем добавленной стоимости предприятий;
- величина инвестиции в основной капитал по полному кругу (за исключением бюджетных средств);
- общая площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию;
- величина налоговых и неналоговых доходов;
- объем отгруженных товаров собственного производства;
- объем валовой продукции сельского хозяйства;
- численность населения.

Данный рейтинг представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан на 2018 г. [3]

Позиция	Муниципальное образование	Позиция	Муниципальные образования
1	Городской округ г. Казань	24	Чистопольский
2	Альметьевский	25	Апастовский
3	Нижнекамский	26	Тлячинский
4	Лаишевский	27	Дрожжановский
5	Тукаевский	28	Алькеевский
6	Верхнеуслонский	29	Ютазинский
7	Новошешминский	30	Кайбицкий
8	Лениногорский	31	Агрызский
9	Азнакаевский	32	Мензелинский
10	Пестречинский	33	Сабинский

11	Нурлатский	34	Аксубаевский
12	Черемшанский	35	Атнинский
13	Городской округ г. Набережные Челны	36	Мамадышский
14	Елабужский	37	Камско-Устьинский
15	Бугульминский	38	Арский
16	Менделеевский	39	Муслумовский
17	Заинский	40	Балтасинский
18	Сармановский	41	Кукморский
19	Актанышский	42	Алексеевский
20	Зеленодольский	43	Тетюшский
21	Бавлинский	44	Рыбно-Слободский
22	Высокогорский	45	Спасский
23	Буинский	х	х

Для расчета рейтинга финансовой устойчивости муниципальных образований Республики Татарстан применяются различные коэффициенты, в основе которых лежат следующие показатели:

- величина собственных доходов, налоговых и неналоговых доходов;
- объем расходов бюджетов муниципальных образований;
- общий объем безвозмездных поступлений;
- численность населения муниципальных образований;
- объемы дебиторской и кредиторской задолженности;
- объемы доходов от использования имущества и другие.

Кроме вышеперечисленных показателей, при расчете рейтинга используются различные корректировочные коэффициенты в зависимости от наличия политических и репутационных рисков, степени информационной прозрачности, развитости инфраструктуры, соблюдения бюджетных ограничений и многих других факторов.

Таким образом, сравнение рейтингов социально-экономического развития и финансовой устойчивости муниципальных образований показало, что, несмотря на абсолютное различие в методиках их расчета и показателях оценки, результаты получились довольно схожими. Выявлено, что уровни социально-экономического развития и финансовой устойчивости во многом зависят от развития отраслей промышленности на территории муниципальных образований.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» – URL: <http://www.rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html> (дата обращения: 25.02.2019).
2. Сухарев О.С. Экономика России в 2016 году: прогноз экспертов / О.С. Сухарев // Инвестиции в России. – 2016 – № 8. – С. 53.
3. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2016 – 2020 года // РиаРейтинг. – URL: <http://www.riarating.ru/infografika/20170530/630063754.html> (дата обращения: 25.02.2019).

4. Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан – URL: mert.tatarstan.ru (дата обращения: 25.02.2019).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ СПОРТИВНО-ЗРЕЛИЩНЫХ УСЛУГ

Бердникова О.А. Исмагилова Э.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья рассматривает в своем содержании сущность и реализацию нормативно-правового регулирования в сфере спортивно-зрелищных услуг. Описываются действующие законодательные акты, регламентирующие деятельность организационно-управленческого механизма спортивного зрелища. Согласно нормативно-правовой базе даются точные определения, классификационные признаки, принципы, характеристики и требования, объясняющие специфику спортивно-зрелищных услуг. Также рассматривается применение локально-нормативных актов и международно-правовых актов в практике спортивного менеджмента.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, акт, спортивно-зрелищные услуги, спортивная услуга, спорт, спортивная сфера, спортивно-зрелищное мероприятие, соревнование, организация и проведение, Российская Федерация.

Спортивная сфера и сфера спортивно-зрелищных услуг характеризуются ярко выраженным социальным характером, что, в свою очередь, должно воздействовать и приводить к высокой степени влияния и участия государства на развитие нормативно-правовой базы данной отрасли. Поскольку нормативно-правовое обеспечение организации и проведения спортивно-зрелищного мероприятия является важной функцией законодательной ветви власти, следует, что государство прямо или косвенно воздействует на эти процессы.

Отметим, что спортивно-зрелищная услуга предоставляется в процессе и виде спортивно-зрелищного мероприятия для обозначения которого в данной работе применяются и используются синонимичные понятия: спортивное соревнование, состязание, зрелище и событие.

Однако в настоящее время в российском законодательстве не имеется четко установленного понятия и механизма нормативно-правового регулирования спортивных соревнований. Поэтому становится актуальным вести активное формирование и развитие законодательных актов, которые будут регулировать и регламентировать отношения физической культуры и спорта, постепенную работу в административной и судебной практической деятельности для ответственного использования этого законодательства.

Исходя из этого, будет целесообразно разобрать основные нормативно-правовые акты, которые затрагивают процесс подготовки, организации и проведения спортивно-зрелищного мероприятия в Российской Федерации.

В Федеральном законе Российской Федерации от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 25.12.2012) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» установлены следующие понятия, близкие к объекту исследования:

– спортивное соревнование – состязание среди спортсменов или команд спортсменов по различным видам спорта (спортивным дисциплинам) в целях выявления лучшего участника состязания, проводимое по утвержденному его организатором положению (регламенту);

– спортивные мероприятия – спортивные соревнования, а также тренировочные мероприятия, включающие в себя теоретическую и организационную части, и другие мероприятия по подготовке к спортивным соревнованиям с участием спортсменов [1].

Стоит заметить, что в данном акте не упоминается зрелищная составляющая спортивных мероприятий, и речь идет только о спортивном соревновании, где основным потребителем являются сами спортсмены, для которых тренировочный и соревновательный процесс есть цель занятия спортом или профессиональной деятельности.

Также в данном Федеральном законе выделяются основные принципы, на которых базируется законодательство о физической культуре и спорте:

а) свободный доступ к физической культуре и спорту, которые рассматриваются как необходимые условия развития не только физических, но и интеллектуальных и нравственных способностей личности;

б) доступность объектов спорта для всех категорий граждан и групп населения;

в) единство нормативно-правовой базы в рассматриваемой области на территории всей страны;

г) эффективное сочетание мер государственного регулирования с мерами саморегулирования в отрасли спорта и физической культуры;

д) безопасность жизни и здоровья лиц, как занимающихся физической культурой и спортом, так и участников и зрителей спортивных мероприятий;

е) непрерывность и преемственность физического воспитания граждан;

ж) развитие всех видов спорта с учетом их уникальности, социальной и образовательной функций, а также специфики предоставления.

В соответствии со статистической классификацией, принятой государствами-членами ЕЭС, спортивные услуги по виду деятельности можно разделить на:

а) услуги по эксплуатации спортивных сооружений;

б) прочие спортивные услуги, в том числе:

1) услуги по поддержке спортивных мероприятий;

2) услуги по организации спортивных мероприятий;

3) прочие услуги, относящиеся к спортивным мероприятиям и не включенные в другие группировки [5].

В государственном стандарте Российской Федерации от 18.03.2003 N 80-ст. «Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования» имеются классификация физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг, общие требования и требования безопасности услуг, включая методы их контроля.

Согласно Государственному стандарту, спортивной услугой является деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя в достижении спортивных результатов. Однако данное определение представляется в узком смысле, так как оно не в полной мере раскрывает понятие спортивной услуги. К тому же в случае спортивно-зрелищного мероприятия возможность пользоваться услугой предоставляется не только участникам соревнований, которые борются за достижение спортивного результата, но и зрителям, болельщикам, чьей целью становится проведение досуга при посещении спортивно-зрелищных состязаний, что прописано в том же Государственном стандарте при определении потребителя услуг.

В Государственном стандарте содержится следующая классификация спортивных услуг:

- проведение занятий по физической культуре и спорту;
- проведение спортивно-зрелищных мероприятий;
- организация и проведение учебно-тренировочного процесса;
- предоставление физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений населению;
- информационно-консультативные и образовательные услуги;
- прочие спортивные услуги.

Поэтому в соответствии с Государственным стандартом спортивно-зрелищные мероприятия могут быть классифицированы:

- спортивные и оздоровительные мероприятия для участников турниров, кроссов, марафонов, турниров по спортивным играм;
- спортивные праздники;
- спортивно-зрелищные вечера и концерты;
- встречи с выдающимися спортсменами;
- показательные выступления ведущих спортсменов и представителей спортивных учреждений.

Зрелищность услуг является одним из требований, предъявляемых в Государственном стандарте к спортивным услугам.

Обеспечение зрелищности услуг предусматривает:

- доступность спортивно-зрелищных мероприятий для зрителей и его участников;
- рекламное обеспечение предстоящих спортивно-зрелищных мероприятий;
- всестороннюю информацию о ходе спортивно-зрелищных мероприятий;
- торговлю сопутствующими товарами;
- удобство и оформительскую привлекательность спортивных сооружений для зрителей и участников мероприятий;
- привлекательность дизайна спортивной формы для зрителей и участников мероприятий.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что Государственный стандарт определяет спортивно-зрелищную услугу как услугу по проведению спортивного мероприятия, которая обладает неотъемлемой чертой зрелищности, то есть доступностью и привлекательностью для просмотра зрителям.

Но данное определение не полностью раскрывает социальные и экономические составляющие спортивно-зрелищной услуги и ее особенностей [2].

В 2009 году было принято распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 N 1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года», в разделе XI которого было установлено, что основными направлениями создания системы обеспечения безопасности на объектах спорта являются: разработка комплекса мер по улучшению общественной безопасности на объектах спорта и определение системы мер по организации работы с болельщиками и их объединениями [3]. При этом в качестве ожидаемых результатов соответствующего направления указанной Стратегии назывались: обеспечение правопорядка и общественной безопасности при проведении спортивных мероприятий на объектах спорта; сокращение числа противоправных действий на спортивных сооружениях, в непосредственной близости от них и вдоль путей следования зрителей; увеличение числа зрителей, посещающих объекты спорта; соблюдение требований безопасности и конструктивной надежности спортивных сооружений.

Под нормативно-правовое регулирование в основном попадают те организационные и управленческие процессы предоставления спортивно-зрелищного мероприятия, в содержании которых выделяют:

а) организация и проведение на территории страны международных или национальных спортивных соревнований (игры, чемпионаты, турниры и другие) с учетом требований, установленных соответствующими международными и национальными спортивными организациями;

б) организация и проведение международных или национальных спортивных соревнований лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе период подготовки к этим спортивным событиям;

в) участие в организации мероприятий по подготовке спортивных сборных команд к спортивным состязаниям; разработка технических регламентов о спортивном инвентаре и оборудовании; материально-техническое обеспечение, включая обеспечение спортивной экипировкой, финансовое, научно-методическое, медико-биологическое, медицинское и антидопинговое обеспечение спортивных сборных команд-участниц соревнования; организация строительства и реконструкция объектов спорта, на которых проводятся спортивно-зрелищные мероприятия;

г) обеспечение общественного порядка и общественной безопасности при проведении официальных спортивных мероприятий на спортивных объектах;

д) осуществление необходимого, в большинстве случаев упрощенного, таможенного и миграционного контроля для организаторов соревнований, спортсменов, зрителей;

е) введение преференциального режима трудоустройства иностранных граждан, привлекаемых для строительства и реконструкции объектов спорта, на которых будут проводиться спортивные мероприятия;

ж) определение дальнейшей судьбы спортивной инфраструктуры, в том числе решение вопросов дальнейшей эксплуатации, права собственности и так далее [6].

Также в вопросе регулирования допустимо применение локально-нормативных актов во внутренних чемпионатах, турнирах, которые представляются в виде регламентов, положений и иных документах. Так, к примеру, в Правилах поведения в спортивном сооружении (для хоккейных матчей Континентальной хоккейной лиги, Высшей хоккейной лиги и Молодежной хоккейной лиги) в достаточно общем виде содержатся права и обязанности зрителей и болельщиков, а также указываются возможные меры ответственности за нарушения правил поведения на хоккейных матчах [9].

Помимо этого, имеет место быть для международных правовых актов, благодаря которым наша страна сотрудничает с другими спортивными державами, перенимая их практику или обмениваясь опытом в организации спортивно-зрелищных услуг [7]. В процессе деятельности Межправительственного комитета по физическому воспитанию и спорту Россия принимает активное участие, используя их методы и механизмы организации физического воспитания в учебных заведениях, способы разработки системы юридических и этических норм, защищающих спортсменов в условиях коммерциализации большого спорта, а также реализуя широкую международную антидопинговую кампанию.

Таким образом, нормативно-правовое регулирование сферы спортивно-зрелищных услуг заключается в установлении и применении законодательной базы в области спорта, в которой содержатся нормативные акты (международные, федеральные, локальные), нормы, регулирующие и регламентирующие подготовку, организацию и проведение спортивно-зрелищного мероприятия [4, 8]. При этом реализация норм происходит путем разграничения полномочий между органами государственной (федеральные, региональные и местные) власти и общественными спортивными организациями, закрепляя за каждой стороной выполнение прав и обязанностей в период организации спортивно-зрелищного соревнования.

Список литературы

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 № 329-ФЗ – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.04.2019).
2. Государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 52024-2003 «Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования» от 18.03.2003 № 80-ст – URL: <http://www.base.garant.ru> (дата обращения: 06.04.2019).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года» от 07.08.2009 № 1101-р – URL: <http://www.minsport.gov.ru> (дата обращения: 06.04.2019).
4. Алексеев С.В. Спортивный менеджмент. Регулирование организации и проведения физкультурных и спортивных мероприятий: учебник / С.В. Алексеев. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 356 с.
5. Восколович Н.А. Экономика платных услуг: учебное пособие для студентов вузов / Н.А. Восколович – М.: Юнити-Дана, 2007. – 315 с.

6. Дмитриева Ю.В. Современные аспекты управления развитием системы физической культуры и спорта / Ю.В. Дмитриева // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – № 2. – С. 177.
7. Зульфугарадзе Т.Э. Правовые основы физической культуры и спорта: учебное пособие / Т.Э. Зульфугарадзе – М.: Инфра-М, 2017. – 56 с.
8. Иглин А.В. Роль международных принципов в развитии спортивного права / А.В. Иглин // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2015. – № 4. – С. 152.
9. Технический регламент КХЛ – URL: <http://www.khl.ru> (дата обращения: 06.04.2019).

ВЛИЯНИЕ МЕГАПРОЕКТОВ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА

Берман С.С., Макарова Е.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к оценке влияния мегапроектов на социально-экономическое развитие города. Проведен анализ взаимозависимости реализации мегапроектов и социально-экономического развития Казани, Сочи, Лондона и Пекина.

Ключевые слова: мегапроекты, социально-экономическое развитие города, стоимость события.

В современной практике городского управления отсутствует единая методика оценки влияния мегапроектов на социально-экономическое развитие города. Например, Трапкова А. описывает мегасобытие как уникальную возможность реализации стратегических планов развития города и долгосрочного видения будущего в кратчайшие сроки [1]. Экономическую эффективность для города от проведения масштабных мегапроектов исследовал немецкий экономист Х. Преус [2]. Он выделил краткосрочные (инвестиции в инфраструктуру, потребительские расходы, краткосрочный всплеск спроса) и долгосрочные (регенерация, глобальная репутация, узнаваемость бренда, возможности роста для малого бизнеса) эффекты. Согласно модели Х. Преуса, в любом мегапроекте можно найти следующие двигатели экономического роста для города: подготовка к мероприятию, когда одна половина города превращается в строительную площадку, а вторая – стоит в многочасовых пробках; само мероприятие – на которое приезжает множество людей-участников, официальных лиц, гостей и туристов; то, что остается городу после проведения мегапроекта – новые стадионы, дороги, станции метро, парки. Помимо этого, спортивные мегапроекты – это шанс города показать себя миллионам телезрителей всего мира, вызвать новые ассоциации и эмоции, изменить имидж города в глазах телезрителей, туристов и участников.

В основном мегапроекты в нашей стране носят спортивный характер. Объектами нашего анализа стали четыре города, в которых были реализованы спортивные мегапроекты: Казань – Всемирная летняя универсиада в 2013 г.; Сочи – Зимняя Олимпиада 2014; Пекин – Летняя Олимпиада 2008 г. и Лондон – Летняя Олимпиада 2012 г. Для доказательства нашей гипотезы о положительном влиянии мегапроекта на социально-экономическое развитие города был использован метод кейсов, совмещенный со сравнительным анализом динамики основных социально-экономических показателей территории.

Анализ кейсов городов позволил определить общие выгоды от проведения мегасобытия на разных этапах:

– этап подготовки заявки: повышение узнаваемости города-претендента среди населения других стран и мирового бизнеса и, как следствие, повышение инвестиционной привлекательности города; рост стоимости акций ведущих компаний в странах, претендующих на проведение мегапроекта.

– этап подготовки и реализации мегапроекта: продажа прав на телевизионные трансляции; поддержка спонсоров; продажа билетов (частично); понижение безработицы; рост количества туристов; повышение платёжеспособного спроса населения; повышение оборота гостиничного бизнеса в городе; развитие транспортной и производственной инфраструктуры (повышение открытости и доступности иностранному бизнесу).

– этап завершения мегапроекта: проведение соревнований и других мероприятий на спортивных и иных объектах; большой поток туристов в течение 2–3 лет после завершения проекта.

Помимо этого, нами был проведен анализ финансовых показателей мегапроектов (таб. 1, 2).

Таблица 1

Фактические расходы на проведение спортивных мегапроектов
(в долларах США по курсу 2015 года)

Город	События (шт.)	Кол-во участников (чел.)	Стоимость, млрд долл. США
Лондон, 2012	302	10568	14.957
Пекин, 2008	302	10942	6.810
Сочи 2014	98	2780	21.890
Казань 2013	-	-	-

Таблица 2

Стоимость за событие и стоимость за спортсмена при проведении спортивных мегапроектов (в долларах США по курсу 2015 года)

Город	Стоимость события, (млн долл. США)	Стоимость за спортсмена (млн долл. США)
Лондон, 2012	49.5	1.4
Пекин, 2008	22.5	0.6
Сочи 2014	223.4	7.9
Казань 2013	-	-

Для сравнительного анализа нами были выделены основные социально-экономические показатели развития города, такие как: внутренний территориальный продукт (млрд руб.), инвестиции в основной капитал (млн руб.), миграционный прирост населения (чел.), среднемесячная заработная плата (руб.), число предприятий и организаций в год (кол-во), объем строительных работ (млн руб.), оборот розничной торговли (млн руб.). Анализ выделенных показателей по каждому городу в динамике с 2006 по 2015 гг. Для получения средневзвешенной оценки были рассчитаны средние темпы роста социально-экономических показателей анализируемых городов (рис. 1).

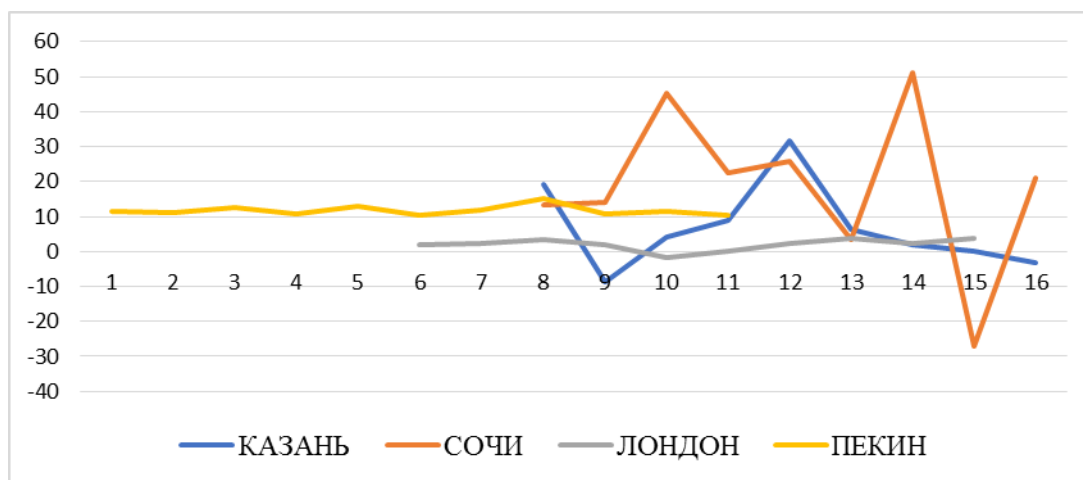


Рис. 1. Динамика темпа роста социально-экономических показателей городов

На рисунке 1 мы видим, что темпы роста социально-экономического развития российских городов в рассматриваемый период менее стабильны по сравнению с Пекином и Лондоном. Заметнее всего выделился г. Сочи: наблюдаются как резкие спады показателей, так и резкие подъемы. На наш взгляд, одной из основных причин такой динамики послужили рекордные инвестиции в небольшой г. Сочи: город имеет наименьшую площадь и численность населения из всех рассматриваемых территорий.

В Пекине и Лондоне совсем другая ситуация: графики темпов роста социально-экономических показателей более стабильны за весь период, что говорит, в первую очередь, о продуманной стратегии управления мегапроектами.

Сравнивая рассматриваемые города, следует сказать, что во всех городах за год до проведения мегапроектов наблюдался социально-экономический рост. Кроме того, во всех городах, за исключением Лондона, после проведения спортивных мегапроектов наблюдается снижение темпов роста большинства социально-экономических показателей.

Список литературы

1. Трапкова А. Как современные стадионы меняют городское пространство? // Forbes.ru. – URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/idei/275135-kak-sovremennye-stadiony-menyayut-gorodskoe-prostrans-tvo> (дата обращения: 08.04.2019).

2. Preuss H. Economics of the Olympic Games. Hosting the Games 1972–2000 / H. Preuss – Sydney: Walla Walla Press in conjunction with the Centre for Olympic Studies, The University of New South Wales, 2000. – 291 p.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ АЗНАКАЕВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Вахитова Т.М., Шайхутдинова А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Малое и среднее предпринимательство как неотъемлемая часть социально-экономической системы страны, определяет и темпы экономического роста, и развитие социальной сферы не только в целом страны, но и отдельных ее регионов, способствует формированию среднего класса как основы стабильности и экономического благополучия общества. Поддержка развития малого и среднего бизнеса в регионах является одним из важнейших направлений региональной социально-экономической политики.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, экономика региона, стратегия социально-экономического развития.

В условиях стабилизации экономики страны на новом качественном уровне развития актуальной становится деятельность региональных властей как регулятора развития малого и среднего бизнеса (МСБ). Именно практическая деятельность местных властей оказывает решающее влияние на условия существования расположенных на их территории конкретных предприятий. Во многих странах малые предприятия эффективно обслуживают крупные наукоемкие, фондоемкие, энергоемкие, ресурсоемкие и трудоемкие производства. Получая от крупных предприятий конкретные, четко сформулированные задания, необходимые материально-технические ресурсы, малые предприятия быстро перестраиваются и налаживают производство и выпуск новой продукции, товаров и оказание услуг. Объединение усилий крупного и мелкого бизнеса – залог успешного развития экономики, роста материального благосостояния населения [1].

В условиях рыночной экономики малые и средние предприятия оказываются не только жизнеспособными, но и неизменно играют исключительно важную роль в любом регионе, хотя, безусловно, в каждом из них существует своя специфическая динамика становления и изменения малых и средних предприятий, складываются их специфические формы и взаимосвязи.

Азнакаевский муниципальный район расположен на юго-востоке Республики Татарстан. Центр района – Азнакаево, город республиканского подчинения. Общая численность жителей в районе – 67 тыс. 631 чел., в городе Азнакаево – 36 тыс. 358 чел., в поселке городского типа Актюбинский – 10 тыс. 358 чел., на селе – 20 тыс. 496 чел. Азнакаевская площадь – часть Ро-

машкинского месторождения нефти. Поэтому в структуре промышленности региона преобладают предприятия добывающих и перерабатывающих отраслей. Промышленные предприятия района сосредоточены в основном в городе Азнакаево. Развита нефтегазодобывающая промышленность (НГДУ «Азнакаевскнефть», Азнакаевское УБР, ООО «Татнефть-АзнакаевскРемСервис», и др.). Есть предприятия машиностроения и металлообработки (ОАО «Азнакаевский завод «Нефтемаш», ЗАО «Перекрыватель», ООО «Техкомплект»), пищевой промышленности («Азнакаевский маслодельный завод», ООО «Азнакаевский икмэк», ООО «Азнакаевский пищекомбинат»), легкой промышленности (ОАО «Азнакай киемнэре»). Одним из важнейших разделов стратегии развития Азнакаевского района является сельское хозяйство, которое ориентировано на отрасли животноводства – молочно-мясное скотоводство, также возделываются пшеница, озимая рожь, ячмень, гречиха, горох. Агропромышленный комплекс Азнакаевского муниципального района представляют 2 крупных инвестора: ООО «Союз Агро» и ЗАО «Агросила – групп»; 9 самостоятельных хозяйств. Кроме того, более 50 КФХ занимаются производством сельскохозяйственной продукции на площади более 16 тыс. гектаров. Самостоятельные хозяйства занимают 37 % площади. Сегодня, по мнению руководства района, одной из наиболее важных задач экономики является наращивание инвестиционной активности как одной из главных предпосылок ухода от моноориентированности к дальнейшему повышению конкурентоспособности экономики района [2]. Несомненно, лучшей защитой любой территории от негативных событий является наряду с привлечением инвестиций развитие предпринимательства, которое способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, снижает остроту безработицы, вносит весомый вклад в формирование доходной части бюджета. В 2017 году число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. населения составило 249 ед., доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий с среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций составила 16,6 %. Сумма налоговых поступлений от деятельности предпринимателей в бюджеты всех уровней составила 409 миллионов рублей, т.е. 21 % от общих поступлений. Стратегически важной отраслью экономики района является сельское хозяйство, которое в 2017 году обеспечило положительную динамику основных показателей. Объем валовой продукции оценивается в размере трех миллиардов рублей или 104 % к уровню прошлого года. Денежная выручка от реализации сельскохозяйственной продукции увеличилась на 11 % к прошлому году. Выполнить свою социально-экономическую роль малое и среднее предпринимательство сможет только при наличии благоприятных условий для его деятельности. В связи с этим в 2016 году была принята Муниципальная Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Азнакаевском муниципальном районе Республики Татарстан на 2017–2021 годы». Приоритетными задачами поставлены, во-первых, обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства инфраструктурой поддержки малого и среднего предпринимательства; а, во-вторых, стимулирование предпринимательской активности населения для развития сферы малого и среднего предпринимательства.

Успешное выполнение мероприятий программы будет способствовать к 2021 году: созданию целостной системы муниципальной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; созданию новых предприятий в приоритетных видах экономической деятельности; увеличению оборота субъектов малого предпринимательства до 5,5 млрд рублей; увеличению числа экономически активных субъектов предпринимательства с 259 до 275 единиц, росту доли малого и среднего предпринимательства в ВТП с 9,6 % до 12,8 %.

Для реализации намеченных целей в районе предпринимаются определенные шаги: например, развитию предпринимательства способствуют действующие промышленные площадки муниципального уровня. Их на сегодня три, одна из них прошла аккредитацию в Министерстве экономики Республики Татарстан. Работает Совет предпринимателей. Ежегодно подводятся итоги конкурса – Предприниматель года. Финансовая поддержка оказывается предпринимателям – сельчанам через районный потребительский кооператив «Шанс», систему «Лизинг-Грант», через системы Гарантийного фонда Республики Татарстан. В государственных программах поддержки принимают участие ежегодно порядка 57 человек, сумма привлеченных средств составила 54 млн руб. Основные меры развития и поддержки МСБ района закреплены также в Стратегии социально-экономического развития Азнакаевского муниципального района. Стратегия определена на 6 лет (2016–2021 годы) и определяет дальнейший вектор развития района до 2030 года.

Список литературы

1. Вершинина А.П. Малый бизнес: поддержка и оценка развития в регионе / А.П. Вершинина // Вестн. ВУиТ. – 2014. – № 1 (30). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/malyybiznespodderzhka-i-otsenka-razvitiya-v-regione> (дата обращения: 06.03.2019).
2. Доклад Шайдуллина М.З., главы Азнакаевского района Республики Татарстан, о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за 2017 и их планируемых значениях на трехлетний период – URL: http://aznakayevo.tatarstan.ru/rus/dokladi-glavi-aznakaevskogo-munitsipalnogo-rayona.htm?pub_id=1365305 (дата обращения: 06.03.2019).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РЕАЛИЗАЦИЮ АКТИВНОГО И ПАССИВНОГО ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА ГРАЖДАНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Волкова Н.В., Дудочников А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проводится исследование трансформаций избирательного законодательства, касающегося выдвижения и регистрации кандида-

тов на пост Президента РФ. Основной задачей является проанализировать, сказывается ли изменение условий для выдвижения кандидатов в президенты на реализацию гражданами пассивного избирательного права, а также приводит ли увеличение количества кандидатов к повышению электоральной активности населения. В качестве объекта исследования были выбраны все президентские кампании за период с 1991 по 2018 годы, проходившие в России. Уровень демократизации в статье выражается через условие сбора подписей для регистрации потенциальных кандидатов на президентский пост, а электоральная активность измеряется процентом избирательной явки. В идеальном случае рост уровня демократизации выборов должен приводить к политическому плюрализму, что, в свою очередь, способствует большей заинтересованности электората к выборам. Однако исследование показало, что даже в ситуации альтернативы из множества кандидатур, российские граждане всё равно не проявляют повышенного интереса к избирательному процессу. Такая тенденция является неоднозначной и говорит о внутренних проблемах избирательных кампаний, выражающихся, главным образом, в отсутствии реальной альтернативы действующей власти.

Ключевые слова: демократия, выборы, активное избирательное право, пассивное избирательное право, явка избирателей, Президент РФ, парламентская партия, самовыдвижение.

Выборы – это институт, который отражает не только политические предпочтения граждан, но и показывает общий уровень развития гражданского общества. Большой процент явки на голосовании свидетельствует о высокой легитимности избранных политических сил, а также доказывает, что население в стране готово высказывать свою позицию по общественно значимым вопросам, то есть вести своеобразный диалог с властью. Если граждане не посещают избирательные участки, можно предположить, что политическая ситуация в силу определенных причин не располагает к этому. Такими причинами могут быть как протестное недоверие институту выборов, так и отсутствие подходящих кандидатов, то есть народ не верит, что голосование что-либо меняет [1,3]. В связи с этим очень важно обеспечить политический плюрализм, который заключается в возможности всем желающим воспользоваться пассивным избирательным правом.

Логично, что если уровень демократизации института выборов повышается, то интерес народа к избирательному процессу должен возрастать, а электоральная явка повышаться. В противном случае необходимо разбираться в контексте отдельно взятой избирательной кампании, почему, несмотря на широкий спектр представительства кандидатов, народ все равнодушен к выборам [2, 4].

Проанализируем уровень демократизации избирательного законодательства в России на примере всех федеральных кампаний по выборам Президента РФ с 1991-ого по 2018-ый годы (для 1991-ого года Президент РСФСР). Всего за 28 лет в стране 7 раз избирали президента. За всю историю было зарегистрировано 34 кандидата. Оценим, как менялись условия баллотирования кандидатов, желающих реализовать пассивное избирательное право (см. Таблица 1).

Отметим, что ниже исследуется сбор подписей, поскольку это самый важный и сложный этап для всех политических сил, из-за чего многие теряют возможность попасть в бюллетени.

Таблица 1

Количество подписей, необходимое для регистрации кандидатом в президенты РФ с 1991 по 2018 год

Выборы Президента РФ	1991	1996	2000	2004	2008	2012	2018
Количество подписей для кандидатов парламентских партий	100 000	1 000 000 (не более 70 000 на субъект)	500 000 (не более 35 000 на субъект)	Не нужно собирать подписи	Не нужно собирать подписи	Не нужно собирать подписи	Не нужно собирать подписи
Количество подписей для кандидатов непарламентских партий				2 000 000 (не более 50 000 на субъект)	2 000 000 (не более 50 000 на субъект)	2 000 000 (не более 50 000 на субъект)	100 000 (не более 2 500 на субъект)
Количество подписей для самовыдвиженцев (выдвинутых общественными объединениями и инициативными группами до 2001 года)				300 000 (не более 7 500 на субъект)			
Альтернативный подписям вариант	1/5 общего числа народных депутатов	-	-	-	-	-	-

Исходя из таблицы, можно отметить, что условия выдвижения кандидатов менялись часто. В 90-е годы трансформации осуществлялись в каждую новую кампанию. Лишь с 2004-ого года был принят наиболее устойчивый порядок, действовавший на трёх президентских выборах, однако последние выборы 2018-ого года снова коренным образом изменили условия сбора подписей.

После анализа уровня демократизации в вопросе реализации пассивного избирательного права, рассмотрим, влияют ли условия избирательного законодательства на практическую ситуацию с выдвижением кандидатом на пост Президента РФ. В частности, будет оценено число желающих на разных стадиях побороться за высший государственный пост (Таблица 2).

Таблица 2

Статистика выдвижения кандидатов на пост Президента РФ с 1991 по 2018 год

Выборы Президента РФ	1991	1996	2000	2004	2008	2012	2018
Первичная подача документов	6	78	34	11	13	14	37
Допущено к сбору подписей	6	17	15	8	5	10	15
Стали кандидатами	6	11	11	6	4	5	8
Стали кандидатами (% от допущенных к сбору подписей)	100,00	64,71	73,33	75,00	80,00	50,00	53,33

Исходя из таблицы, можно отметить, что самое большое количество желающих баллотироваться на пост Президента РФ, подкрепленное подачей документов в ЦИК, было в 1996-ом году, а также в 2018-ом году. Самый наименьший процент подачи документов наблюдался в 1991-ом году, а с 2004-ого по 2012 годы число было приблизительно одинаковым.

Теперь определим, влияет ли демократизация избирательного законодательства на активное избирательное право. Для этого используем показатель явки избирателей на президентские выборы за период с 1991-ого по 2018-ый год (таблица).

Таблица 3

Явка избирателей на президентские выборы в России
с 1991 по 2018 год

Выборы Президента РФ	1991	1996	2000	2004	2008	2012	2018
Явка	76,66	69,81	68,7	64,38	69,81	65,34	67,54

Можно отметить, что какие бы трансформации не происходили, изменения явки всегда варьировались в очень узком коридоре приблизительно с 64 % до 70 %. Различий в условии реализации пассивного избирательного права между 2004-ым и 2008-ым годами не было. При этом явка, напротив, поменялась и в 2008-ом году увеличилась на 5 %. Лишь 1991-ый год является исключением с высоким для России электоральным показателем (76,7 %). Однако его можно объяснить наибольшим уровнем политического сознания граждан ещё советского мышления. При переходе в «новую страну» интерес к политической сфере у населения сильно снизился. Роль одной партии ушла в прошлое, и сама власть стала отдаляться от общества.

Таким образом, анализируя динамику явки избирателей, можно сделать вывод, что повышение демократизации избирательного законодательства не влияет на результаты реализации активного избирательного права гражданами.

После проведенного исследования можно заметить интересную деталь, которая характерна для федеральных президентских выборов в России: повышение и снижение уровня демократизации избирательного законодательства прямо влияет на реализацию пассивного избирательного права (больше желающих участвовать в выборах), но слабо сказывается на активном избирательном праве (явка избирателей не увеличивается). Такой сценарий не является логически рациональным и говорит о внутренних проблемах, возникающих между гражданами, реализующими активное и пассивное избирательное право. В связи с этим необходимо сделать выводы о характере президентских избирательных кампаний в России:

1) Даже если в выборах принимают участие большое количество кандидатов в президенты, народ не будет активнее голосовать, так как не видит сильных представителей, способных проводить сбалансированную политику. Особенно это отражают последние выборы 2018-ого года, когда кандидатов на пост президента было 8, все они представляли различные политические интересы

и группы населения, однако явка существенным образом не увеличилась, а действующий президент Владимир Путин набрал рекордные 76,7 % голосов поддержки.

2) Повышение уровня демократизации избирательного процесса приводит к тому, что баллотируются на пост президента в основном не авторитетные политики, а люди, далекие от неё, не имеющие большого политического опыта. И снова можно привести в пример кампанию 2018-ого года, где основным видом деятельности многих являются другие сферы. Например, Павел Грудинин и Борис Титов зарекомендовали себя, прежде всего, как представители бизнеса. Ксения Собчак больше известна в медиапространстве. Максим Сурайкин и Сергей Бабурин также в настоящее не имеют существенного политического потенциала и занимаются другим основным родом деятельности. В итоге, такие кандидаты не воспринимаются электоратом, как реальные претенденты на власть, а значит, демократичность выборов проявляется лишь внешне и не увеличивает интереса к выборам, а соответственно явки.

3) Действующая власть имеет очень высокий рейтинг, и её победа не вызывает у электората сомнений. Поэтому, сколько бы ни было кандидатов, население не воспримет это, как возможность полноценной альтернативы. Во-первых, чаще всего политические лозунги и программы многих оппозиционных лидеров ничем не отличаются друг от друга. Во-вторых, практически ни в одной кампании не было действительно ярких личностей. Исключением может являться Михаил Прохоров в 2012-ом году, который хорошо зарекомендовал себя и занял третье место, однако и он не воспринимался, как кандидатура, способная реально бороться за президентское кресло.

4) Несмотря на то, что зависимость между повышением уровня демократизации избирательного законодательства и реализацией активного избирательного права гражданами не прослеживается, можно отметить, что власть создает предпосылки для того, чтобы такая закономерность создавалась. Это отражается не только в количестве необходимых подписей в поддержку кандидата, которое уменьшилось, но и сам порядок сбора подписей. Раньше многие «автографы» населения признавались недействительными по формальным причинам, которые чаще всего касались неверно либо не полностью указанного места регистрации. Можно привести самый яркий пример, когда официально назначенный сборщик подписей успешно справился со своей задачей, но формально неточно указал субъект своего проживания, из-за чего все собранные материалы были признаны недействительными. После этого Конституционный суд РФ принял Определение, основным тезисом которого было упрощение условий указания места регистрации и проживания граждан и сборщиков подписей. КС РФ призвал отказаться от излишнего административного регулирования в вопросе избирательного права. ЦИК данное Определение к сведению принял и в соответствии с ним проводил Выборы Президента РФ 2018.

5) Наряду с законодательными мерами происходит и повышение доверия граждан к выборам путем изменения избирательных механизмов. В 2018-ом году впервые на федеральных выборах были отменены открепительные удостоверения, чтобы избежать многочисленных фальсификаций с ними. В 2012-ом году впервые

в президентской кампании использовались веб-камеры на избирательных участках, которые мог просматривать каждый гражданин. Также отдельная поправка коснулась наблюдателей, которые получили право в течение дня голосования присутствовать не только на одном отдельно закрепленном участке, но и на других местах, то есть посетить несколько выборных пунктов. Ранее, в период избирательной кампании в Государственную Думу 2016-ого года наблюдатели были привязаны только к одному участку. Все эти нововведения делают политический процесс более либеральным, что должно подталкивать граждан к проявлению высокой электоральной активности.

Список литературы

1. Bekafigo M.A. Who tweets about politics? Political participation of Twitter users during the 2011 gubernatorial elections / M.A. Bekafigo, A. McBride // *Social Science Computer Review*. – 2013. – Vol. 31. – № 5. – Pp. 625–643.
2. Cherepanov V.A. Support for the nomination of candidates: the historical context, problematic issues and the search for solutions / V.A. Cherepanov // *Journal of Russian law*. – 2016. – Vol. 31. – № 6. – Pp. 23–32.
3. Gassebner M. Extreme bounds of democracy / M. Gassebner, M.J. Lamla, J.R. Vreeland / *J. Confl. Resolut.* – 2012. – Vol. 57. – № 2. – Pp. 171.
4. Khubutia M.V. Free elections: the key myth of modern democracy / M.V. Khubutia // *SISP*. – 2012. – № 8. – Pp. 12.

ОЦЕНКА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Глебова И.С., Хабибрахманова Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы государственной жилищной политики и доступности жилья для населения. Проводится компаративный анализ регионов Приволжского федерального округа по индикаторам доступности жилья, рассчитанным по различным методикам.

Ключевые слова: жилье, рынок жилья, доступность жилья, индикаторы доступности жилья.

Во все времена вопросы наличия жилья и его комфортности являлись для людей первостепенными и насущными. Потребность в жилище является по своему характеру витальной и обеспечивает условия дальнейшей жизнедеятельности человека. С другой стороны, создание такого блага как жилье всегда требовало существенных ресурсов и затрат, которые были доступны не всем.

Исходя из понимания социальной значимости жилья как базовой потребности, а также сложности его приобретения как товара, правительства многих государств принимают меры по обеспечению населения жильем, разрабатывают жилищную политику.

В России становление государственной жилищной политики прошло путь от полного обеспечения жильем всех граждан вне зависимости от их социального и финансового статуса до полного отказа от безвозмездной передачи жилья в собственность граждан и развития рыночных условий его приобретения [3]. При этом малообеспеченным и наиболее уязвимым категориям граждан оказывается «поддержка от государства» в виде субсидий, льготной процентной ставки по ипотеке для приобретения жилья и т.п.

Показательными индикаторами необходимости государственного вмешательства и регулирования жилищной сферы являются индикаторы доступности жилья. Существуют различные методики их подсчета. В таблице 1 приведены наиболее часто рассчитываемые индикаторы, свидетельствующие о платежеспособном спросе на жилье.

Таблица 1

Методики оценки доступности жилья

Название методики	Содержание методики
Индекс доступности жилья	Индекс показывает за какое количество лет можно приобрести жилье в собственность при условии, что все доходы семьи тратятся на эти нужды. Допущения: общая площадь условного жилья – 54 кв. м., домохозяйство состоит из трех человек, у которых есть ежемесячный доход.
Модифицированный индекс доступности жилья	Индекс также показывает, за какой срок у домохозяйства есть возможность приобрести жилье в собственность. Однако из общих доходов вычитается сумма расходов на удовлетворение основных потребностей семьи в размере прожиточного минимума. Допущения: общая площадь условного жилья – 54 кв.м., домохозяйство состоит из трех человек, у которых есть ежемесячный доход.
Коэффициент доступности жилья	Коэффициент, показывающий, какую долю в стоимости жилья сможет приобрести домохозяйство за год, при условии, что весь годовой доход семьи будет направлен на эти цели. Допущения: общая площадь условного жилья – 54 кв.м. домохозяйство состоит из трех человек, у которых есть ежемесячный доход.
Покупательская способность заработной платы на рынке жилья	Коэффициент показывает, какую часть площади жилого помещения гражданин может приобрести на одну месячную заработную плату.
Индекс доступности жилья с кредитом	Индекс широко применяется за рубежом, показывает способность домохозяйства приобрести жилье в собственность при помощи заемных средств (ипотеки). Допущения: общая площадь условного жилья – 54 кв.м.; домохозяйство состоит из двух платежеспособных граждан; размер ипотечного кредита – 80 % от стоимости приобретаемого жилья; процентная ставка для ипотечного кредита – 10 % годовых; срок кредита – 30 лет.

Источник: составлено авторами.

Нами были рассчитаны данные индексы для всех регионов Приволжского федерального округа России. На рисунке 1 представлены расчеты индекса доступности жилья.

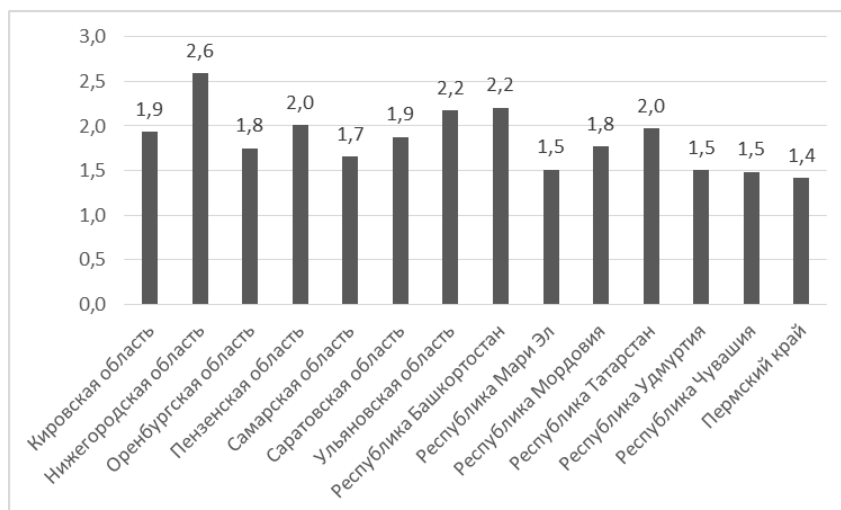


Рис. 1. Индекс доступности жилья в 2018 году в регионах ПФО (рассчитано авторами на основе данных органов государственной статистики)

Регионами лидерами по доступности жилья являются Пермский край, Республика Чувашия, Республика Удмуртия, Республика Мари Эл. Два года необходимо копить средства на жилье в Республике Татарстан. Дольше всех придется «ждать» в Нижегородской области – более двух лет.

Однако, количество лет, необходимых для накопления средств в целях покупки жилья увеличивается при расчёте модифицированного индекса доступности жилья, учитывающий расходы домохозяйства (см. рис. 2).

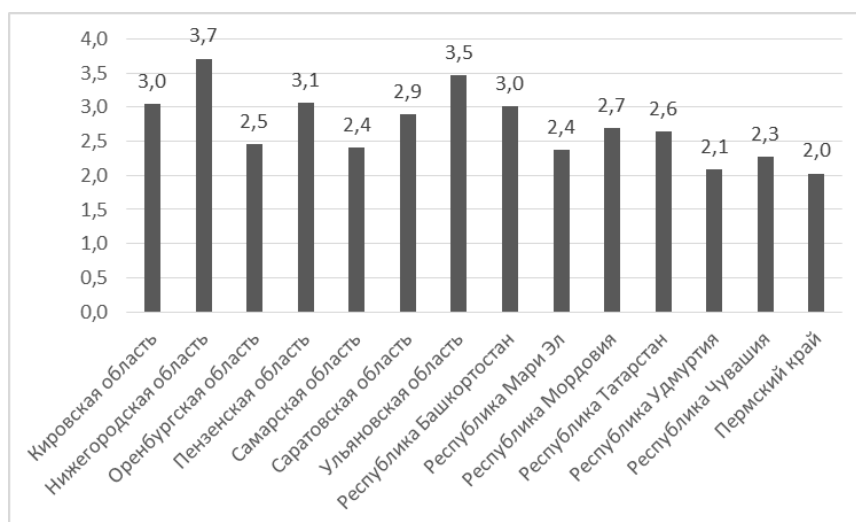


Рис. 2. Модифицированный индекс доступности жилья в 2018 году в регионах ПФО (рассчитано авторами на основе данных органов государственной статистики)

Как видно из диаграммы, регионами-лидерами по доступности жилья остаются Пермский край, Республика Удмуртия, Республика Чувашия. В мировой практике считается нормой показатель индекса доступности жилья, не превышающий трех лет [2]. Дольше трех лет придется копить на жилье в Нижегородской, Ульяновской и Пензенской областях. В этой связи можно сделать вывод, что в данных регионах жилье скорее не доступно.

Далее рассмотрим значения коэффициентов доступности жилья по регионам. Он является обратным по экономическому содержанию показателю индекса доступности жилья (рис. 3).

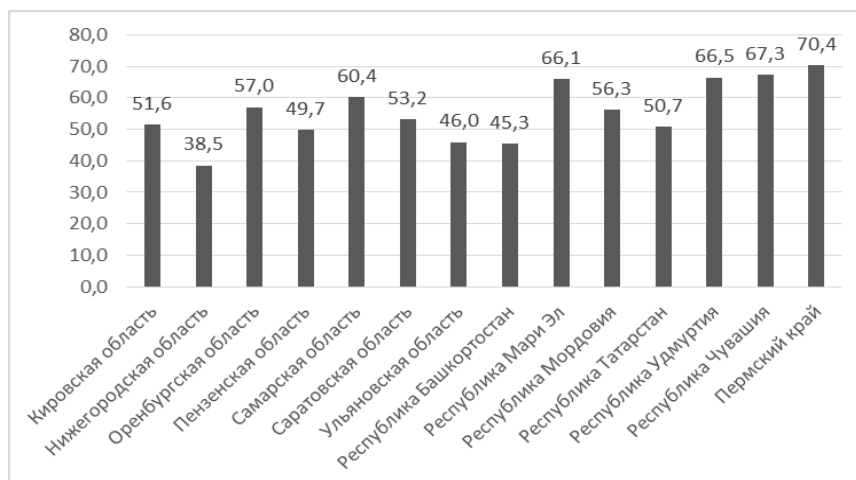


Рис. 3. Коэффициент доступности жилья в 2018 году в регионах ПФО (рассчитано авторами на основе данных органов государственной статистики)

Наибольшую долю в стоимости жилья домохозяйство сможет приобрести в Пермском крае, в Республике Чувашия, Удмуртии и Мари Эл. Наименьшую долю – в Нижегородской области, Республике Башкортостан и Ульяновской области. В Республике Татарстан за год можно выкупить чуть более половины от стоимости жилья, при условии, что все доходы направляются на эти цели.

На рис 4. представлены значения покупательской способности заработной платы на рынке жилья в регионах ПФО.

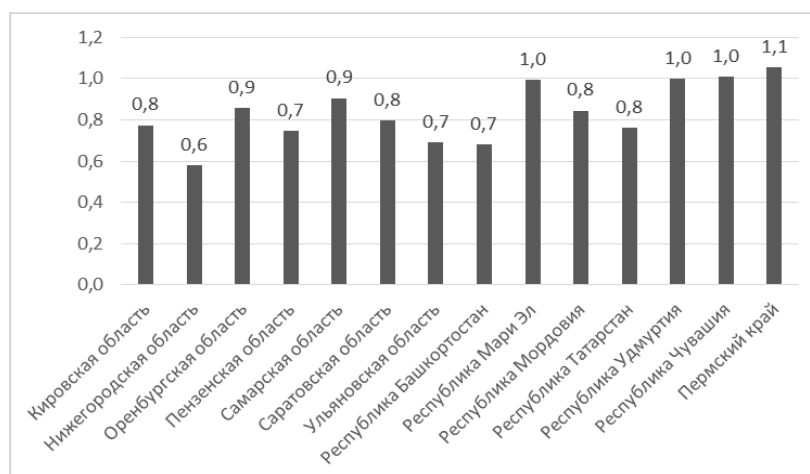


Рис. 4. Покупательская способность заработной платы в 2018 году на рынке жилья в регионах ПФО (рассчитано авторами на основе данных органов государственной статистики)

Чем больше коэффициент доступности жилья приближен к единице, тем меньше разница между стоимостью квадратного метра жилья и среднемесячной заработной платой. Согласно данным диаграммы, в четырех регионах Приволжского федерального округа средняя заработная плата равна или чуть

выше стоимости 1 кв.м. жилья, а, следовательно, доступность жилья для населения выше. Наименьшее значение покупательской способности заработной платы – в Нижегородской и Пензенской областях, в Республике Башкортостан и Удмуртии.

Регионы Приволжского федерального округа достаточно благополучны относительно возможности населения купить квартиру в кредит. Значение индикатора в 100 % означает, что среднестатистическая семья имеет доходы, в точности соответствующие необходимым доходам для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита.

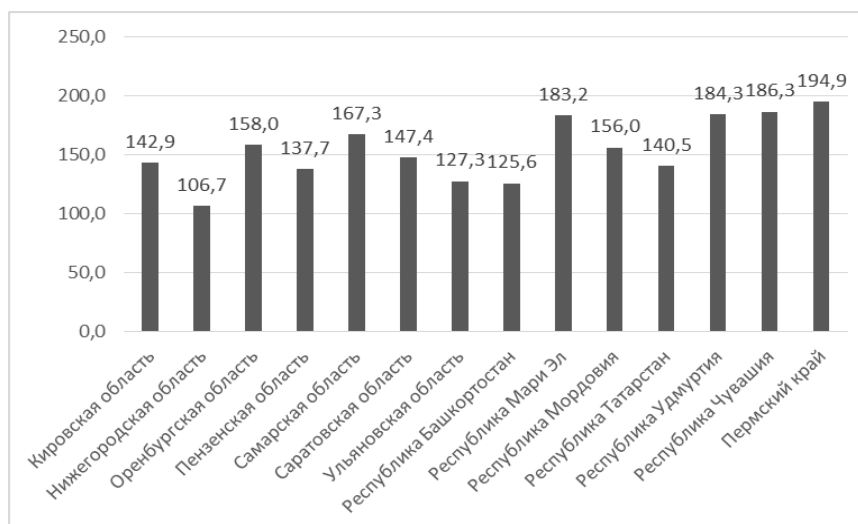


Рис. 5. Индикатор доступности жилья с кредитом
(рассчитано авторами на основе данных органов государственной статистики)

Если значение индикатора меньше 100, то домохозяйство не может приобрести жилье в кредит. Согласно данным диаграммы, во всех регионах населению доступно жилье с использованием кредита. Регионами-лидерами стали Пермский край, Чувашия, Удмуртия и Марий Эл. Относительно более обременительным окажется ипотечный кредит в Нижегородской области, Республике Башкортостан и Ульяновской области.

Таким образом, индикаторы доступности жилья, рассчитанные по различным методикам, не противоречат друг другу и свидетельствуют о тенденциях развития рынка жилья в различных регионах Приволжского федерального округа. Так согласно всем рассчитанным индикаторам, жилье менее доступно в Нижегородской области, Республике Башкортостан и Ульяновской области. Республика Татарстан занимает, скорее, серединную позицию относительно остальных регионов. Наиболее доступным является жилье в Пермском крае, Республике Чувашия, Республике Удмуртия и Марий Эл.

Список литературы

1. База данных Федеральной службы государственной статистики // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1905001> (дата обращения: 05.04.2019).

2. Градостроительное регулирование и доступное жилье: российская и зарубежная практика // Фонд «Институт экономики города. – URL: http://www.urbanomics.ru/sites/default/files/gradostroitelnoe_regulirovanie_i_dostupnoe_zhile_-_rossiyskaya_i_zarubezhnayapraktika.pdf (дата обращения: 05.04.2019).
3. Этапы становления государственной жилищной политики в контексте реализации социальных задач государства в сфере обеспечения граждан России доступным и комфортным жильем // Проблемы современной экономики. – 2016. – 2 (58). – С. 88–91.

ПОЗИЦИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН СРЕДИ РЕГИОНОВ ПОВОЛЖЬЯ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Губайдуллина А.И.

Государственное бюджетное учреждение

«Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан», Казань, Россия

Аннотация. В современных условиях наиболее важным для развития экономики является инвестиционная привлекательность промышленных территорий. Приток инвестиций в экономику региона дает мощный толчок для развития производства, создания новых рабочих мест. Аккумуляция инвестиций в регион возможно только при грамотной оценке инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск, обрабатывающие производства, виды экономической деятельности, локализация, регион, производственные силы.

Экономка на современном этапе развития в условиях меняющегося мира отличается высокой степенью глобализации и становлением цифровой экономики. В этих условиях многие экономические явления требуют особого подхода к анализу, инвестиционная привлекательность регионов не исключение. Повышение инвестиционной привлекательности – это одна из важных задач управления регионом. Инвестиционную привлекательность в целях размещения производственных сил следует анализировать с позиции конкурентоспособности. В работе проанализирована инвестиционная привлекательность экономики Республики Татарстан (далее – РТ) в разрезе регионов Поволжского федерального округа (далее – ПФО) России.

Инвестиционная привлекательность регионов оценивается по многим параметрам. Одним из наиболее объективных параметров оценки является конкурентоспособность экономического субъекта на основе производственного потенциала. В России наиболее развитыми с точки зрения производства являются Центральный федеральный округ и ПФО.

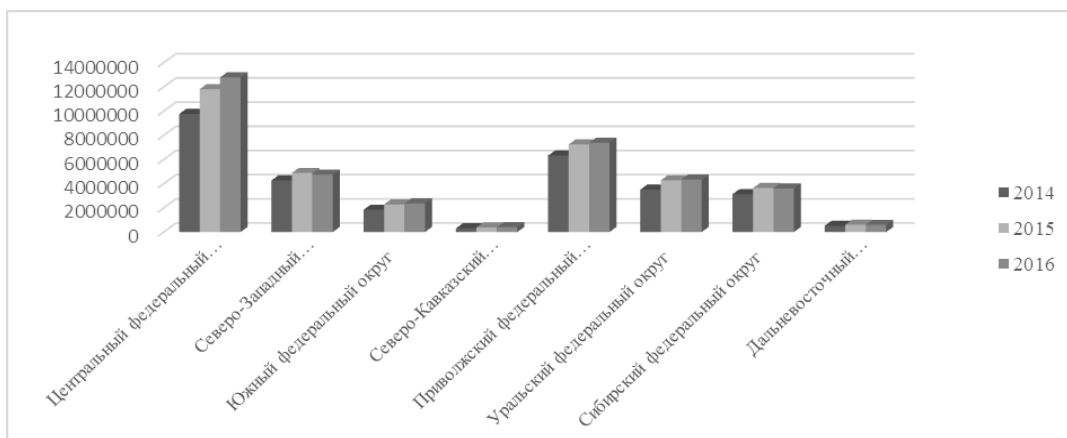


Рис. 1. Динамика изменения объема отгруженной продукции в РФ в разрезе федеральных округов за 2014–2016 гг.

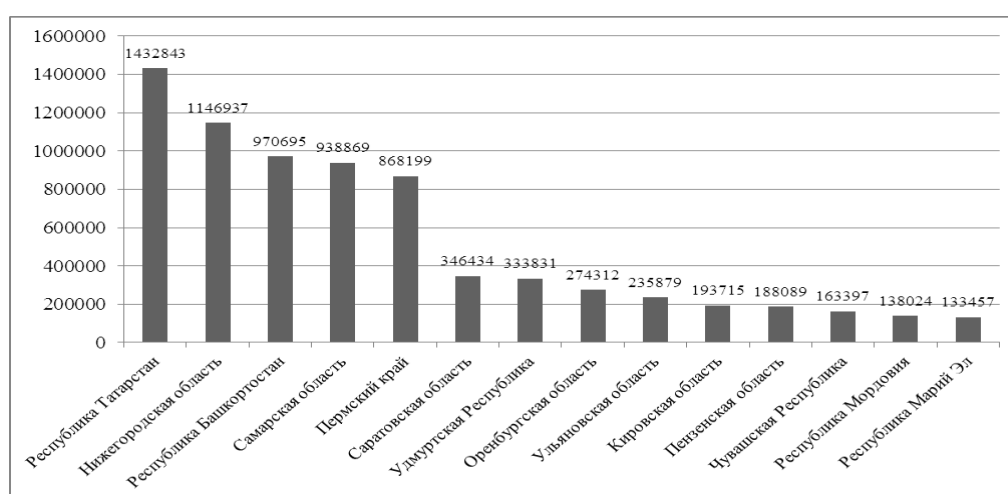


Рис. 2. Объем отгруженной продукции в регионах ПФО за 2016 г. (в млн руб.)

Как видно из рисунка 2 лидером по объему отгруженной продукции среди регионов ПФО по объему отгруженной продукции (далее ООП) является РТ, что указывает на сильный производственный потенциал РТ.

Существенную роль при анализе инвестиционной привлекательности региона играет расчет индексов концентрации и локализации, которые позволяют определить структуру конкуренции на отраслевых рынках. В экономической литературе выделяются три первичные характеристики отраслевых рынков: концентрация, масштаб и дифференциация продукта [3, С. 33].

При анализе структуры отраслевых рынков на мезоуровне необходимо проанализировать коэффициент локализации [3, С. 33]:

$$L_j = \frac{D_{jkn}}{D_{jk}}, \quad (2)$$

где L_j – коэффициент локализации промышленного производства по j -му ВЭД n -ой территории;

D_{jkn} – доля отгруженной продукции j -го видов экономической деятельности (далее – ВЭД) в общем объеме отгруженной продукции по k -му разделу ОКВЭД ($k=1;6$) или по промышленности в целом n -ой территории.

D_{jk} – доля отгруженной продукции j -го ВЭД в общем объеме отгруженной продукции по k -ому разделу ОКВЭД ($k=1;6$) или по промышленности в целом по стране.

Если расчетные значения коэффициента больше единицы, данный ВЭД является профильным для территории, обладающим конкурентными преимуществами и потенциально привлекательным для дальнейшего развития (при равенстве 1 – ВЭД удовлетворяет только локальный спрос и ориентирован преимущественно на внутренний рынок). Если коэффициент локализации принимает значения меньше единицы – территория не специализируется на данном ВЭД, внутренний спрос замещается в большей степени импортом из других территорий [3, С. 34].

На рисунке 3 приведен рейтинг регионов ПФО по количеству профильных ВЭД за 2016 год. По количеству профильных ВЭД лидирует Чувашская Республика – 9 ВЭД. На втором месте – Кировская область, на третьем – Ульяновская область, РТ – на четвертом месте.



Рис. 3. Количество профильных ВЭД в регионах ПФО за 2016 г.

Динамичный рост экономики и рост уровня жизни населения возможен только при грамотной инвестиционной политике, приспособленной к изменениям в экономике. Исследование конкурентных позиций и применение инструментов выявления привлекательных для инвестирования отраслей экономики должны стать неотъемлемой частью политики, направленной на развитие промышленности в регионе и учитываться при размещении производственных сил.

Список литературы

1. Safiullin, A.R. Approach to risk and investment attractiveness estimation for regional economic activity types / A.R. Safiullin, A.I. Gubaidullina // International Transaction Journal of Engineering, Management, & Applied Sciences & Technologies. – 2018. – Vol. 9. – Pp. 455–467.
2. Sayfudinova N.Z. Modeling of economic system of the development of the Russian Federation system / N.Z. Sayfudinova, M.R. Safiullin, A.R. Safiullin, M.R. Zainullina // Journal of Economics and Economic Education Research. – 2016. – Vol. 17, Special Issue. – Pp. 334–346.
3. Сафиуллин М.Р. Инвестиционная привлекательность территорий по видам экономической деятельности Республики Татарстан: монография / М.Р. Са-

фиуллин, А.Р. Сафиуллин, Г.З. Мухаметова, А.И. Губайдуллина – Казань: Ар-тифакт, 2017 – 123 с.

4. Сафиуллин А.Р. Исследование конкурентных позиций видов экономической деятельности Республики Татарстан / А.Р. Сафиуллин, А.И. Губайдуллина // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 6 (32). – С. 22–31.
5. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.04.2019).
6. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан – URL: <http://tatstat.gks.ru/> (дата обращения 02.04.2019).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Гумеров Т.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье произведена оценка опыта взаимодействия власти и бизнес-структур, выявлены особенности моделей их взаимодействия, классифицированы возможные типы отношений власти и бизнеса США и Европейского союза.

Ключевые слова: взаимодействие власти и бизнеса, плюралистическая и корпоративистская модели, регионы, субъекты взаимодействия.

В различные периоды истории взаимодействие государства и бизнеса основывается на ряде моделей, наиболее предпочтительных в тот или иной момент времени; государство выбирает конкретную модель под воздействием таких факторов, как: исторические особенности территории, институциональная среда, специфика экономики, культурные особенности региона и прочих факторов. В рамках действующих моделей бизнес-сообщество направляет векторы взаимодействия с государством на решение задач по созданию благоприятных условий для развития бизнеса, решения неких общих задач.

В ряде зарубежных моделей можно выделить две основные – плюралистическую и корпоративистскую. Рассмотрим их детальнее. Плюралистическая модель (представителями которой являются Р. Даль, Й. Шумпетер), характеризуется большим количеством объединений, находящихся между собой в конкуренции, при отсутствии государственного контроля. Модель характеризуется произвольными отношениями с органами государственной власти, отсутствием четкой иерархии между бизнес-структурами и властью, отсутствием привилегий тех или иных структур перед органами государственной власти [1].

Рассматриваемая модель предполагает пассивную позицию государства по отношению к бизнесу, самодостаточность бизнеса и представителей различных

интересов при взаимодействии друг с другом, исключено преобладание роли одной части системы над другой, основная роль государства в данной ситуации заключается в распределении решений согласно сложившемуся балансу сил [2].

В плюралистической модели США благодаря взаимодействию органов власти и бизнес-структур осуществляется решение ряда региональных вопросов: инфраструктурных, экономических, вопросов отдельных бизнес-групп; для данной модели характерен взаимовыгодный характер сотрудничества бизнеса и власти на базе равенства сторон, демократические принципы выражения интересов, приоритет права и равенства перед законом.

В Европе также действует плюралистическая модель, которая характеризуется сильным влиянием на процессы принятия государством решений. От размеров бизнес-структур зависит масштаб их влияния на европейскую политику, законодательная инициатива при этом учитывает интересы бизнеса и требует соответствующего экспертного заключения.

В модели корпоративизма, представителями которой являются Ф. Шмиттер, А. Лейпхарт и А. Косон, предусмотрено ограниченное число корпораций в их иерархически организованной структуре. Корпорации обладают исключительным правом лоббировать интересы своих групп, совместно с органами власти они участвуют в реализации государственной политики по отношению к бизнесу. Взаимоотношения с государством в такой модели оформлены контрактами (соглашениями) [3].

Модель основана на социальном партнерстве групп, а основой сотрудничества является уже не конкуренция (как в плюралистической модели), а союзничество, партнерство. Упор в данном случае делается на социальных ценностях стабильности развития, достижения высокого уровня жизни, предотвращения социальных перекосов и сглаживании качества жизни. Государство выступает в модели корпоративизма как орган власти, имеющий обязательства перед обществом, как орган, с которым необходимо согласовывать политику действий, государство в этой модели также имеет право на выдвижение требований поведения к бизнес-структурам [4].

Существуют и иные способы классификации бизнес-моделей, основанные на других основаниях: так, в идеальной (теоретической) модели государство создает бизнесу идеальные, благоприятные условия ведения бизнеса, при этом бизнес-структуры занимаются производством благ и несут обязательства по оплате налогов; в национальной модели отражаются черты взаимодействия власти и бизнеса, свойственные региону; в нормативной модели складывается взаимодействие власти и бизнеса на основе норм и правил данного государства; институциональная модель транслирует порядок взаимодействия власти и бизнеса, характерный для данной территории [5].

Из рассмотренных моделей следует вывод: классификация моделей возможна по различным основаниям; наиболее характерной моделью для развитых стран является плюралистическая модель, в которой декларируется пассивная позиция государства по отношению к бизнесу, при самодостаточности бизнеса и представителей различных интересов при взаимодействии друг

с другом. В этой модели исключено преобладание роли одной части системы над другой, основная роль государства в данной ситуации заключается в распределении решений согласно сложившемуся балансу сил.

Список литературы

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М.С. Айрапетян // Информационно-аналитические материалы Государственной Думы: аналитическая записка. – 2016. – URL: <http://pda.iam.duma.gov.ru/node/3/4669> (дата обращения 02.04.2019).
2. Беланова Н.Н. Усиление роли государства в рыночной экономике / Н.Н. Беланова // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре. – Самара, 2015. – С. 260–265.
3. Беляева И.Ю. Обеспечение устойчивого развития территорий: взаимодействие бизнеса и власти / И.Ю. Беляева, О.В. Данилова // Управленческие науки. – 2013. – № 4 (9). – С. 4–8.
4. Моисеев В.В. Взаимодействие власти и бизнеса: институциональные механизмы и пути совершенствования: монография / В.В. Моисеев, В.В. Ницевич, В.Ф. Ницевич, Е.А. Шуртухина. – Орел: ОФ РАНХиГС, 2013. – 256 с.
5. Перова Т.А. Государственная власть и бизнес: формирование корпоративной модели взаимодействия / Т.А. Перова // Вестник Волгоградского университета. – 2016. – № 2 (14). – С. 172–174.

ПРОБЛЕМЫ ИСЛАМСКОГО СООТВЕТСТВИЯ НА ПРИМЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ФИНАНСОВОГО ПРОДУКТА ЖК «БЕСТ ВЕЙ»

Егорова Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Среди возрастающего спроса на исламские финансовые продукты появляется все больше предложений, декларирующих их соответствие нормам шариата. В статье ставится задача сравнить возникающие на рынке условия потребительского финансирования на примере участия в деятельности жилищного кооператива с условиями и ограничениями, установленными шариатом. Автор исследует содержание продукта ЖК «Бест Вей», анализирует состав прав и обязанностей сторон, существо складывающихся между сторонами взаимоотношений, сравнивает их с исламскими финансовыми институтами и демонстрирует недоразвитость представленных на рынке мусульманских услуг.

Ключевые слова: исламские финансы, исламское потребительское финансирование, жилищный кооператив, мурабаха, бай битаман аджил, иджара, гарар.

В настоящее время в литературе и в обществе широкий интерес вызывает тема исламских финансовых продуктов, среди которых выделяется потребительское финансирование, построенное на основе норм ислама. Живой интерес к этим продуктам вызван тем, что в российском многоконфессиональном обще-

стве все больше людей осознают себя в качестве мусульман, которые не просто проповедуют ислам, но и в условиях свободы реализации их гражданских прав могут все стороны своей жизни строить на основе шариата [2]. В связи с изложенным остро стоит вопрос оценки предлагаемых на рынке финансовых потребительских продуктов на их соответствие законам шариата.

Жилищный кооператив «Бест Вей» (далее также ЖК «Бест Вей», Кооператив) создан 29.05.2014 года в организационно-правовой форме жилищный кооператив. Поскольку не является жилищным накопительным кооперативом, то не подконтролен Банку России и не руководствуется в своей деятельности Федеральным законом «О жилищных накопительных кооперативах» от 30.12.2004 г. № 215-ФЗ [1]. Если выбор организационно-правовой формы продиктован заботой о пайщиках (уменьшаются процедуры и структура управления Кооперативом, снижаются издержки и, следовательно, членские взносы), это безусловная польза для пайщиков. Но целью может быть и уклонение от нежелательного контроля. Не владея всей информацией о деятельности ЖК «Бест Вей», автор не может утверждать этого, но отметим этот вопрос как потенциально возможное недобросовестное поведение стороны сделки.

Общая схема финансирования пайщика на покупку квартиры стоимостью 1 400 000 рублей выглядит следующим образом [3]:

- пайщик подписывает с Кооперативом соглашение о членстве, вступает в Кооператив и вносит при этом вступительный взнос около 75 000 рублей, а также первоначальный паевой взнос в размере 490 000 рублей (при наличии средств; может больше или меньше по своему усмотрению);

- при уплате пайщиком в паевой фонд Кооператива 35 % стоимости планируемого к приобретению квартиры (составляет 490 000 рублей) Кооператив включает пайщика в очередь на приобретение квартиры (по уверениям сотрудников Кооператива, в настоящее время срок приобретения квартиры для пайщика составляет около 6 месяцев);

- пайщик предоставляет Кооперативу документы на приобретаемую квартиру и уплачивает взнос за экспертизу документов в размере 60 000 рублей;

- за 6 месяцев до момента приобретения Кооперативом жилья для пайщика пайщик внесет в Кооператив 60 000 рублей паевых взносов и 12 000 рублей членских взносов;

- Кооператив аккумулирует средства пайщиков в паевом фонде и покупает пайщикам квартиры в порядке последовательного поступления от пайщиков кооператива первоначального паевого взноса в размере 35 % от стоимости жилья. Перед покупкой квартиры пайщик повторно выплачивает Кооперативу взнос за экспертизу документов в размере 60 000 рублей (прежний продавец не будет ждать продажи 6 месяцев, приобретаться будет некая другая квартира);

- при приобретении Кооперативом пайщику жилья пайщик возмещает расходы Кооператива по регистрации (могут составить от 22 000 рублей и выше), а квартира передается пайщику во владение и пользование, подписывается акт передачи квартиры и индивидуальный график платежей на срок не более 10 лет (при остаточной стоимости квартиры 850 000 рублей и минимальном размере выплат 10 000 рублей срок выплат составит 7 лет 1 месяц);

– пайщик выплачивает паевые и членские взносы до момента полной выплаты стоимости приобретенной для него Квартиры;

– Кооператив выдает пайщику справку о полной выплате пая, пайщик регистрирует право собственности квартиры на себя и выходит из Кооператива.

Если сложить все расходы, которые пайщик понесет в связи с приобретением квартиры, а также добавить туда потенциальный убыток пайщика от не полученных им доходов за пользование его деньгами за период с момента их внесения в Кооператив до покупки для него Кооперативом квартиры, то получится сумма около 412 тыс. рублей, а в перерасчете на 7 лет выплат за квартиру – переплата около 7 % годовых. С экономической точки зрения обывателя предложение выглядит интересным.

При использовании описанной формы потребительского финансирования пайщик не получает от Кооператива денежные средства для самостоятельной покупки квартиры, а накапливает их до момента выкупа [4]. Существо возникающих между сторонами отношений не соответствует понятию займа (кард) ни в исламском, ни в российском его понимании. Такие отношения имеют признаки сделки мурабаха (продажа с наценкой). Продающийся по сделке мурабаха товар должен быть четко определенными сторонами, иметь индивидуально определенные признаки, принадлежать продавцу, а в рассматриваемом продукте на момент заключения сторонами сделки (вступления пайщика в Кооператив) такой товар невозможно определить, поскольку сторонам неизвестно, когда квартира будет приобретена. Согласно шариату, цена товара должна быть выражена в абсолютном значении, а в примере ЖК «Бест Вей» цену определить нельзя по причине неопределенности как приобретаемого товара, так и срока его приобретения. Кооператив не закладывает в цену квартиры для пайщика наценку (условие сделки Мурабаха), а передает ее по цене приобретения.

Со сделкой бай битаман аджил (продажа с отсрочкой платежа) приведенный финансовый продукт роднит перенос срока уплаты цены товара пайщиком на будущий срок, но этим не разрешается вопрос отсутствия у Кооператива квартиры на момент заключения сделки и проблема определенности условий договора о товаре, сроке его покупки и цене [5].

Продукт можно соотнести со сделкой иджара (аренда, лизинг). Для этого сторонам необходимо было бы обеспечить соблюдение следующих условий: наличие права собственности Кооператива на квартиру на момент заключения сделки, определить цену квартиры и период выплаты стоимости за нее в момент заключения договора. В связи с невозможностью выполнить эти условия в предложенном финансовом продукте, требованиям к сделке иджара он не соответствует [6].

Присутствующий в кооперативе элемент совместного внесения пайщиками средств в паевой фонд делает схему схожей со сделками по совместной деятельности, но не соответствующей по существу ни одному из их видов, используемых в исламе. Спорным в таком случае остается вопрос реальности участия пайщиков в управлении Кооперативом.

Следует отметить, что в любом случае способ потребительского финансирования ЖК «Бест Вей» содержит в себе изначально запрещенные исламом

элементы, такие как: гарар – неопределенность (неопределенность в правах и обязанностях пайщика к моменту принятия решения о вступлении в Кооператив, неопределенность суммы, которую нужно внести потребителю, неопределенность квартиры, которую он сможет купить, неопределенность сроков возврата предоставленных средств, неопределенность размера платежей), а также рибха – ростовщические проценты (накопление средств паевого фонда осуществляется на счете в банке, а за нарушение сроков платежей пайщика начисляются пени). Последние риски при желании разработчика продукта можно довольно легко исправить. К тому же, некоторые масхабы и ученые позволяют начислять пеню в случае нарушения обязательства стороной договора при условии ее использования на благотворительные цели. В части гарар сложности представляются более глобальными, не позволяющими охарактеризовать такую форму потребительского кредитования как соответствующую нормам шариата.

В стремлении удовлетворить растущий спрос потребителей на исламские финансовые продукты кредиторы стремятся предложить различные услуги. Большинство из них не имеют познания законов шариата и вынуждены подстраиваться под необходимость фактического обхода инфляционного риска. В результате предлагаемые ими продукты зачастую являются псевдоисламскими.

Список литературы

1. Федеральный закон «О жилищных накопительных кооперативах» № 215-ФЗ от 30.12.2004 г.
2. Антропов В.В. Исламские финансы в глобальной экономике: современные тенденции и перспективы. Причины появления исламских финансов / В.В. Антропов // Экономический журнал. – 2017. – № 48. – С. 57.
3. Балакина Р.Т. Потребительское кредитование: теоретические и методологические аспекты: монография / Р.Т. Балакина, И.М. Реутова. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2012. – 118 с.
4. Даниленко С.А. Потребительское кредитование: правовые аспекты / С.А. Даниленко // Юридическая работа в кредитной организации. – 2009. – № 1. – С. 58.
5. Зарипов И.А. Исламские финансы в России: проблемы становления и пути их решения / И.А. Зарипов // Мир новой экономики. – 2016. – № 2. – С. 64.
6. Шариатские стандарты / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений – М.: Издательство «Исламская книга», 2017 г. – 920 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Зульфакарова Л.Ф., Гадыев Р.И., Кукарова Э.Ю.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции развития малого бизнеса в стране, выявлена роль государства в регулировании малого предпри-

нимательства, предложены мероприятия, необходимые для реализации программы эффективной поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: Предпринимательство, малый бизнес, экономический рост, тенденции и проблемы развития, поддержка малого предпринимательства, государство, социально-экономические задачи, современная экономическая система, проблемы инфляции и безработицы, дифференциация спроса, адаптация требованиям рынка, потребительский сектор, экспортный потенциал, налоговая политика, государственная система поддержки, эффективность системы, кооперирование, приоритетные направления, государственные власти.

Современное положение экономики показывает, что умелое сочетание взаимодействия малого бизнеса со средним и крупным является важным фактором развития современной экономической системы, который способен обеспечить социальную и политическую стабильность общества, а также может способствовать ускорению экономического роста и научно-технического прогресса.

На малое предпринимательство на протяжении всего его существования возлагаются различные социально-экономические задачи, и именно малый бизнес является основой социально-экономических преобразований. Малое предпринимательство является достаточно значимым для подавляющего числа экономически активного населения. Данный вид предпринимательства решает многие актуальные экономические, социальные любого государства [1].

Малый бизнес создает дополнительные рабочие места населению, способствует решению проблемы инфляции, безработицы. Малому производству характерна дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. Благодаря развитию мелкого производства создаются благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор, кроме того, развитие малого предпринимательства ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Вместе с тем малому предпринимательству присущи своевременная адаптация требованиям рынка, высокий уровень специализации, возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях [2].

Современные тенденции развития малого бизнеса позволяют стране предотвратить серьезные социально-экономические потрясения и стать одним из главных инструментов создания и функционирования стабильной экономической системы [3]. Для решения актуальных проблем развития малого бизнеса в краткосрочном и среднесрочном периоде, необходимо стимулировать развитие рынка труда, как в отдельно взятом регионе, так и по стране в целом, заниматься повышением качества жизни населения, разрабатывать программы, поддерживающие представителей малого бизнеса, проводить реформирование налоговой политики [4].

Для осуществления комплексной помощи предпринимателям во многих регионах России созданы ассоциации помощи малому бизнесу, представители которых могут оказать необходимые консультации по регистрации предприятий, получении займов для развития бизнеса. Ассоциации поддержки малого бизнеса проводят специальные мероприятия, где предприниматели могут познакомиться с потенциальными инвесторами, обменяться друг с другом собственными идеями или опытом. Во многих регионах стали получать широкое распространение бизнес-инкубаторы, они помогают начинающим бизнесменам в значительной степени сократить расходы на исследование рынка. Региональные власти обеспечивают создание необходимой инфраструктуры (строительство зданий для организации производств, коммуникаций, дорог и т.д.).

Рост экономических показателей и показателей в секторе предпринимательства обеспечивает рост благосостояния населения в целом поскольку работники, занятые в сфере предпринимательства, обеспечены стабильной заработной платой. В долгосрочной перспективе предприятия и органы, контролируемые малый бизнес, будут заинтересованы в его развитии, что спровоцирует производственные инвестиции в образование [5]. Также в текущих социально-экономических условиях необходимо снижать нагрузку на бюджет всеми возможными способами, и в случае развития малого и среднего бизнеса, как регулятора рынка труда, на социальную часть бюджета путем перекладывания части расходов социальной части на предприятия малого и среднего бизнеса.

Однако для дальнейшего повышения эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в России необходимо проведение следующих мероприятий:

- разработка и реализация программ финансового, технологического, информационного, консультационного, внешнеэкономического, кадрового содействия;
- четкое распределение функций поддержки между различными уровнями и органами государственной власти при сохранении за федеральными органами общих координационных функций;
- рациональное сочетание прямых и косвенных мер государственной поддержки;
- привлечение инвестиций и реализация программ финансовой поддержки бюджетов различных уровней, использование стимулирующих налоговых инструментов, специализированных институтов, применение разнообразных методов финансирования, поощрения частных кредитов и инвестиций путем государственных гарантий, страхования, компенсаций участия;
- существование правительственных и общественных учреждений, обеспечивающих координацию программ и выполнения всего комплекса задач в области поддержки малого предпринимательства;
- поощрение совместной деятельности, взаимопомощи и кооперирования внутри сектора малого предпринимательства, приводящее к повышению его эффективности, конкурентоспособности и устойчивости;

– развитие государственной поддержки процессов финансового оздоровления несостоятельных предприятий и предприятий, находящихся на грани банкротства.

– постоянное изучение и адаптация на территории России опыта поддержки малого бизнеса в зарубежных странах.

Одним из способов осуществления этого является организация для всех уровней власти круглых столов, семинаров и конференций по передаче опыта развития и поддержки малого бизнеса в развитых и развивающихся странах.

Список литературы

1. Агурбаш Н.Г. Малое предпринимательство в России и промышленно развитых странах / Н.Г. Агурбаш. – М.: Анкил, 2017. – С. 97.
2. Архипов Ю.А. Государственная поддержка малых инновационных предприятий и перспективы их развития / Ю.А. Архипов // Микроэкономика. – 2017. – №1. – С. 56–60.
3. Беспалов М.В. Особенности формирования и развития малого и среднего российского инновационного предпринимательства / М.В. Беспалов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 3. – С. 14–19.
4. Глинский В.В. О государственном регулировании малого предпринимательства в России / В.В. Глинский, Л.К. Серга // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 19. – С. 2–8.
5. Цветков В.А. Экономический рост России: новая модель управления / В.А. Цветков, О.С. Сухарев – М.: Ленанд, 2017. – 352 с.

КОМПЕТЕНЦИИ РЕГИОНА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ОТРАСЛЕВЫМИ ПРОЕКТАМИ

Ибатуллина А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия.

Аннотация. В статье проводится подбор показателей ключевых компетенций региона на основе его инновационной, инвестиционной, кадровой и экспортной результативности. Данные показатели были отобраны для дальнейшей работы в построении методики оценки компетенций региона при управлении отраслевыми региональными проектами. Рассмотрены существенные характеристики определения «компетенции региона», определены основные особенности и ограничения.

Ключевые слова: региональный капитал, инновационная экономика, инвестиции, экспорт.

В современном информационном и инновационном обществе компетенции региона, его интеллектуальный капитал стал основой конкурентоспособности страны. Так, формируя актуальность данного исследования, можно говорить об уровне развития региона сквозь призму его компетенций, основанных на ка-

честве основных структурных составляющих. Формирование компетенций региона будем рассматривать сквозь призму его интеллектуального капитала. Для наиболее полного понимания сущности такого понятия, как «интеллектуальный капитал» рассмотрим основополагающий подход к определению данного термина [2].

Впервые термин «интеллектуальный капитал» ввел Томас А. Стюарт около двух десятилетий назад в своих работах, которые были опубликованы в 1990-х гг. Автор дал следующее определение интеллектуального капитала: «интеллектуальный капитал – это, своего рода, накопленные полезные знания», «интеллектуальный материал, который сформирован, закреплен за компанией и используется для производства более ценного имущества» [6, 7]. При этом автор отмечает, что интеллектуальный капитал должен быть фактором повышения добавленной стоимости.

В связи с переходом к инновационной экономике нематериальные активы становятся важнее, чем материальные, так как именно они создают основную компетенцию или конкурентное преимущество компании, страны, региона [3, 4].

В ряде исследований современных ученых «добавленная стоимость» рассматривается в качестве показателя интеллектуального капитала, исходя из того, что нормальная экономическая прибыль создается финансовыми и физическими активами, а сверхприбыль – нематериальными ресурсами, имеющимися у компании [1, с. 30].

Показатели, рекомендуемые при оценке компетенций региона можно рассматривать с точки зрения инноваций, инвестиций и экспорта, включая показатели кадрового состава. Для построения регрессионной модели необходимо, чтобы корреляционная связь между исследуемыми показателями была достаточно высока.

Компетенции региона, территории, страны, города можно рассматривать согласно авторской разработке с учетом инновационной обеспеченности региона, его инвестиционной привлекательности, экспортной результативности и кадровой результативности. Среди прочих показателей, которые должны быть учтены в процессе исследования, необходимо отметить показатели ВРП и объема промышленного производства. На основании этих факторов были выбраны показатели, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели при оценке компетенций региона

	макро-	мезо-	микро-
ИННОВАЦИОННАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ	уровень освоения новых технологий	отгружено инновационных товаров, работ и услуг	объем инновационной продукции отгруженной за период
	интеллектуальный потенциал	число разработанных передовых производственных технологий	количество внедренных рационализаторских предложений
	расходы на НИОКР	затраты на научные разработки	затраты на продуктивные инновации

	затраты бизнеса на исследования и разработки	объем технологических инноваций	затраты на приобретение технологических инноваций
	кол-во зарегистрированных патентов (на 1 тыс. чел. населения)	сведения о выданных патентах	стоимость нематериальных активов
инвестиционная активность	доступность новейших технологий	кол-во инвестиционных проектов	кол-во инвестиционных проектов за период
	государственные закупки передовой технической продукции	доля инвестиций на реконструкцию и модернизацию	доля затрата на освоение производства
	влияние на бизнес прямых иностранных инвестиций	индекс физического объема инвестиций	рентабельность инвестиций
	прямые иностранные инвестиции и трансфер технологий	прямые иностранные инвестиции	портфельные инвестиции
экспортная активность	экспорт к ВВП	внешнеторговый оборот	объемы экспорта за период
	торговые тарифы	сумма экспортных поставок	экономическая эффективность экспорта
	объем импорта % ВВП	доля экспорта в общем объеме	доля экспорта в общем объеме выручки
	бремя таможенных процедур	кол-во экспортоориентированных предприятий	кол-во экспортной продукции на 1 рабочего
	ориентированность на потребителей	количество стран-экспортеров	кол-во экспортных поставок
кадровая результативность	уровень приема/увольнения	соотношение выбывших и принятых работников	соотношение выбывших и принятых работников
	оплата труда/производительность	выпуск продукции на 1 работника	производительность труда
	способность страны сохранять таланты	уровень зарплаты	затраты на выплату зарплаты
	доля населения с высшим образованием	доля населения с высшим образованием	работники с высшим образованием
	доступность доп. образования	число обучающихся в вузах	затраты на обучение
прочее	ВНД	ВРП	объемы производства за период
	объем промышленного производства	объем промышленного производства	технологическая подготовленность

Индивидуальный подход к формированию основных компетенций региона на основании его интеллектуального капитала, позволяет:

– проводить быстро и качественно диагностику, используя полученные результаты при определении векторов развития кадровых ресурсов региона;

– способствовать инновационному развитию региона, удерживать специалистов, реализовывать интеллектуальный капитал в новых продуктах, услугах, тем самым диверсифицируя отраслевую составляющую региона;

– повышать инновационную, инвестиционную активность региона и способствовать экспортной результативности;

– повышать конкурентоспособность региона благодаря развитию его компетенций на основании раскрытия человеческого капитала.

Экономическая практика показывает, что ключевые компетенции предприятия, региона или отрасли способствуют росту благосостояния, конкурентоспособности, повышает уровень доверия инвесторов. Если ключевые компетенции региона будут выстроены на основании его интеллектуального капитала, то такая экономика окажется наиболее устойчивой [5, с. 83].

Выбранные в таблице 1 показатели могут характеризовать экономический потенциал региона для выявления его ключевых компетенций на основе интеллектуального капитала. Показатели могут использоваться для оценки уровня подготовленности региона к выполнению различных программ, проектов, а также при переходе на программы диверсификации или специализации.

Отбор показателей проходил согласно их сопоставимости в международных и локальных рейтингах. Показатели низшего ранга (микроуровня) входят в показатели высшего ранга. Данный подход к оценке компетенций региона предлагается рассматривать при управлении крупными отраслевыми проектами. Как определить кооперационные связи между регионами, каким образом раздать задачи крупного отраслевого проекта среди участников-регионов и как оценить загрузку и компетенции региона – ответы на данные вопросы предстоит раскрыть в дальнейших исследованиях.

Список литературы

1. Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М.А Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 4. – С. 30–48.
2. Быкова А.А. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании / А.А. Быкова, М.А Молодчик // Вестник Спб. ун-та. Сер.: Менеджмент. – 2011. – № 1. – С. 29–55.
3. Гапоненко А. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Гапоненко – М.: Эксмо, 2008. – 134 с.
4. Инновационное развитие России: проблемы и решения: Монография. / Под ред. Эскиндарова М.А., Сильвестрова С.Н. Издание 2-е, перераб. и доп. – М.: 2014. – 1376 с.
5. Лаврентьев В.А. Интеллектуальный потенциал предприятия: понятие, структура и направления его развития / В.А. Лаврентьев, А.В. Шарина // Креативная экономика. – 2009. – № 2 (26). – С. 83–89.
6. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев – М.: ИЦ «Акционер», 2002. – 243 с.
7. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T.A. Stewart. – New York: Currency Doubleday, 1997. – P. 67.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНДУСТРИИ СПОРТА

Орифжонов А.А., Муртазин А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях недостаточной обеспеченности объектами физической культуры и спорта, дефицита бюджета и все возрастающем спросе населения на качественные услуги индустрии спорта, потребности реализации инновационных методов управления, новых технологий оказания услуг, остро встает вопрос о внедрении новых механизмов развития инфраструктуры индустрии спорта. В статье представлена система показателей эффективности механизма ГЧП в индустрии спорта в разрезе основных этапов реализации проекта ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, оценка эффективности проектов ГЧП, ГЧП в индустрии спорта.

Реализация инфраструктурных проектов в индустрии спорта через механизм государственно-частного партнерства в настоящее время становится все более актуальной в отечественной экономике. Так как для реализации политики государства в сфере физической культуры и спорта требуется не только разработка и внедрение программ, направленных на формирование среди общества мотивации к здоровому образу жизни, но и создание условий для занятий физической культурой и спортом, что требует соответствующего развития инфраструктуры индустрии спорта [1].

В условиях недостаточной обеспеченности объектами физической культуры и спорта, дефицита бюджета и все возрастающем спросе населения на качественные услуги индустрии спорта, потребности реализации инновационных методов управления, новых технологий оказания услуг, остро встает вопрос о внедрении новых механизмов развития инфраструктуры индустрии спорта. Государственно-частное партнерство (ГЧП) является одним из таких перспективных инструментов, которое способствует достижению совместных целей государства и частного сектора [2].

ГЧП – это не только способ финансирования и строительства объектов инфраструктуры, но и инновационная модель реализации государственных услуг. Преобразуя функции государства в социальной сфере, ослабляя доступ к рынкам индустрии спорта и здравоохранения, разрушая монополию и вводя конкуренцию, несомненно, будет повышаться качество предложения общественных благ, эффективность управления социальной сферой и расходования государственных средств.

Поскольку проекты ГЧП являются долгосрочными, рискованными и сложными, важно четко структурировать проект, оценить все возможные риски и задать показатели эффективности оценки целесообразности реализации и контроля над исполнением проекта. В договоре ГЧП должна быть заложена гибкость, позволяющая урегулировать изменяющиеся обстоятельства в рамках договора и не приводить к пересмотру или закрытию проекта.

Проект ГЧП в индустрии спорта можно разделить на три основных этапа: предпроектный этап, этап заключения соглашения, этап реализации и контроля проекта.

На предпроектном этапе инициируется конкурс, отбор и предварительная оценка реализуемости проекта, определение источников финансирования, построение бизнес модели, после чего проводится оценка эффективности проекта ГЧП в разрезе бюджетной, финансовой, социально-экономической эффективности.

На втором этапе разрабатывается план закупок, подготавливается техническое задание, формы обеспечения и исполнения работ, происходит оценка отдачи на вложенные деньги, для сравнения, насколько проект ГЧП является выгодным, по сравнению с обычным госзаказом.

На третьем этапе проводится мониторинг и оценка хода выполнения проекта. Контроль над исполнением проекта является наиважнейшим этапом реализации проекта ГЧП, так как позволяет управлять возможными рисками и не допускать спорных ситуаций, нецелевого расходования бюджетных средств.

Основываясь на трех основных этапах реализации проекта ГЧП, необходимо систематизировать показатели эффективности механизма ГЧП в индустрии спорта.

В таблице 1 сгруппированы показатели эффективности механизма ГЧП в индустрии спорта. Система показателей разработана на основе приказа Минэкономразвития России от 30.11.2015 N 894 [3].

Таблица 1

Система показателей эффективности механизма ГЧП в индустрии спорта

Этап реализации ГЧП-проекта	Наименование показателя	Группа показателей	Критерий эффективности
Предпроектный этап	1. Финансовая эффективность проекта	1.1 Чистая приведенная стоимость проекта (NVP); 1.2 Дисконтированный период окупаемости (DPP); 1.3 Внутренняя норма доходности (IRR); 1.4 Коэффициент покрытия выплат по обслуживанию долга (DSCR);	1.1 $NVP \geq 0$, 1.2 $DPP \rightarrow \min$ 1.3. Внутренняя норма доходности (IRR), превышает средневзвешенную стоимость капитала (WACC) $IRR > Wacc$ 1.4 $DSCR \geq 1$;
	2. Бюджетная эффективность ГЧП-проекта	2.1 Бюджетная эффективность; 2.2 Бюджетная обеспеченность; 2.3 Соотношение объемом частных и бюджетных инвестиций;	2.1 $E_B \geq 1$; 2.2 $S_B \geq 1$; 2.3 $0 \leq Sh \leq 1$;
	3. Социально-экономическая эффективность	3.1. Общая удельная социально-экономическая отдача капиталовложений;	3.1 $EFF \rightarrow \max$. 3.2 ГЧП проект должен соответствовать не менее одной цели и (или) задаче

		3.2 Соответствие целей и задач проекта целям и задачам региональных и федеральных государственных программ в сфере физической культуры и спорта; 3.3 Соответствие показателей проекта значениям не менее чем двух целевых показателей государственных (муниципальных) программ; 3.4 Коэффициент соотношения количества новых рабочих мест, создаваемых в рамках ГЧП-проекта к общему количеству безработных в регионе	3.3 ГЧП проект должен соответствовать не менее 2 целевым показателям 3.4 $K_{срм} > 0$.
Этап заключения соглашения	4. Оценка сравнительного преимущества	4. Коэффициент сравнения преимущества реализации проекта при заключении соглашения или государственного контракта, муниципального контракта (k_{vfm})	Сравнительное преимущество ГЧП проекта признается, если $k_{vfm} \geq 0$
Этап реализации и контроля	5. Эффективность спортивного объекта	5.1 Рентабельность продаж; 5.2 Фактическая загруженность объекта спорта.	5.1 $R_{п} \rightarrow \max$ 5.2 $\Phi_3 \rightarrow 100 \%$

Система показателей охватывает наиболее значимые структурные элементы механизма реализации ГЧП в индустрии спорта.

Таким образом, для эффективной реализации проектов ГЧП в индустрии спорта необходима комплексная оценка проектов, начиная от разработки проекта до контроля над исполнением и реализации проекта ГЧП.

Список литературы

1. Муртазин А.А. Механизмы государственно-частного партнерства в социальной сфере: современное состояние и перспективы развития / А.А. Муртазин, Р.Е. Юртаева // Научное обозрение – 2017. – № 17. – С. 74–76.
2. Муртазин А.А. Государственно-частное партнерство как инструмент развития индустрии спорта / А.А. Муртазин, Е.А. Карасик // Казанский экономический вестник. – 2018. – № 5. – С. 28–34.
3. Приказ Минэкономразвития России от 30 ноября 2015 года № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Садыкова А.Э.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются различные аспекты анализа эффективности конкурентной политики. Следует признать, что, несмотря на наличие достаточно развитого правового инструментария в этой области, российская правоприменительная практика пока далека от лучших мировых стандартов и нуждается в серьезной корректировке. Отмечается, что в настоящее время системный анализ в данном направлении не проводится, имеющиеся оценки характеризуются противоречивостью, отсутствием полноты и низкой степенью достоверности. Проанализированы основные источники антимонопольного законодательства. Перечислены показатели уровня социально-экономического развития, и сформулирована гипотеза о существовании взаимосвязи между уровнем социально-экономического развития территории и частотой нарушений антимонопольного законодательства. Проведенный анализ даст нам информацию о ранжировании, будет известен перечень территорий, на которые нужно обратить внимание.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная политика, антимонопольное законодательство, социально-экономическое развитие, анализ эффективности.

Оценка эффективности государственных усилий в той или иной области является важнейшим составным компонентом любого направления государственной политики, и конкурентная политика в этом отношении не исключение. Можно отметить положительную тенденцию увеличения случаев устранения нарушения антимонопольного законодательства до возбуждения антимонопольного дела или вынесения антимонопольным органом предупреждения. Органы власти г. Москвы во втором полугодии 2017 г. по 17 заявлениям устранили нарушения антимонопольного законодательства после получения соответствующих запросов Управления. За второе полугодие 2017 г. Управлением выявлено 27 картельных сговоров, из которых 13 на рынке медицинских услуг, 3 на рынке ЖКХ. Основная доля взысканных Московским УФАС России штрафов приходится на нарушения по сговорам на торгах: 36,6 млн. руб. за первое полугодие 2016 г. и 36 млн. руб. за первое полугодие 2017 г. [1]. С другой стороны, в настоящее время на ситуацию влияет пассивная позиция Минэкономразвития России (МЭР) в части осуществления конкурентной политики, которая свелась по сути только к принятию Программы развития конкуренции в Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации и аналогичных программ в регионах без должного аналитического сопровождения и обобщения имеющегося опыта, а также без публикации результатов контроля за реализацией этих программ. К этому следует добавить, что в 2011 г. МЭР была разработана и апробирована Методика оценки интенсивности конкуренции на рынках Российской Федерации [2] с последующим обещанием ее систе-

матического совершенствования и применения с целью проведения сравнительного анализа конкурентной среды, в том числе в регионах, и отслеживания динамики ее изменения, которое по настоящее время не выполнено. Таким образом, складывающаяся ситуация в деле реализации российской конкурентной политики характеризуется, с одной стороны, постоянным ростом интенсивности применения антимонопольного законодательства, с другой – замораживанием реализации программных мер. В этой связи встает вопрос об общей результативности конкурентной политики. Или, в другой постановке, вопрос о возможности обеспечения перманентного прогресса в проведении конкурентной политики в текущих российских экономических условиях на основе применения только антимонопольного законодательства.

Исследованию подходов по получению ответа на данный вопрос посвящена настоящая статья. Возможные решения основаны на анализе эффективности проведения государственной конкурентной политики, в том числе – на оценке достаточности используемых методик для проведения такого анализа в полном объеме.

Как отмечается в Программе развития конкуренции в Российской Федерации, конкурентная политика представляет собой комплекс последовательных мер, осуществляемых государством в целях обеспечения условий для состязательности хозяйствующих субъектов, повышения эффективности и конкурентоспособности модернизации предприятий и создания условий для обеспечения экономически эффективным способом потребностей граждан в товарах и услугах. Как следствие, политика в области конкуренции является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность предприятий и уровень жизни граждан, а также основным инструментом достижения целей социально-экономического развития страны. Основные методы конкурентной политики (антимонопольного регулирования) представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные методы антимонопольного регулирования [3]

Экономические методы	Административные методы
Создание товаров-субститов (товаров-заменителей)	Запретительные меры, препятствующие тайным сговорам по ценам, рынкам сбыта, квотам производства
Финансирование/кредитование мероприятий по стимулированию производства дефицитных товаров	Ограничение и запрет слияний, ведущих к установлению контроля над предложением
Государственная поддержка малого и среднего бизнеса	Принудительная демонополизация (дробление компаний)
Улучшение инвестиционного климата с целью развития субъектов хозяйствования	Установление предельных цен или предельного уровня рентабельности

Мы решили вывести Гипотезу исследования о существовании взаимосвязи между уровнем социально-экономического развития территории и частотой нарушений антимонопольного законодательства. При подтверждении данной ги-

потезы возникает необходимость рассмотрения специфики влияния. Предполагается, что высокий уровень развития подразумевает низкий уровень нарушений.

Показатели уровня социально-экономического развития включают в себя следующие величины:

- заработная плата к МПБ, раз
- уровень безработицы, %
- добавленная стоимость на душу населения, тыс. руб.
- добавленная стоимость, тыс. руб.
- инвестиции в основной капитал в расчете на душу по полному кругу, тыс. руб.
- инвестиции в основной капитал по полному кругу, тыс. руб.
- общая площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию в расчете на душу населения, кв. м.
- общая площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию, кв. м.
- налоговые и неналоговые доходы на душу населения, руб.
- налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.
- отгружено товаров собственного производства по чистым видам экономической деятельности на душу населения, тыс. руб.
- отгружено товаров собственного производства по чистым видам экономической деятельности, тыс. руб.

Важно отметить, что на сегодняшний день никак не контролируется соблюдение антимонопольного законодательства на уровне муниципалитетов. Мы предлагаем на основе таких статистических данных, как: наименование муниципального района, количество нарушений, предмет нарушения, суть принятого решения выявить зависимость этих величин от факторов социально-экономического положения, перечисленных выше.

Имея данные по показателям социально-экономического развития представляется возможным, произведя нормирование всех данных, составить рейтинг муниципальных районов. После чего сопоставить этот рейтинг с данными по количеству и характеру жалоб, тем самым выявив уровень эффективности конкурентной политики внутри каждого муниципалитета.

На выходе проделанный анализ даст нам информацию о ранжировании. Нам будет известно о тех территориях, на которые нужно обратить внимание.

Список литературы

1. Рассказова А. К. Антимонопольное законодательство / А.К. Рассказова // Молодой ученый. –2018. – № 23. – С. 123–127.
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 4 апреля 2011 г. № 137 «Об утверждении методики определения основных показателей и критериев оценки состояния конкурентной среды».
3. Пахомова Н.В. Структура рынка, технологические возможности и инновационная активность: что важно учесть при модернизации конкурентной политики / Н.В. Пахомова, А.А. Казьмин // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2. – С. 111–115.

МАТРИЧНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Сафиуллина Г.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье исследуется теоретико-методологический подход к оценке влияния конкурентной политики на социально-экономическое развитие региона на основе матричного анализа. Выделяются ключевые интегрированные индикаторы уровня социально-экономического развития муниципальных образований и эффективности конкурентной политики. В результате проведенного анализа находит подтверждение гипотеза о том, что меньший уровень нарушений антимонопольного законодательства и более эффективная конкурентная политика соответствует муниципальным образованиям с высоким уровнем социально-экономического развития.

Ключевые слова: конкурентная политика, социально-экономическое развитие, матричный анализ, регион, территория, муниципальные образования, антимонопольное законодательство.

Эффективная конкурентная политика, проявляющаяся в снижении рисков нарушения антимонопольного законодательства различными группами экономических субъектов, способствует устойчивому социально-экономическому развитию территории. Проведем диагностику и анализ влияния конкурентной политики на социально-экономическое развитие территории на основе матричного анализа муниципальных образований РТ.

Предметом исследования будут выступать сферы деятельности, по которым выявлены нарушения антимонопольного законодательства муниципальными образованиями РТ: нарушение порядка приватизации имущества; нарушение порядка проведения торгов; нарушения в деятельности муниципальных унитарных предприятий (МУПов); при обеспечении водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения; в вопросах земельных отношений; незаконной преференции; при оказании государственных услуг; незаконной разработке карьеров для добычи полезных ископаемых [4, С. 90].

С целью корректности дальнейшего сопоставления количества выявленных нарушений и уровня социально экономического развития показатель «количество нарушений» приведем к численности населения муниципального района, а показатель «сумма штрафов» – к расходам консолидированного бюджета муниципального образования.

В качестве методологической базы оценки социально-экономического развития территории для последующего эконометрического анализа с индикаторами эффективности конкурентной политики, предлагается использовать рейтинг муниципальных образований Министерства экономики Республики Татарстан. Рейтинг составлен с использованием 5 абсолютных и 7 относительных показателей [6].

Следующим этапом проведем матричный анализ взаимосвязи интегрированных индикаторов уровня социально – экономического развития муниципальных образований и эффективности конкурентной политики. При этом можно сформулировать 2 альтернативные гипотезы исследования:

1 гипотеза: «Чем выше уровень социально-экономического развития муниципального образования, тем больше нарушений антимонопольного законодательства и менее эффективна конкурентная политика»;

2 гипотеза: «Меньший уровень нарушений антимонопольного законодательства и более эффективная конкурентная политика соответствует муниципальным образованиям с высоким уровнем социально–экономического развития». На основе расчетных данных предложенного подхода построим матричную модель зависимости социально-экономического развития территории от эффективности конкурентной политики (рис. 1).

По оси Ох диаграммы откладываются интегрированный индикатор эффективности конкурентной политики (сумма приведенного показателя количества нарушений к численности муниципального района и приведенного показателя суммы уплаченных штрафов к расходам консолидированного бюджета муниципального района), по оси Оу – интегрированный индикатор социально-экономического развития муниципальных образований. Размер пузырьков соответствует количеству нарушений по каждому муниципальному образованию.

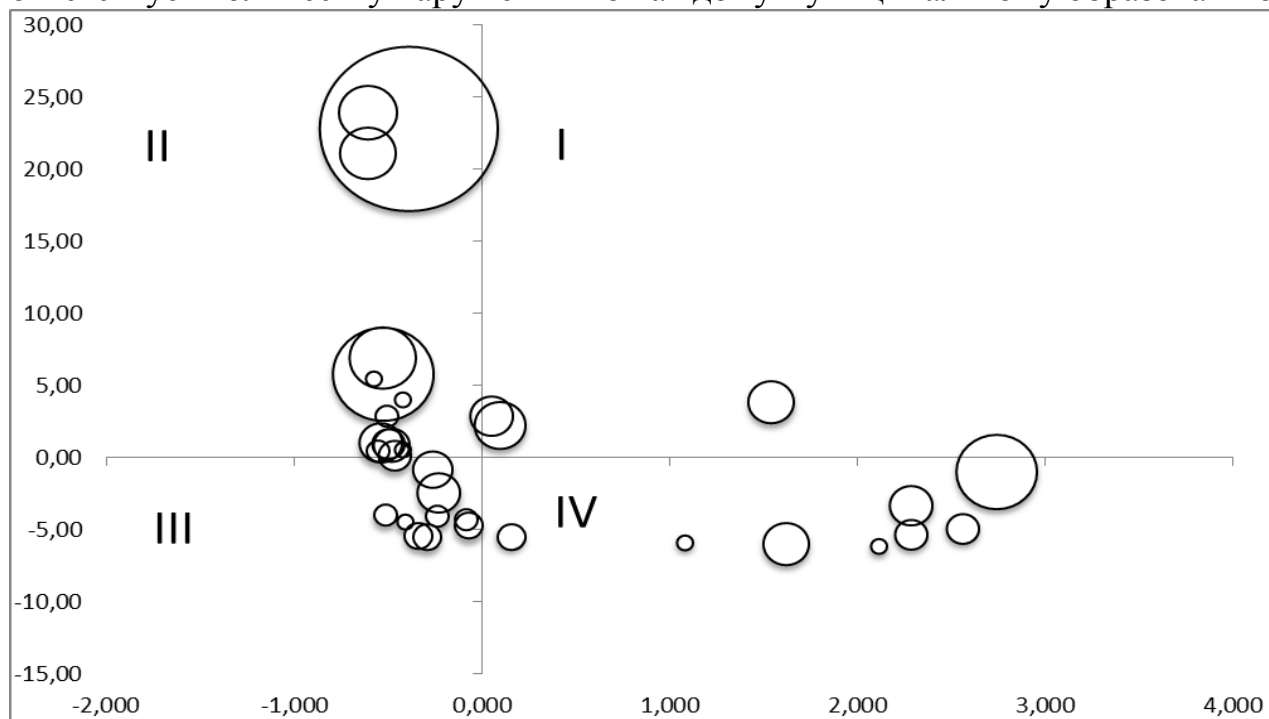


Рис. 1. Матричная модель зависимости социально-экономического развития региона от эффективности конкурентной политики за 2015–2017 гг.

На полученной матричной модели могут быть выделены 4 квадранта:

– I и III квадранты отражают прямую зависимость социально-экономического развития муниципального образования от эффективности конкурентной политики, т.е. (соответствуют второй выдвинутой гипотезе);

– II и IV квадранты отражают обратную зависимость социально-экономического положения муниципального образования от эффективности конкурентной политики.

По данной матричной модели можно сделать следующие выводы [4, С. 92]:

– в квадрант с максимальными значениями интегрированного индикатора эффективности конкурентной политики попали 14 муниципальных районов, в том числе 7 районов с высоким и 7 районов с низким значением интегрированного показателя уровня социально-экономического развития;

– в квадрант с минимальными значениями интегрированного индикатора эффективности конкурентной политики попали 13 муниципальных районов, в том числе 4 района с высоким и 9 районов с низким значением интегрированного показателя уровня социально-экономического развития;

– из общей закономерности выбиваются следующие муниципальные образования: города Казань, Набережные Челны, Нижнекамский муниципальный район, которые характеризуются высоким интегрированным рейтингом социально-экономического положения и одновременно значительными нарушениями антимонопольного законодательства.

Таким образом, из 18 муниципальных районов с высоким (умеренно-высоким) уровнем социально-экономического развития попали в квадрант с наибольшим интегрированным значением индикатора эффективности конкурентной политики 39 % районов. В результате матричного анализа находит подтверждение гипотезы 2 о том, что меньший уровень нарушений антимонопольного законодательства и более эффективная конкурентная политика соответствует муниципальным образованиям с высоким уровнем социально – экономического развития.

Список литературы

1. Александров А.В. Факторы формирования конкурентной политики / А.В. Александров // Управление экономическими системами. – 2018. – № 5. – С. 79–85.
2. Даурова Т.Г. Конкурентная политика России: правовой аспект / Т.Г. Даурова // Вестник СГЮА. – 2014. – № 4. – С. 59–63.
3. Ельшин Л.А. Оценка и прогнозирование региональных экономических циклов опережающего развития (на примере регионов Приволжского федерального округа): дис. д.э.н. / Л.А. Ельшин – Казань, 2018. – 376 с.
4. Сафиуллина Г.Г. Влияние конкурентной политики на социально-экономическое развитие региона через совершенствование системы государственных закупок (на примере Республики Татарстан): дис. к.э.н. / Г.Г. Сафиуллина – Казань, 2019. – 227 с.
5. Сафиуллин М.Р. Применение рыночного (конкурентного) профиля в процессе стратегического выбора / М.Р. Сафиуллин, Д.Н. Сабирова – Казань: Изво Казан. ун-та, 2013. – 96 с.
6. Рейтинг муниципальных образований в 2018 году – URL: <http://mert.tatarstan.ru/rus/rejting-munitsipalnih-obrazovaniy-v-2018-godu.htm> (дата обращения: 10.04.2019).

ОЦЕНКА МОЩНОСТИ БРЕНДА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Свищева В.С., Берман С.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к оценке брендинга территории, представлена авторская методика оценки эффективности брендинга и проведена ее апробация на Республике Татарстан.

Ключевые слова: брендинг территории, Республика Татарстан, показатели эффективности брендинга, стейкхолдеры территории.

В современной практике территориального управления отсутствует единая методика анализа бренда территорий. Большая часть исследователей при формировании оцениваемых показателей опирается на взаимодействие с группами стейкхолдеров территории. Дифференцирование на основе групп стейкхолдеров позволяет более «точно» осуществить мониторинг внедрения бренда и оценить его эффективность. Так, например, А.В. Мазуренко [1] определила два типа стейкхолдеров: внутренние и внешние. К внутренним автор относит население, местных предпринимателей, территориальные органы власти, а к внешним – туристов и инвесторов. Базируясь на взаимодействии с каждой перечисленной целевой группой, А.В. Мазуренко была разработана единая комплексная метрика показателей оценки эффективности брендинга.

Другой подход к оценке эффективности бренда территории основывается на целях развития территорий. Г.Ю. Никифорова [2] выделяет социальные, коммуникативные и экономические цели брендинга территорий. В соответствии с целями брендинга можно выделить одноименные типы его эффективности. Каждый тип эффективности формируется посредством достижения группы показателей.

Исследование бренда территории, качества его позиционирования и степени его состоятельности может быть проведено по методике К.Л. Келлера [3]. К.Л. Келлер рассматривает «ценность бренда» как совокупность качественных характеристик бренда, таких как: актуальность бренда; оценка подлинной ценности бренда с точки зрения всех категорий потребителей и стейкхолдеров; эффективность выбранной стратегии развития и продвижения бренда и другие. Результаты оценки ценности бренда территории и его состоятельности могут быть нанесены на матрицу Y&R мощности ее бренда. Методика Y&R мощности бренда предполагает подразделение всех территорий на четыре группы: малоперспективные, высокоперспективные нишевые бренды, территории-лидеры и увядающие бренды.

При разработке авторской методики оценки бренда территории за основу нами была взята методика К.Л. Келлера, которую мы модифицировали, исключив часть качественных показателей и дополнив ее двумя новыми. Помимо этого, для объективной оценки бренда региона нами были взяты ряд количественных показателей, на которые необходимо ориентироваться при разработке бренда с целью привлечения инвестиций.

Каждому качественному и количественному показателю был присвоен рейтинг. Оценки задавались по шкале в интервале 0–20 баллов по каждому оцениваемому показателю. В отношении используемых шкал итоговая методи-

ка оценки отличается от методики К.Л. Келлера, так как результирующие показатели в ней задаются на промежутке от 0 до 2, где 1 соответствует нормальному значению показателя. Переведя итоговые показатели в относительные единицы и разделив результат на 100, можно получить востребованные характеристики для построения матрицы мощности бренда территории по методу Y&R.

При исследовании бренда Республики Татарстан все анализируемые показатели были занесены в таблицу качественных и количественных характеристик (табл. 1).

Таблица 1

Оценка бренда Республики Татарстан

Качественные характеристики	Балл	Количественные характеристики	Балл
Актуальность бренда города в длительной перспективе	12	Валовый региональный продукт	13
Степень таргетированности бренда на каждую отдельную группу стейкхолдеров	13	Инвестиции в основной капитал	16
Результативность интегрированных маркетинговых коммуникаций	11	Поступление прямых иностранных инвестиций	14
Степень надежности и устойчивости бренда города	11	Затраты на технологические инновации	13
«Идентичность» бренда как фактор инвестиционной привлекательности	16	Затраты на НИОКР	9
Степень популярности (узнаваемости) бренда	14	Затраты на ИКТ	12
Эффективность выбранной стратегии развития и продвижения бренда города	12	Выпуск квалифицированных рабочих и служащих	14
Лояльность бренду города всех категорий его потребителей и стейкхолдеров	10	Уровень безработицы	11
Комплекс атрибутов позиционирования бренда	13	Уровень миграционного прироста населения	14
Степень понимания сути бренда города и уровня его влияния на успешное позиционирование отдельных атрибутов	11	Уровень жизни населения	13
Итого	123	Итого	129

Результаты, полученные при оценке бренда Республики Татарстан, были нанесены на матрицу мощности Y&R (рис. 1).



Рис. 1. Матрица мощности бренда Республики Татарстан по методике Y&R

На основе проведенной оценки, можно сделать вывод, что бренд достаточно сильный и входит в категорию высокоперспективных нишевых брендов. Согласно оси качественных характеристик бренд региона занимает позицию выше среднего, однако низкий итоговый балл по количественным показателям (в сумме 128) не дает возможности бренду перейти в категорию регионов-лидеров.

Таким образом, для развития бренда Республики Татарстан с целью привлечения инвестиций органам государственной власти следует обратить внимание на необходимость увеличения затрат на НИОКР, коммерциализацию технологических инноваций и повышение уровня жизни населения.

Список литературы

1. Никифорова Г.Ю. Оценка эффективности брендинга территории / Г.Ю. Никифорова // КЭ. – 2011. – № 10. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-brendinga-territorii> (дата обращения: 25.03.2019).
2. Мазуренко А. В. Формирование ключевых показателей оценки эффективности брендинга территории: автореф. дис...канд. экон. наук: 08.00.05 / Мазуренко Анна Владимировна. – СПб, 2014. – 20 с.
3. Woon B.N. Measuring Brand Power: Validating a Model for Optimizing Brand Equity / B.N. Woon, R. Marshall, K.L. Keller // Journal of Product and Brand Management. 1999. Vol. 8. No 3. P. 170–184.

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ

Халилова Т.В., Леонтьева Л.С., Халилов А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Кластерный подход рассматривается как актуальный механизм развития туристской индустрии. Обоснована востребованность государственной поддержки ОЭЗ наряду с необходимостью дифференцированного подхода к рекреационным объектам государственной собственности. На основе выявленных актуальных проблем обозначены основные направления по формированию конкурентоспособного туристского продукта на основе механизма кластера.

Ключевые слова: туристический кластер, кластерная политика, региональное развитие, инвестиционный климат, конкурентоспособность.

Актуализация туристической кластерной политики обусловлена социально-экономической востребованностью инновационной среды, которая способствует повышению конкурентоспособности, как отдельных фирм, так и региона в целом, а значит, является важным условием привлечения инвесторов.

Практическая реализация кластерного подхода стимулирует развитие различных сфер хозяйства на региональном и локальном уровнях. Сущность туристического кластера раскрывается посредством взаимосвязи входящих в него

предприятий, которые предстают в виде цепочки добавленной стоимости и системы накопления стоимости.

В туристическом кластере компании-партнеры получают ряд выгод от совместной деятельности. Прежде всего, это снижение степени риска и неопределенности в плане конкурентных отношений, технологические и организационные инновации, укрепление имиджа, рост качества турпродукта, создание условий для результативного маркетинга. Синергетический эффект совместной деятельности способствует интенсивному развитию региональной экономики и, как следствие, повышению инвестиционной привлекательности туристской сферы и территории в целом.

Таким образом, туризм на региональном уровне относится к приоритетным направлениям развития, а кластерный подход является основным механизмом развития туристской индустрии при соответствующей государственной поддержке. Органы государственной власти и местного самоуправления содействуют развитию кластеров по следующим основным направлениям:

- содействие процессу институционализации кластеров, которое предполагает инициирование и поддержку создания специализированной организации развития кластера, деятельность по стратегическому планированию развития кластера, установлению эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера и стимулированию укрепления сотрудничества между ними;

- развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия. Предполагается, что поддержка соответствующим проектам должна оказываться независимо от принадлежности участвующих в их реализации предприятий к тому или иному кластеру.

Институциональное развитие туристических кластеров в России регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

- Федеральный закон от 22.07.2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;

- Федеральный закон от 06.10.2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (где разрешается планирование и расходование средств местных бюджетов на рекреационную и туристскую деятельность; ред. от 29.06.2015);

- Федеральный закон от 27.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: одобрена Распоряжение Правительства № 1662-р;

- Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011–2018 гг.»: утверждена Постановлением Правительства РФ от 02.08.2011 № 644;

- Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации: утверждены Минэкономразвития России от 26.12.2008 года № 20615-ак/д19.

Базовая категория «кластер» определена Федеральным законом от 30.11.2011 № 365-ФЗ как «совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, которая определяется Правительством Российской Федерации и управление которой осуществляется одной управляющей компанией». Тем самым законодатель приравнял туристский кластер (и все его виды) к свободным экономическим зонам. Исходя из этого, ключевой особенностью отечественной трактовки туристских кластеров следует считать их прямое государственное управление, которое включает в себя как вопросы планирования и менеджмента, так и процессы инвестирования и контроля.

К основным мерам государственной поддержки особых экономических зон туристско-рекреационного типа относятся: бесплатное подключение к инженерной инфраструктуре; предоставление в долгосрочную аренду земельных участков на льготных условиях; меры поддержки государственных институтов развития. В результате издержки инвесторов при реализации проектов ОЭЗ в среднем на 30–40 % ниже общероссийских показателей [1].

Благоприятные условия, способствующие развитию специализированных организаций по привлечению инвестиций, создаются вследствие внедрения Стандарта деятельности органов исполнительной власти по обеспечению инвестиционного климата. Механизмы поддержки, предусмотренные Стандартом, совершенствуются и дорабатываются в течении последних пяти лет, начиная с 2014 года.

Проблемы, возникающие в процессе формирования туристских кластеров, типичны для различных регионов РФ: недостаточная развитость инфраструктуры и транспорта; устаревшая материально-техническая база объектов туристской индустрии; длительный период формирования кластеров, в том числе получение отсроченной прибыли от его функционирования; неэффективное управление государственной собственностью. Основным барьером для решения последней проблемы может стать разная подведомственность санаториев, находящихся на федеральном, региональном или местном балансе, и отсутствие единого центра принятия решений, уполномоченного анализировать целесообразность нахождения в собственности государства конкретных санаторно-курортных организаций.

Помимо государственной поддержки региона в целом, наличие рассмотренных актуальных проблем обуславливает востребованность конкретных мер, способствующих формированию туристских кластеров. К ним относятся: обновление объектов инфраструктуры и рекреации; обеспечение экологической безопасности и рациональное природопользование; поддержание благоприятного инвестиционного климата и имиджа регионов; совершенствование законодательства в сфере туризма и кластерной политики; кадастровая оценка земли и инвентаризация санаторно-курортных объектов государственной собственности; объективное повышение качества сервисного обслуживания. Таким образом, реализация туристической политики в русле кластерного подхода – это основа устойчивого регионального развития туризма и освоения новых рекреационных пространств через создание конкурентоспособного туристического продукта.

Список литературы

1. Россия. Особые экономические зоны – URL: <http://www.russez.ru/> (дата обращения: 07.04.2019).
2. Грицай М.А. Реализация кластерных инициатив в стратегически важных отраслях федеральных округов РФ / М.А. Грицай, Е.В. Кулагина, Д.П. Маевский // Научно-теоретический журнал «Ученые записки». – № 11 (117). – 2014. – С. 82–90.
3. Пелевина Н.А. Кластерный подход к обеспечению развития туристско-рекреационной сферы региона / Н.А. Пелевина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2016. – № 12. – С. 340–344.
4. Потапова К.К. Влияние туризма на социально-экономическое развитие регионов / К.К. Потапова // Молодой ученый. – 2016. – № 24. – С. 219–222.

УПРАВЛЕНИЕ АГЛОМЕРАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Хамидулина А.М., Волкова Н.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На сегодняшний день более 60 % населения планеты проживают на разных по размеру городских территориях. Но крупнейшие из них – агломерации стремительно движутся от концентрации ресурсов к гиперконцентрации. По прогнозу ведущих экспертов, именно агломерации будут давать наибольший темп прироста мирового ВВП и лидировать по показателям во многих сферах жизнедеятельности человека. Образование агломераций влечет за собой существенные пространственные изменения всех экономических связей и процессов, что, в свою очередь, становится вызовом для федеральных, региональных и муниципальных властей.

Ключевые слова: агломерация, развитие территории.

Агломерации являются не только инструментом комплексного освоения территории, но и центром геополитического влияния. В Российской Федерации отсутствуют конкурентные Москве и Санкт-Петербургу агломерации в регионах. Формирование и развитие таких агломераций могло бы способствовать эффективному перераспределению ресурсов от центра к периферии, создать полюса роста по всей стране.

В последнее время наблюдается активное увеличение числа исследований в области городских агломераций. Так, по данным статистики библиографической и реферативной базы данных Scopus, с 2009 и по 2018 гг. количество исследований по городским агломерациям увеличилась почти в три раза. При этом четкой методологии управления агломерационным развитием на сегодняшний день не существует.

В России, помимо этого, не разработано единое правовое поле, которое регулировало бы создание и развитие агломераций. На сегодняшний день эти процессы в регионах проходят зачастую «искусственно», без учета реальных межмуниципальных связей в предполагаемых агломерациях.

В Республике Татарстан, в соответствии со Стратегией 2030 [1], одной из целей развития заявлено формирование трех-ядерного Волго-Камского метрополиса сетевого типа, объединяющего три агломерации: Казанскую, Альметьевскую и Камскую. Состав агломераций Республики Татарстан представлен в Таблице 1.

Таблица 1

Состав и специализация агломераций Республики Татарстан

Агломерация	Муниципальные районы и городские округа РТ в составе агломерации	Специализация			
		АПК	Промышленность	Туризм	Инновации
Казанская	Казань		+	+	+
	Зеленодольский район	+	+	+	
	Высокогорский район	+			
	Пестречинский район	+			
	Лаишевский район		+		
	Верхнеуслонский район	+	+		
Камская	Елабужский район		+		
	Менделеевский район		+		
	Нижнекамский район		+		
	Тукаевский район	+			
	Набережные Челны		+		
Альметьевская	Альметьевский район		+		
	Бугульминский район	+	+		
	Лениногорский район		+		

При этом в Стратегии заявлен лишь один показатель по формированию и развитию агломераций – количество функционирующих координационных советов агломераций. На сегодняшний день прогнозные значения данного показателя (2 координационных совета к 2018 году) не достигнуты.

Если обратить внимание на стратегии социально-экономического развития муниципальных образований, которые входят в состав предполагаемых агломераций, то можно увидеть, что не всегда в них отображены процессы агломерационного развития. Например, в Казанской агломерации наиболее полно вовлечены в агломерационные процессы стратегии Казани, Зеленодольского и Лаишевского районов. Остальные же районы (Пестречинский, Верхнеуслонский, Высокогорский районы, г. Волжск) практически не связывают свое развитие с агломерацией.

Основной же проблемой в управлении агломерационным развитием в Республике Татарстан, на наш взгляд, является слабо выраженное, а зачастую и полностью отсутствующее межмуниципальное сотрудничество внутри агломераций. Определение специализации муниципальных районов и городских округов, входящих в состав агломераций, позволяет выделить основные направления

межмуниципального сотрудничества (например, по основным четырем выделенным нами видам специализации: АПК, промышленность, туризм и инновации).

В составе Казанской агломерации преобладают районы со специализацией в сфере АПК и промышленности. В Камской агломерации лишь один район со специализацией в АПК, остальные – в промышленности. Альметьевская агломерация имеет исключительно промышленный характер специализации.

Следует отметить, что муниципальные районы республики на данный момент имеют узкоспециализированную направленность, что ограничивает возможности горизонтальных связей между ними. Развитие на территории района большего количества специализации (пример Казани) приведет к совершенствованию и прогрессу социально-экономического развития всей территории Республики Татарстан.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года – URL: <http://mert.tatarstan.ru/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya.htm> (дата обращения: 09.03.2019).

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шарифуллина А.Т.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье автором анализируется и предлагается определение понятий ценностных ориентаций и ценностно-ориентированного подхода в образовательной организации. В статье всесторонне рассматривается концепция ценностно-ориентированного подхода в образовательной деятельности, включающая базу данного подхода к обучению, его цели, задачи, принципы и факторы реализации.

Ключевые слова: ценностные ориентации, ценностно-ориентированный подход, образовательная организация, принципы ценностно-ориентированного подхода.

Цель ценностно-ориентированного подхода в образовательной деятельности достигается решением конкретных задач. Задачами ценностно-ориентированного подхода в образовательной деятельности являются следующие [1, с. 4]:

- приобщение к общечеловеческим ценностям, национальным традициям;
- развитие эмпатии обучающихся;
- развитие духовной культуры обучающихся;
- формирование у обучающихся гражданской позиции и патриотического сознания;
- развитие профессиональной и правовой культуры;

- обеспечение условий для получения обучающимися опыта социального партнерства;
- создание условий для активной жизнедеятельности обучающихся, их вовлечение в различные виды творческой деятельности;
- усвоение обучающимися образовательной программы, получение профессиональных и общеобразовательных знаний, умений, навыков и компетенций;
- развитие гуманитарного потенциала вуза за счет моделирования воспитывающей среды института, обеспечение целостности и систематичности процесса профессионально-личностного воспитания студентов, включение их в различные виды социально и профессионально значимой деятельности [2, с. 80].

К принципам ценностно-ориентированного подхода в образовательной деятельности относятся следующие:

- принцип гуманистической направленности образовательной деятельности, предполагающий отношение преподавателя к обучающимся как к ответственным субъектам собственного развития, а также их взаимодействия на основе уважения личности и признания ценности ее индивидуальности;
- принцип целостности образовательного процесса, который предполагает единство профессионального обучения и воспитания; усвоения различных знаний и компетенций; объединение теоретических и практических аспектов образовательной деятельности; усиление мотивационных, эмоционально-ценностных и практических составляющих учебной работы и одновременно, направленность внеучебной деятельности обучающихся на формирование у них профессиональных компетенций;
- принцип системного подхода, непрерывности и последовательности образовательного процесса представляет собой постоянную научно-методическую, организаторскую деятельность образовательной организации, учитывающую динамику, особенности, последовательность этапов формирования личности обучающихся, расширение горизонтов их познавательной и общественной деятельности, труда и обучения;
- принцип вариативности образовательных практик с целью оптимизации процессов социализации, профессионализации и индивидуализации развития субъектов профессионально-личностного воспитания, включающего различные модели содержания, разнообразия технологий и методов воспитания;
- принцип социального партнерства субъектов профессионально-личностного воспитания в реализации совместных социально-профессиональных проектов с государственными, общественными, молодежными организациями и объединениями с целью формирования профессиональных компетенций обучающихся;
- принцип социальной ответственности, который проявляется в понимании места личности в обществе, необходимости соблюдения предписаний социальных норм;
- принцип учета ценностей образовательной организации при целеполагании в ходе разработки образовательных программ [3, С. 104], например, учет

формирования транспрофессиональных компетенций у выпускников при долгосрочном планировании учебной деятельности;

– принцип признания ценностей образовательной организации субъектами процесса обучения, который включает в себя согласование целей и ценностей с представлениями субъектов об образовательном процессе, целях обучения, их самооценками.

При этом взаимовлияние целей, задач, принципов рассматриваемого подхода и субъектов образовательной деятельности осуществляется в поле влияния различных факторов. Среди факторов, влияющих на эффективность реализации ценностно-ориентированного подхода в образовательной организации, можно выделить [4, с. 216]:

– экономические факторы (уровень развития экономики в обществе; выбранная профессия; уровень образования и профессиональной квалификации; отношение к трудовой деятельности);

– политические факторы (уровень демократизации в обществе; признание политических и правовых норм; степень директивности образования);

– социокультурные факторы (уровень культуры общества; степень социализации субъектов образовательной деятельности; качество социокультурной коммуникации; характер взаимодействия человека с социокультурным окружением; следование традициям).

Таким образом, формирование ценностных ориентаций у обучающихся в образовательной организации включает в себя нравственное воспитание, бережное отношение к духовным ценностям, преемственность отечественных и мировых культурных традиций, приоритет общечеловеческих ценностей, гармонизацию духовного и материального бытия.

Список литературы

1. Бондаревская Е.В. Опыт методологической рефлексии деятельности научной школы / Е.В. Бондаревская // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2016. – № 3. – С. 4–14.
2. Истомина К.В. Социальные предпосылки формирования ценностных ориентиров в высшем образовании / К.В. Истомина, С.Г. Никитова // Власть. – 2015. – № 11. – С. 80–83.
3. Рачков В.С. Ценностно-ориентированный подход в решении проблем социально-профессиональной мобильности / В.С. Рачков, В.А. Копнов // Социально-профессиональная мобильность в XXI веке: сборник материалов 2-й Всероссийской конференции. – Екатеринбург, 2015. – С. 103–108.
4. Халаф А. Ценностно-ориентированное развитие личности будущего дизайнера в процессе восприятия женского образа в культуре Ирака: диссертация ... кандидата педагогических наук: 13.00.01 / Халаф Абдулкадхим – ФГБОУ ВП «Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского». – Ярославль, 2015. – 216 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ШАРИАТСКИМ НОРМАМ ДОЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Шестов Е.А.

Казанский федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время большое внимание уделяется развитию халяль-индустрии. У малых и средних предприятий возникает потребность в финансировании развития в соответствии с нормами шариата. В статье ставится задача проанализировать на соответствие шариатским нормам возникающие сделки долевого финансирования. Автор исследует противоречия прав и обязанностей сторон в соглашении о долевым финансировании норм шариата, предлагая меры по устранению несоответствий.

Ключевые слова: халяль-индустрия, малые и средние предприятия, шариатские стандарты, шариатские нормы, доленое финансирование, мушарака, му-дараба, риба, шариат.

В Российской Федерации по разным оценкам проживает от 14 до 20 млн этнических мусульман [1]. В условиях свободы веры, гарантированной Конституцией, граждане получили возможность конфессиональной самоидентификации. Свобода доступа к информации, свобода вероисповедания создает благоприятную среду для увеличения числа верующих мусульман. Значительное число верующих мусульман стремятся выстраивать жизнь в соответствии с религиозными представлениями. Однако верующие мусульмане не ограничиваются лишь вопросами поклонения и стремятся соблюдать нормы шариата в других сферах жизнедеятельности: в потреблении, в хозяйственных отношениях.

По данным НИУ ВШЭ мировой рынок халяльной продукции оценивается в 1,2 – 1,3 трлн. долл. США. К 2024 г. объем рынка достигнет величины в 1,9 трлн. долл. США. [2, С. 39]. Уже очевидно наличие рынка халяль-продуктов в Российской Федерации. Стали ежегодными выставки халяль-индустрии Russia Halal Expo. Формируется национальная система халяль-сертификации.

Исследователи НИУ ВШЭ определили приоритеты развития национальной халяль-индустрии. На первый план, по мнению экспертов, выходит насыщение внутреннего продуктового рынка халяль. Насыщенный внутренний рынок будет стимулировать развитие экспорта халяль-продукции, и, одновременно, поддерживать национальных производителей на случай сокращения спроса или колебания цен на экспортных рынках [2, С. 43].

Требования к халяль-продукции заставляет производителей организовывать деятельность в соответствии с нормами шариата. Предприятия перестраивают бизнес-процессы, проводят халяль-сертификацию продукции, внедряют элементы шариатского контроля и аудита. Однако только технологических изменений недостаточно. В халяль-индустрии возникает спрос на финансирование, которое также должно быть халяль.

Фундаментальными основаниями контрактных отношений в Исламе являются запрет на рибха (ростовщический процент), запрет на гарар (неопределенность) и запрет на мейсир (спекуляции).

Взимание процента прямо запрещено Аллахом через своего Пророка (саллалаху аллейхи ва саллям) в Коране: «А также за то, что они брали лихву (процентное начисление), хотя она была запрещена им, и незаконно пожирали имущество людей. Для неверующих из них Мы приготовили мучительные страдания» [3]. «О те, которые уверовали! Не пожирайте лихву (процентное начисление) в многократно умноженном размере и бойтесь Аллаха, – быть может, вы преуспеете» [4].

Гарар (неопределенность) – характеристика сделки, которая делает последствия (результат) одного из ее обязательных элементов неясным, или же иначе, гарар – это то, последствия чего колеблются между наличием и отсутствием [5, С. 524]

Шариатские ограничения исключают привлечение финансирования из традиционной банковской системы, основанной на рибха (проценте). Актуальными становятся методы финансирования, дозволенные шариатом.

На примере ООО «НП Пермь» рассмотрим соответствие нормам шариата привлечение долевого финансирования в производство хлебобулочных изделий в г. Перми.

Между Сторонами было заключено Соглашение о сотрудничестве. Предметом Соглашения определено сотрудничество и оказание друг другу содействия для создания сети из пяти Пекарен в городе Пермь и достижения показателей операционной деятельности не менее значений, предусмотренных Бизнес-планом, являющимся приложением к Соглашению.

По Соглашению Стороны регистрируют в Пермском Крае ООО «НП Пермь». Сторона 1 обязуется обеспечить финансирование своевременно и в сумме денежных средств, предусмотренных в Бизнес-плане. Сторона 2 обязуется открыть Сеть в сроки, предусмотренные в Бизнес-плане, обеспечить достижение показателей операционной деятельности, указанных в Бизнес-плане. Сторона 2 обязуется выплатить Стороне 1 полную сумму финансирования, используемую для открытия Сети, с процентами из расчета 10 % годовых в срок, предусмотренный в Бизнес-плане. Сторона 2 обязуется выплатить Стороне 1 инвестиционный доход из расчета половины от полной суммы финансирования, предоставленного Стороной 1. Сторона 1 после получения возврата полной суммы финансирования, процентов и инвестиционного дохода, обязуется переоформить ООО «НП Пермь» в собственность Стороны 2. Стороны договорились, что решение всех вопросов осуществляют совместно путем достижения консенсуса.

Соглашение, заключенное Сторонами, соответствует определению мудараба – это договор партнерства, направленный на получение прибыли на основе предоставленного капитала (Сторона 1) с одной стороны (рабб аль-маль) и труда (Сторона 2) – с другой стороны (мудариб) [5, С. 254].

Финансирование предоставляется Стороной соглашения в форме денежных средств, что также соответствует общим правилам о мударабе [5, С. 255].

Регистрация ООО «НП Пермь» осуществляется в согласии с общими положениям договора о партнерстве [5, С. 225].

Капитал (форма – денежные средства, величина – определена бизнес-планом) четко определен в Соглашении и исключает неизвестность (джахалья) по характеристикам и величинам [5, С. 256].

Условия Соглашение о выплате Стороне 1 фиксированного процентного дохода на привлеченный капитал является коранически запретным [3]. Инвестиционный доход из расчета половины от полной суммы финансирования также запрещен Шариатскими стандартами [5, С. 256].

Обещание Стороны 1 переоформить компанию на Сторону 2 после получения процентного и инвестиционного дохода в целом не противоречит общим положениям о договорном партнерстве (шарика аль-акд) [5, С. 224], однако нарушает условия об определении стоимости активов – или в момент ликвидации по их рыночной стоимости или по соглашению в момент покупки [5, С. 231].

Следует отметить, что Соглашение изначально содержит запрещенные шариатом элементы:

1. Рiba, выраженный как в фиксированном проценте на капитал (10 % годовых), так и в виде фиксированной суммы от капитала (инвестиционный доход).
2. Условия об определении стоимости активов при их выкупе.

Тем не менее, при изменении положений о порядке выплате дохода Стороне 1, например, в виде стоимости по договоренности Сторон в момент покупки, можно будет утверждать о соответствии Соглашения в целом нормам шариата.

Стремление верующих мусульман встраивать соблюдение норм шариата в деятельность предприятий достойна всяческих похвал и довольства Всевышнего. Однако недостаток знаний и отсутствие квалифицированной шариатской юридической помощи приводит к неприятным казусам. Но путь осилит идущий! С помощью и милостью Аллаха!

Список литературы

1. Википедия (информационный портал) – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 27.01.2019)
2. Стратегия присутствия России на мировых продовольственных рынках / Доклад НИУ ВШЭ к XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / рук. авт. кол. А. Ю. Иванов, К. Ю. Молодыко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 73 с.
3. Коран / Женщины 4:161.
4. Коран / Имран 3:130.
5. Шариатские Стандарты / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений – М.: Издательство «Исламская книга», 2017 г. – 920 с.

КОНФЕРЕНЦИЯ «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ»

ОЦЕНКА АНТРОПОГЕННОГО ЭВТРОФИРОВАНИЯ НА РЕКАХ КАЗАНКА И ВОЛГА ПО ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

Алиуллина Л.И., Гайнуллина А.Ф., Мингазова Н.М.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, связанные с проявлениями антропогенного эвтрофирования на реках Казанка и Волга (Куйбышевское водохранилище) в городе Казани. Оценены последствия антропогенного эвтрофирования по физико-химическим показателям воды (прозрачности, цвету воды, органолептическим показателям) и визуальным признакам. Наибольшее проявление антропогенного эвтрофирования наблюдалось в 2018 году на реке Казанка в районе Кировской дамбы.

Ключевые слова: река, эвтрофирование, физико-химические показатели.

На сегодняшний день антропогенное эвтрофирование считается важнейшим фактором отрицательного воздействия промышленной, сельскохозяйственной и коммунальной деятельности на водные объекты [1, 5, 6]. Опасность процесса развития сине-зеленых водорослей связана с их способностью выделять при разложении в воду большое количество вторичных метаболитов. Многие из выделяемых органических соединений являются ядовитыми. Самыми известными и широко распространенными цианотоксинами в пресных водах являются микроцистины и другие [2].

При массовом развитии и гибели цианобактерий фиксируются случаи гибели рыб. Летом 2016 г. отмечался факт массового замора рыбы и гибели уток в реке Казанке в черте г. Казани. По данным контролирующих органов качество воды на данном участке характеризовалось превышением нормативов содержания недоокисленных форм ионов азотной группы (аммоний, нитрит-ионов), фосфатов, легкоокисляемых органических соединений (по БПК₅), что создало классические условия для развития процессов антропогенного эвтрофирования. Превышения ПДК отмечались по 12 показателям химического состава. Наибольшую долю в общую оценку степени загрязненности воды вносили соединения меди, марганца, азота нитритного, ХПК и БПК₅ [2].

Река Казанка в нижнем течении протекает в условиях города, испытывает значительное антропогенное воздействие (сбросы условно-чистых промышленных сточных вод, неочищенных вод ливневой канализации, заиление от гидронамывов), что создает благоприятные условия для процессов антропогенного эвтрофирования в засушливые годы [3, 4].

Целью настоящих исследований было выявление в 2018 году на р. Казанка и Волга признаков антропогенного эвтрофирования (АЭ) на основе физико-химических и органолептических показателей, а также визуально. На р. Казан-

ке было выбрано 5 станций, на р. Волге – 3 станции. Измерялись прозрачность воды по диску Секки, цвет воды по шкале цветности, температура воды, электропроводность (кондуктометром), содержание кислорода (оксиметром), характер запаха воды. Была применена авторская шкала оценки степени эвтрофирования по визуальным признакам (по зарастанию, по интенсивности «цветения» воды, наличию сине-зеленой полосы отмерших водорослей по кромке берега и др.) от 0 (слабое АЭ) до 5 (сильное АЭ) баллов.

По результатам исследований признаки АЭ были выявлены на всех станциях. Наибольшую степень АЭ имеет р. Казанка в районе Кировской дамбы (4 балла). Наименьшую степень имеет р. Волга в месте впадения р. Казанки (по ул. Брюсова), она равна 0. По запаху наибольший балл имеет вода р. Казанки в районе Адмиралтейской слободы (3 балла, запах болотный), а также вода в р. Волга, в районе н.п. Займище (2 балла, тинный).

По показателям прозрачности воды наибольшая прозрачность наблюдалась на р. Волга в месте впадения р. Казанки, ул. Брюсова, а также р. Казанка в районе Чаши (1 м). Наименьшая прозрачность наблюдалась на р. Казанка в районе Кировской дамбы, напротив речного техникума и соответствовала 0,55 м. По кислородному содержанию наибольший процент насыщения имела вода р. Казанка в районе Футбольного стадиона (190 %), а наименьший показатель имела р. Казанка в районе Кировской дамбы (94,3 %). По электропроводности наименьший показатель был у р. Волга в районе Аракчино (0,42 мкS/м), а наибольший – у р. Казанка в районе Футбольного стадиона (табл.1). Высокое электропроводность связана с естественным сульфатным характером р. Казанки.

Таблица 1

Оценка воды рек Казанки и Волги по физико-химическим, органолептическим и визуальным показателям (август 2018 г.)

Река	Прозрачность, м.	Кислород, мг/л	Кис лород, %	Температура, С°	Запах, балл (характер)	Электропро- водность, S/м	Цвет	Vis АЭ, баллы
Казанка (в районе Чаши)	1,0	12,34	149	25,5	1 (тин- ный)	1,29	Зеленова- тый	2
Казанка (в районе Фут- бального стадиона)	0,95	16,20	190	25,7	1 (тин- ный)	1,36	Зеленова- то- желтова- тый	2
Казанка (конец набе- режной)	0,85	15,20	181	25,2	1 (тин- ный)	1,29	Зеленова- то- желтова- тый	3
Казанка (Кировская дам- ба напротив Речного тех- никума)	0,55	11,50	94	21,2	1 (тин- ный)	1,28	Коричне- вато- зеленый	4 (с сине- зел. поло- сой)

Казанка (устье реки в районе Адмиралтейской слободы)	0,67	11,01	123	20,9	3 (болотный)	1,05	Коричне- вато- зеленова- тый	1
Волга (в районе н.п. Займище)	0,61	11,38	129	21,8	2 (тинный)	0,52	желто- зеленова- тый	1
Волга (в районе Аракчино, напротив Храма всех религий)	0,75	11,60	131	21,2	1 (тинный)	0,42	Желто- коричне- ватый	2
Волга (в месте впадения р. Казанки, ул. Брюсова)	1,0	10,95	125	22,2	1 (болотный)	0,86	Желто- коричне- ватый	0

Таким образом, по результатам проведенных исследований было выявлено, что в условиях сухого лета 2018 года практически по всем исследуемым станциями отмечались признаки АЭ в разной степени. Наибольшее проявление антропогенного эвтрофирования по визуальным, физико-химическим и органолептическим показателям наблюдалось на р. Казанка в районе Кировской дамбы, напротив Речного техникума («цветение» воды, сине-зеленая полоса отмерших водорослей по берегу). Это связано с условиями подпора р. Казанки в данном месте, заилением акватории в результате гидронамывов, хорошей прогреваемостью заиленных участков и сносом загрязняющих и биогенных веществ в устьевой участок реки.

Список литературы

1. Ахмадуллова А.Э. Альгологические исследования микроводорослей в рекреационных озерах / А.Э. Ахмадуллова // Молодой ученый. – 2011. – № 4. Т. 1. – С. 119–122.
2. Государственный доклад о состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды Республики Татарстан в 2016 году. – Казань: Минприроды РФ, изд-во «Заман». – 2017. – 508 с.
3. Деревенская О.Ю. Сообщество зоопланктона малой реки в аномальных климатических условиях (на примере р. Казанки, РФ) / О.Ю. Деревенская, Н.М. Мингазова, В.В. Яковлев // Гидробиологический журнал. – 2015. – Т. 51. – № 2. – С. 13–22.
4. Мингазова Н.М. Общая гидрологическая и гидрохимическая характеристика р. Казанки и притоков / Н.М. Мингазова, Л.Р. Павлова // Экология города Казани. – Казань: изд-во «Фэн» Академии наук РТ, 2005. – С. 104–112.
5. Россолимо Л.Л. Антропогенное эвтрофирование водоемов / Л.Л. Россолимо // Общая экология. Биоценология. Гидробиология. – 1975. – Т. 2. – С. 8–60.
6. Шамардина И.П. Борьба с антропогенным эвтрофированием водоемов / И.П. Шамардина // Общая экология. Биоценология. Гидробиология. – 1975. – Т. 2. – С. 100–136.

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ УСТЬЕВЫХ УЧАСТКОВ РЕК АБХАЗИИ

Ахмадуллина Р.Р.¹, Нуриева А.А.¹, Галиуллина А.А.¹, Мингазова Н.М.¹,
Дбар Р.С.², Иванова В.М.¹, Мингазова Д.Ю.¹, Маятина Ю.В.¹,
Набеева Э.Г.¹

¹Казанский федеральный университет, г. Казань, Россия

²Институт экологии АН Абхазии, г. Сухум, Абхазия

Аннотация. В статье приведены сведения о количестве рек в Абхазии по данным анализа космоснимков, данные по химическому составу и гидробиологической характеристике (по зообентосу) устьевых участков рек Абхазии. Дана оценка экологического состояния устьевых участков рек.

Ключевые слова: Абхазия, реки, устьевые участки, зообентос.

Устьевые участки рек, впадающих в моря, представляют собой ценные экосистемы, оказывающие значительное воздействие на экологическое состояние прибрежных территорий. Они создают особый градиент условий по температуре, солёности, биоразнообразию, определяют качество вод, продуктивность и уровень самоочищения мелководных участков морских акваторий. Устьевые участки рек при естественных природных процессах способствуют формированию и сохранению биологического разнообразия.

Реки, впадающие в Черное море по побережью Абхазии, обуславливают чистоту вод Черного моря, что важно для рекреационных целей. В связи с тем, что на территории населенных пунктов Абхазии в послевоенных условиях распространены сбросы неочищенных сточных вод в реки, на Черноморское побережье, используемое в рекреационных целях, поступают загрязняющие вещества.

Целью наших исследований было изучение качества воды и состояния зообентосных сообществ в реках Республики Абхазия (по результатам экспедиций за 2012–2017 гг.). Задачами работы являются: 1) инвентаризация рек Абхазии по космоснимкам; 2) оценка состояния устьевых участков рек по физико-химическим показателям; 3) анализ видового состава, численности, биомассы зообентоса, оценка качества воды по биотическим индексам.

Гидрографическая сеть Абхазии представлена большим количеством водотоков, что является следствием избыточного увлажнения территории. По исследованиям 1970-х гг. для 26 основных рек Абхазии с учетом их речных бассейнов было выявлено 4049 водотоков общей длиной 8256 км [1].

Общее количество всех рек и притоков Абхазии составляет предварительно 4977 объектов, включая временные водотоки; общая длина, вероятно, составляет около 10 тысяч км. По анализу карт, космоснимков и полевыми исследованиями нами выявлены 61 река и 6 ручьев, непосредственно впадающих в Черное море, общей длиной более 1100 км [2]. Типы устьевых участков рек сильно различаются – от слепых, незавершенных по меандрированию, со слабым выносом вод, до завершенных, с сильным выносом.

Реки Черноморского побережья Абхазии, впадающие в Черное море, по одномоментному расходу воды в меженный период в устьевых участках можно разделить на 5 групп: реки с очень малым расходом (менее 1 куб.м/с.), с малым расходом (1–10 куб.м/с), средним расходом (10,1–25 куб.м/с.), с высоким расходом (25,1–50 куб.м/с.), реки с очень высоким расходом (более 50,1 куб.м/с). Более 50 % речного выноса в Черное море обеспечивает река Кодор, соответственно, максимальный объем речных вод, выносимых в Черное море, связан с горным ледниковым питанием.

При изучении физико-химических показателей устьев 37 исследованных рек в составе воды всех водотоков, кроме р.Пшاپ, преобладающими анионами были гидрокарбонаты; среди катионов доминировал кальций, но в устьевых участках таких рек, как рр. Сухумка, Кодор, Келасур преобладающим становился натрий в сумме с калием, что объясняется попаданием морской воды. В воде р. Пшاپ среди анионов преобладали сульфаты, среди катионов – калий в сумме с натрием. Большинство исследованных рек имеют гидрокарбонатно-кальциевый тип воды ($\text{HCO}_3\text{--Ca}$). Две реки имеют сульфатно-натриево-калиевый тип воды ($\text{SO}_4\text{--Na+K}$) – р. Пшاپ и р. Шицквара. В р. Келасур и р. Тоумыш гидрокарбонатно-натриево-калиевый тип воды ($\text{HCO}_3\text{--Na+K}$). В р. Басла сульфатно-кальциевый тип воды.

По степени минерализации вода в 29 реках относится к «средней», в 5 реках к «малой». По величине общей жёсткости вода в 19 реках является «умеренно жесткой», в 11 реках «мягкой». Вода в р. Келасур, р. Кодор и р. Тоумыш относится к «очень мягкой». Величины перманганатной окисляемости, являющейся показателем содержания в воде органических веществ, достигали наибольших значений в воде р. Гнилушка и устьевом притоке р.Дгамш. Значения БПК₅ были повышенными (2–4 ПДК) для рек Агудзера, Мчишта и Апста; на остальных водотоках этот показатель был значительно ниже. Превышение ПДК меди наблюдалось на ряде рек, высокое значение отмечалось на р.Басла, где содержание меди достигало 18 ПДК.

По индексу загрязнения воды 13 рек относится к «чистым» (2 класс качества), 6 рек являются «очень чистыми» (1 класс качества). Превышений ПДК нитратов, нефтепродуктов, кадмия и свинца в водах устьевых участков рек не отмечалось. В воде рр. Гнилушка, Бзыбь, Дгамш, Моква, Репруа, Хашипсе, Беслетка содержание нитратов соответствует классу «загрязнённых» и «грязных вод». Превышение ПДК фосфатов наблюдалось в воде рр. Сухумка, Гнилушка, Гумиста, Псырцха, Мчишта, Беслетка. Оценка по эколого-санитарной классификации качества поверхностных вод показала, что качество воды в р. Псоу и р. Шицквара соответствовало разряду «очень чистой» (2 кл.). Качество воды в 9 реках относится к разряду «вполне чистой» (2 кл.). В 11 реках к разряду «достаточно чистой» (3 кл.). Качество воды в 10 реках относится к разряду «слабо загрязненной» (3 кл.). Вода в р. Парнаут является «умеренно загрязненной» (3 кл.). Вода в рр. Дзигута, Гнилушка и Сухумка относится к «сильно загрязненной» (4 кл.). Река Сухумка, протекающая непосредственно в г.Сухум и являющаяся приемником неочищенных коммунальных сточных вод, является «загрязненной».

В исследуемых 37 водных объектах Абхазии за 2012–2017 гг. обнаружено 150 видов из числа организмов зообентоса, которые принадлежат к 4 типам, 6 классам. Выявлено 15 отрядов, 56 семейств и 86 родов, что свидетельствует о биоразнообразии зон устьевых участков как зон экотонов.

Наибольшее количество видов зообентоса было обнаружено в р. Басла (2012 г.) и р. Галидзга (2012 г.) – по 13 видов. Также высоким разнообразием таксонов отличались р. Мчишта (12) и р. Бзыбь (11) в 2014 г. Низкое биоразнообразие выявлено в р. Мааниквара (2012 г.), р. Репруа (2012 г.), р. Гудоу (2016 г.) – по 2 вида и др.

По индексу Шеннона часть рек являются загрязненными (24 реки), вода в 9 реках относится к грязным (рр. Сухумка, Парнаут, Галидзга, Гумиста, Псырцха, Мчишта, Смыраха, Мааниквара, Басла). Индекс Шеннона принимал наибольшее значение (3,85) в р. Тоумыш, что соответствует чистой воде, минимальные значения – в рр. Сухумка и Басла (0,3). Индекс Вудивисса в реках колебался в пределах 4–6, что соответствует слабозагрязненным водам. По индексу Симпсона сообщества бентоса большинства рек являются не устойчивыми. Наиболее устойчивыми являются сообщества из рр. Жоквара, Шицквара, Гвандра, Дгамш, Басла, Джункур (0,8).

Таким образом, состояние рек Абхазии, впадающих в Черное море, требует постоянного контроля и принятия мер по предотвращению попадания в них загрязняющих веществ. Результаты исследований можно использовать для экологического мониторинга состояния рек.

Список литературы

1. Ресурсы поверхностных вод СССР (том 9). Закавказье и Дагестан / под ред. В.Ш. Цомая. – Л.: Гидрометеиздат, 1974. – 579 с.
2. Мингазова Н.М. Количество, типология водных объектов Республики Абхазия и их биоразнообразие (Западный Кавказ) / Н.М. Мингазова, Р.С. Дбар, В.М. Иванова, Д.Ю. Мингазова, И.С. Шигапов, А.А. Галиуллина, О.В. Палагушкина, О.Ю. Деревенская, Э.Г. Набеева, Э.И. Кильмаматова, Н.Г. Назаров, О.В. Пустоварова, Л.Р. Павлова, Ю.В. Маятина, Ю.Р. Бадретдинова, Ф.З. Валиуллина // Материалы XX междунар. научной конф. «Биологическое разнообразие Кавказа и юга России». – Махачкала, 2018. – С. 69–71.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦМР ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ДОЛИНЫ Р. СОЛОНКА В ПРЕДЕЛАХ Г. КАЗАНИ

Гадимьянова Д.И., Юзмухаметова З.Р., Шигапов И.С.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В ходе исследования было проведено картографирование участка площади водосбора р. Солонка в пределах г. Казани, построена цифровая модель рельефа данной территории и рассмотрены ее основные параметры. Проведен анализ структуры данного участка водосборного бассейна реки Со-

лонка. Выявлено, что основная часть территории (40 %) представляет собой обрабатываемые сельскохозяйственные земли. Также были установлены местоположения основных тальвегов временных водотоков.

Ключевые слова: река, город, цифровая модель рельефа, водосборный бассейн.

Исследование городских малых рек, являются первичным звеном гидрографической сети, является одной из актуальных задач изучения экосистем городской среды. Особый интерес представляют актуальные сведения об экологической ситуации на водосборном бассейне, в конечном счете, определяющей экологическое состояние реки и влияющей на нижележащие водотоки. К сожалению, детальные исследования малых рек г. Казани не проводились уже долгое время, актуальная информация имеется только для относительно крупных рек, а притоки первого-второго порядка остаются неизученными, что не позволяет полностью и правильно оценивать экологическую ситуацию на водосборном бассейне в целом.

Нами был исследован участок водосборного бассейна р. Солонка в пределах города Казани и построены ее двумерные и трехмерные цифровые модели (2D и 3D). Река Солонка – берет начало недалеко от Казани в д. Большие Ковали, протекает через населенные пункты и озера и затем впадает в реку Казанка. Для определения основных гидрографических характеристик рек использовались такие программы, как SAS.Planet и QGIS, для визуального изображения – ГИС-Панорама и ArchiCAD.

В ГИС «Панорама» были выявлены атрибуты векторных данных (высот в БС). В ходе оценки параметров реки Солонка в пределах города Казани была построена векторная карта участка площади водосбора (рис. 1) и оценены основные гидрологические параметры водосборного бассейна (таблица).



Рис. 2. Картосхема площади водосбора р. Солонка

Значение основных гидрологических характеристик
р. Солонка в пределах территории г. Казани

характеристика	значение	
длина	8,2 км	
коэффициент извилистости	2,6	
площадь водосбора на территории г. Казани	1310 га	100 %
– запечатанные почвы	22,5 га	1,7 %
– грунтовые дороги (уплотненные)	38,4 га	2,9 %
– водоемы	6,3 га	0,5 %
– пойменная древесная растительность	47,3 га	3,6 %
– лесная растительность	367,5 га	28,1 %
– пашни	523,6 га	40,0 %
– застроенные территории	35,9 га	2,7 %
– кладбища (некроземы)	9,1 га	0,7 %
– запечатанные почвы	22,5 га	1,7 %

Далее в программном комплексе ARCHICAD была создана цифровая модель рельефа водосбора р. Солонка в пределах г. Казани. Трехмерная модель позволяет более наглядно визуализировать рельеф и, более точно обозначить тальвеги временных водотоков.

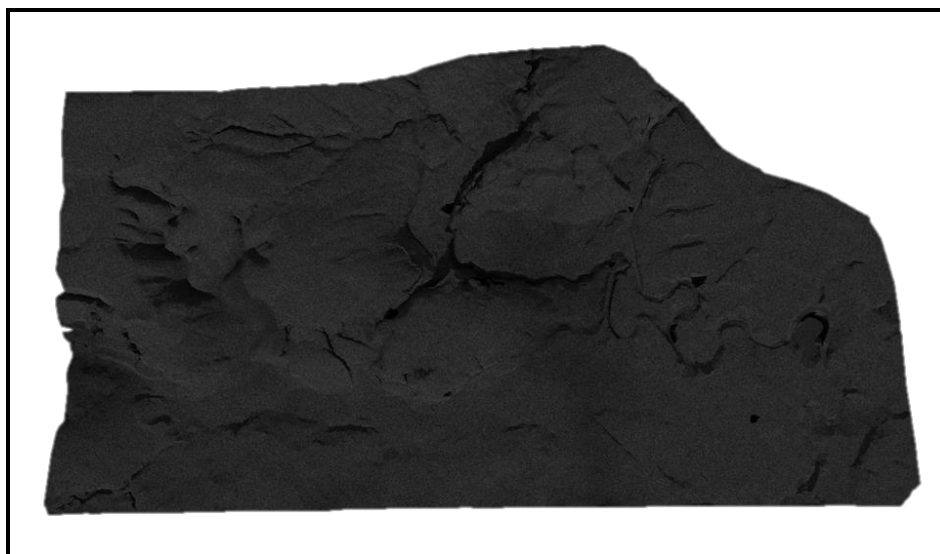


Рис. 2. ЦМР участка площади водосбора р. Солонка в пределах г. Казань

Согласно полученным результатам, большая часть водосборного бассейна реки Солонка в пределах города не подвержена интенсивному антропогенному воздействию, что потенциально позволяет благоприятно функционировать речным экосистемам. Однако имеющаяся сельскохозяйственная нагрузка на 40 % территории обуславливает опасность эвтрофирования и обуславливает необходимость дальнейших исследований направленных на выявление процессов взаимодействия между речными и агро-урбоэкосистемами.

Список литературы

1. Владимиров А.М. Гидрологические расчеты / А.М. Владимиров – Л.: Гидрометеоздат, 1990. – 366 с.
2. Михайлов В.Н. Гидрология / В.Н. Михайлов, А.Д. Добровольский, С.А. Добролюбов – М.: Высшая школа, 2007 – 463с.
3. Свидзинская Д.В., Бруй А.С. Основы QGIS / Д.В. Свидзинская , А.С. Бруй – Киев, 2014. – 82 с.
4. Уразметов И.А. Гидрология рек: учебное пособие / И.А. Уразметов – Казань, 2007. – 95 с.
5. Чеботарев А.И. Общая гидрология (воды суши) / А.И. Чеботарев – Л.: Гидрометеоздат, 1975. – 544 с.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ ООПТ Г. КАЗАНИ И КАЗАНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ КАК МЕРА УЛУЧШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Заботина Ю. Р., Палагушкина О.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Применив концепцию эколого-хозяйственного баланса для г. Казани и Казанской агломерации была рассчитана доля, занимаемая особо охраняемыми природными территориями от площади исследуемой территории. Полученные значения оказались во много раз ниже необходимых, что подтверждает необходимость развития сети охраняемых природных территорий (ООПТ) путем создания новых охраняемых природных территорий и объединением их в единую систему (экологический каркас).

Ключевые слова: Казанская агломерация, г. Казань, особо охраняемые природные территории (ООПТ), устойчивое развитие, экологический каркас.

В настоящее время все острее ощущается необходимость установления и поддержания гармоничных отношений между хозяйственной деятельностью человека и природной средой. Назрела потребность в создании некоей устойчивой и экологически безопасной системы использования природных ресурсов, которая была бы способна обеспечивать потребности населения и при этом поддерживать естественные функции экосистем такие как средо- и ресурсоформирующие функции. В решении сложившейся ситуации может помочь применение концепции эколого-хозяйственного баланса территории [1, С. 44].

Эколого-хозяйственный баланс территории представляет собой соразмерное соответствие разных видов хозяйственной деятельности и интересов разнообразных групп населения на территории, учитывая потенциальные и реальные возможности природной среды, это обеспечивает устойчивое развитие природы и общества, воспроизводство природных ресурсов и не вызывает неблагоприятных экологических изменений [2, С. 46].

Основываясь на представлении о эколого-хозяйственном балансе, эталонная структура видов земель и их категорий на освоенных территориях должна включать в себя следующие категории земель: земли сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов (это должно составлять 22,5 % от общей площади освоенной территории); промышленность, транспорт (2,5 %); лесного фонда (18 %); заповедников, национальных парков, государственного запаса (57 %) [2, С. 49].

Эколого-хозяйственный баланс территории может быть достигнут при распределении земель в пределах данных эталонных значений [3, С. 32].

Всего на территории Казанской агломерации располагается 58 ООПТ, включая 9 ООПТ г. Казани. Доля, занимаемая этими особо охраняемыми природными территориями по отношению к площади данных образований представлена в таблице 1.

Таблица 1

Особо охраняемые природные территории Казани и Казанской агломерации

Муниципальный район, город	Площадь муниципального образования (га)	Площадь ООПТ (га)	Доля ООПТ от площади муниципального образования (%)
Казань	51580	4023,3	7,9
Атнинский	68100	2700,39	3,96
Верхнеуслонский	130300	28264,31	21,7
Высокогорский	166700	8307,15	4,9
Зеленодольский	140200	14684,8	10,5
Лаишевский	216900	4466,56	2,05
Пестречинский	136000	289,9	0,21
Казанская агломерация	909780	62736,41	6,9

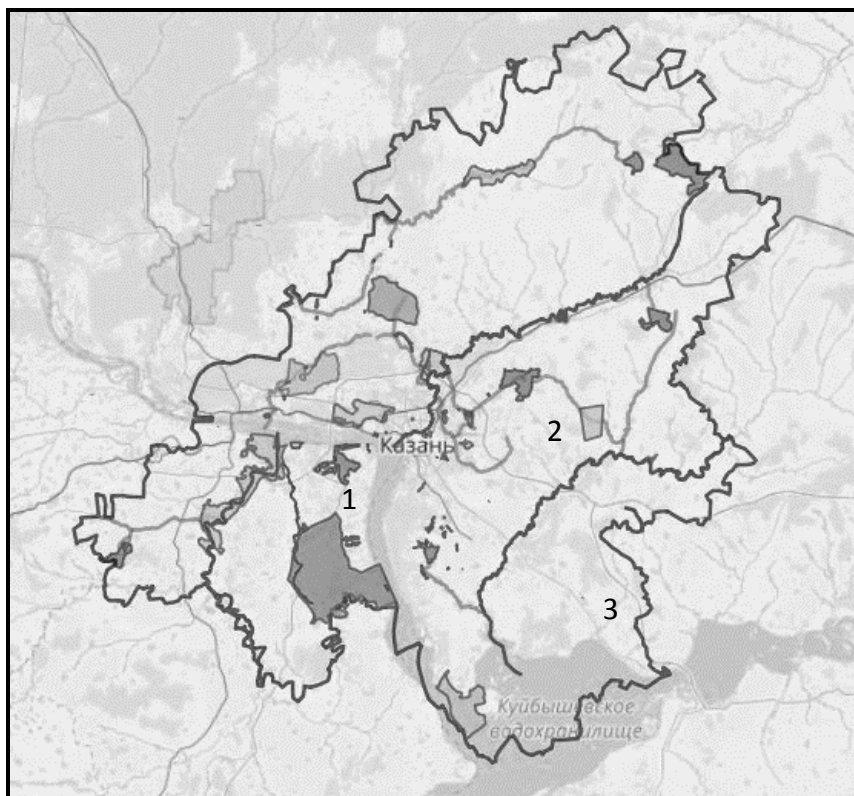
Источник: Государственный доклад о состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды Республики Татарстан 2017 г.

Особо охраняемые природные территории имеют важное значение в решении проблем взаимных отношений между обществом и природой. Они способствуют поддержанию естественного равновесия, сохранению генетического фонда, созданию благоприятной среды для жизни людей, так как поддержание биологического и ландшафтного разнообразия во всех его формах и проявлениях одно из основных назначений ООПТ [4, С. 17].

По полученным данным следует, что доля ООПТ от площади г. Казани и территории Казанской агломерации более чем в 7 раз ниже необходимой. Тем самым создается ситуация, при которой необходимо развивать сеть ООПТ, создавать новые охраняемые природные территории и объединять их в единую систему (экологический каркас).

Экологический каркас представляет собой сознательную пространственную организацию территории, позволяющую обеспечить природно-

экологическое равновесие, сохраняемое в течение длительного промежутка времени [5, С. 129]. Каркас состоит из биологических центров, узлов и коридоров. Предлагаемый нами каркас изображен на рисунке 1.



- 1 – планируемые биологические центры;
- 2 – планируемые коридоры;
- 3 – граница Казанской агломерации.

Рис. 1. Экологический каркас территории Казанской агломерации

Биологические центры представлены действующими особо охраняемыми природными территориями различного ранга и статуса, всего 53 объекта [6].

Коридоры представлены: действующими ООПТ («Река Ошняк», «Река Меша», «Река Свяга», «Река Сулица», «Река Казанка») и предлагаемыми территориями в качестве ООПТ (овражные системы, реки Аря, Сумка, Петьялка, Солонка, Ашит, Нокса, Вертелевка, Киндерка, Ушня, Нурминка). Всего в качестве коридоров рекомендуется 20 объектов.

Узлы спроектированы на основе 7 лесных территорий.

Общая площадь территорий, предлагаемых в качестве новых особо охраняемых природных территорий составляет 31389 га. Учитывая данные территории, доля ООПТ от площади территории Казанской агломерации возрастет с 6,9 % до 10,3 %.

Так как на территории Казанской агломерации была выявлена недостаточная доля охраняемых природных территорий по отношению к площади

данной территории, то для устойчивого развития территорий возникает острая необходимость в поддержке уже существующих и создании новых ООПТ.

Список литературы

1. Кочуров Б.И., Жеребцова Н.А. Картографирование экологических проблем и ситуаций / Б.И. Кочуров, Н.А. Жеребцова // Геодезия и картография. – 1994. – № 5. – С. 42–49.
2. Кочуров Б.И. Геоэкология: экодиагностика и эколого-хозяйственный баланс территории / Б.И. Кочуров – М.: Институт географии РАН. – 1999. – 86 с.
3. Кочуров Б.И. Эколого-хозяйственное устройство территории как механизм реализации устойчивого развития / Б.И. Кочуров, Ю.Г. Иванов // Проблемы региональной экологии. – 1996. – № 1. – С. 28–36.
4. Реймерс Н.Ф. Особо охраняемые природные территории / Н.Ф. Реймерс, Ф.Р. Штильмарк – М.: Мысль. – 1978. – 294 с.
5. Исаченко А.Г. Экологическая география России / А.Г. Исаченко – СПб.: Изд-во Петерб. ун-та. – 2001. – 328 с.
6. Государственный реестр ООПТ в РТ – Казань «Идел-Пресс». – 2016. – 408 с.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

**Замалетдинов Р.И., Окулова С.М., Андреева О.А., Гаврилова Е.А.,
Макарова Ю.А., Мустафина М.М., Хамеева Г.И., Файзуллин Д.А.**

Казанский федеральный университет, г. Казань, Россия

Аннотация. В работе приводятся обобщенные данные об особенностях семенного воспроизводства двух видов бобовых растений, произрастающих на территории г. Казани – горошка мышинового и караганы древовидной. Показано, что в условиях разнохарактерного антропогенного воздействия, бобовые растения проявляют различную репродуктивную стратегию. Полученные результаты можно использовать в качестве критерия оценки состояния городской среды.

Ключевые слова: семенное воспроизводство, бобовые растения, урбанизированные территории, α -разнообразиие.

Процесс урбанизации сопряжен с явлением фрагментации среды обитания для живых организмов. Последствия фрагментации среды до настоящего времени до конца еще не осмыслены. Очевидно, что городские популяции в результате фрагментации местообитаний являются репродуктивно изолированными. Это обстоятельство приводит тому, что происходит снижение численности, а, следовательно, увеличение инбридинга с последующим снижением α -разнообразия [5]. Соответственно изучение процессов на уровне популяций справедливо также рассматривать в качестве примера микроэволюционных преобразований согласно классическим представлениям [4].

Процесс самовоспроизводства популяций представляет собой ключевой аспект в сложной системе формирования адаптаций к сложным условиям обитания [2], в том числе и в условиях городской среды.

Исследования реакции живых организмов на антропогенную трансформацию среды обитания имеют большое значение для оценки экологического состояния окружающей среды. Наши исследования направлены на выявление основных тенденций при семенном размножении бобовых растений на примере аборигенного вида горошек мышиный (*Vicia cracca*) и интродуцированного – караганы древовидной или акации желтой (*Caragana arborescens*).

Неоднородность городской среды требует введения системы ранжирования местообитаний. В наших исследованиях мы выбрали традиционный подход, основанный на функциональном принципе. Нами были выделены следующие зоны в пределах г. Казани [7]:

– I зона. Это промышленная зона, а также центральная часть города, в пределах которой практически полностью оказалась полностью уничтожена природная среда;

– II зона. Это зона многоэтажной застройки;

– III зона. Зона малоэтажной (1–2 этажа) застройки;

– IV зона. Зеленая зона города. Это максимально приближенная к естественной природной среде территория.

Материал был собран во всех функциональных зонах в течение полевого сезона 2017 года. Из каждой выборки собирались созревшие плоды горошка в количестве не менее 50 шт.

Нами проводилась оценка следующих показателей: потенциальная плодовитость; семязачатки; недоразвитые семена; фактическая плодовитость. Показатель потенциальной плодовитости включает в себя сумму показателей 2–4. Семязачатки (семяпочки) представляют собой прекратившие свое развитие на ранних стадиях семена. Недоразвитые семена представляют собой семена, которые прекратили свое развитие на более поздних стадиях.

Фактическая плодовитость – это полностью развитые семена. Иными словами, фактическую плодовитость можно представить в виде выражения: потенциальная плодовитость – семяпочки – недоразвитые семена = фактическая плодовитость.

Для отслеживания динамики показателей роста нами был проведен опыт по проращиванию в стандартных лабораторных условиях. Проращивание производилось в течение 14 суток. Для каждой выборки нами высчитывались следующие показатели: объем (в мл), масса (в г), прирост корней (в мм). Данные обобщались по каждой выборке. Статистический анализ был проведен в среде StatSoft STATISTICA. Динамические процессы эмбрионального и постэмбрионального развития мы описывали с помощью экспоненциальных уравнений.

При оценке репродуктивных параметров в целом для обоих видов, как и ранее [9], нами получена следующая закономерность – рост потенциальной плодовитости сопряжен со снижением относительной фактической плодовитости. Подобная картина может быть объяснена с позиции теории стабилизирующего отбора [8].

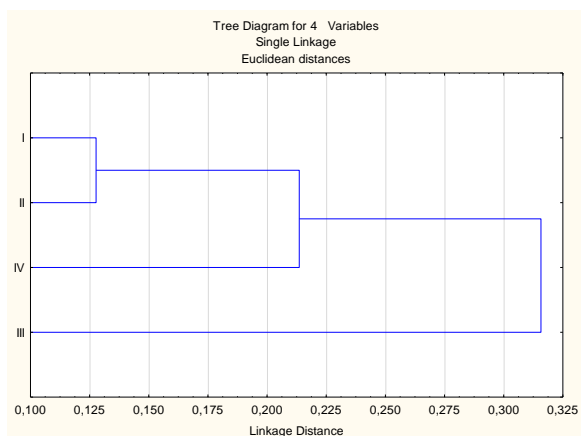


Рис. 1. Дистанцированность параметров динамики семенного воспроизводства городских популяций горошка мышиноного

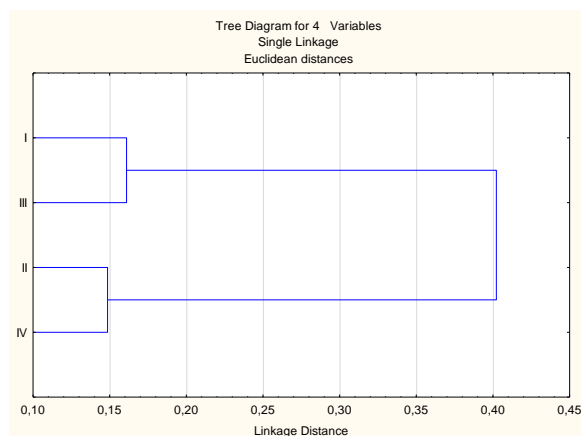


Рис. 2. Дистанцированность параметров динамики семенного воспроизводства городских популяций караганы древовидной

Результаты опыта по проращиванию в целом подтверждают нашу нулевую гипотезу о том, что процессы постэмбрионального онтогенеза на начальных стадиях являются «зеркальным» отражением процесса эмбриогенеза [1].

Результаты кластерного анализа (рис. 1 и 2) свидетельствуют о том, что в условиях разнохарактерного антропогенного воздействия, которое характерно для урбанизированных территорий, бобовые растения проявляют различную репродуктивную стратегию. Однако общая закономерность изменчивости исследованных нами параметров не носит линейный характер.

Исследования репродуктивной биологии растений и животных в условиях антропогенного стресса проводились и ранее. Чаще всего данный аспект рассматривался главным образом с позиции влияния хозяйственной деятельности человека на экосистемы городов [6, 3], в том числе и с позиции микроэволюционных преобразований. Полученные нами данные свидетельствуют о специфичности адаптационных процессов в городских популяциях бобовых растений. Эти данные можно использовать в качестве критерия оценки экологического состояния городской среды.

Список литературы

1. Андреева О.А. Индикация состояния городской среды по качеству семенного материала бобовых растений / О.А. Андреева, Р.И. Замалетдинов // XXIX Чтения имени эколога и зоолога, профессора Виктора Алексеевича Попова. – Казань: Изд-во Академии наук РТ, 2018. – С. 5–7.
2. Артемьев Ю.Т. Биология размножения (Микроэволюционные аспекты) / Ю.Т. Артемьев – Изд-во: Казань, 1980. – 86 с.
3. Вершинин В.Л. Экологические особенности популяций амфибий урбанизированных территорий. Автореф. дис. ... д-ра биол. наук. Екатеринбург, 1997. – 47 с.
4. Грант В. Эволюция организмов / В. Грант – М.: Мир, 1980. – 707 с.

5. Егоров Ю.Е. Механизмы дивергенции / Ю.Е. Егоров – М.: Наука, 1983. – 173 с.
6. Жуйкова Т.В. Реакция ценопопуляций и травянистых сообществ на химическое загрязнение среды. Автореф. дис. ... д-ра биол. наук / Т.В. Жуйкова – Екатеринбург, 2009. – 40 с.
7. Замалетдинов Р.И. Экология амфибий в условиях большого города (на примере г. Казани). Автореф. дис. ... канд. биол. наук / Р.И. Замалетдинов – Казань, 2003. – 24 с.
8. Шмальгаузен И.И. Факторы эволюции (теория стабилизирующего отбора) / И.И. Шмальгаузен – М.: Наука, 1968. – 454 с.
9. Zamaletdinov R.I. Reproductive indicators of leguminous plants as a characteristic of the ecological state of urban areas / R.I. Zamaletdinov, S.M. Okulova, E.A. Gavrilova // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2018. – Vol. 107. – Art. No. 012140.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОЗЕР БОЛЬШОЕ И МАЛОЕ ЧУЙКОВО Г. КАЗАНЬ

Зарипова Н.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье описывается небольшая часть результатов исследования водных объектов г. Казани, начатая автором с 2007 г. Приводится распределение макрофитов в спектре по экотипам (экогруппы). Оценивается состояние озер г. Казани с применением метода сапробности, вычислены значения индекса сапробности воды.

Ключевые слова: водные объекты, водная растительность, макрофиты, индикаторные организмы.

Флора и растительность озер Большое и Малое Чуйково исследовались с 2007 г. Исследования проводились в летний период с берега. Озера Малое и Большое Чуйково находятся по ул. Маршала Чуйкова рядом с жилыми домами, являются объектами рекреации. Вода в оз. М. Чуйкова имеет коричневатый цвет, прозрачность по диску Секки 50 см, дно каменистое, есть растительные остатки. Вода в оз. Б. Чуйково имеет коричневый цвет, прозрачность по диску Секки 30 см, дно глинистое с камнями, много растительных остатков.

Для анализа по экологическим группам по фактору увлажнения была использована классификация экологических групп (экотипов) макрофитов, разработанная Папченковым В.Г., Щербаковым А.В., Лапириным А.Г. [3, 4]. Под флорой макрофитов понимается совокупность видов водных и заходящих в воду крупных, видимых невооруженным глазом растений, вне зависимости от их систематического положения, закономерно встречающихся в водных объектах [4].

При исследовании растительного покрова озера Малое Чуйково и его прибрежной территории выявлено 37 видов, среди них к непосредственно водным, водно-болотным и заходящим в воду растениям относятся 24 вида.

Растительный покров оз. М. Чуйкова распределен по 6 экологическим группам, рассмотрим подробнее совокупность видов, приуроченную к водной среде (макрофиты). Всего водных и заходящих в воду было выявлено 24 вида. В воде в оз. М. Чуйково произрастает 3 водных вида (гидрофиты): роголистник погруженный, ряска малая, р. трехдольная. Ряска малой покрыто 30 % зеркала воды, ряска трехдольная и роголистник распространены не равномерно. По урезу воды и на мелководье до 10–20 см. глубиной выявлено 5 видов гелофитов: тростник южный, рогоз узколистный, ситник тонкий, болотница болотная, осока ложносытевая. Рогоз узколистный местами образует заросли. Часто заходят в воду 3 вида гигрогелофитов: череда трехраздельная, зюзник европейский, вербейник обыкновенный. На влажных участках берега выявлено 6 гигрофитов: лютик ядовитый, лапчатка гусиная, будра плющевидная, мать-и-мачеха обыкновенная, ситник развесистый, двукисточник тростниковидный, ирис ложноаировидный, они иногда заходят в воду, встречаются на мелководье. Ирис ложноаировидный (касатик желтый) отмечен единично небольшой куртиной, возможно предположить, что его посадили местные жители. Выявлено 5 мезогигрофитов и мезофитов, заходящих в воду: вейник ложнотростниковидный, хвощ полевой, марь белая, вьюнок полевой, одуванчик лекарственный. По сравнению с фондовыми данными 2017 г., зарастание зеркала воды увеличилось (было 15 %), а зарастание прибрежной зоны уменьшилось.

При исследовании растительности озера Малое Чуйково всего выявлено 27 видов. Растительный покров оз. Б. Чуйкова распределен по 6 экологическим группам, рассмотрим подробнее совокупность видов, приуроченную к водной среде. Всего водных и заходящих в воду было выявлено 21 вид.

В оз. Б. Чуйково произрастает 6 водных вида (гидрофиты): роголистник погруженный, горец земноводный, рдест гребенчатый, р. маленький, ряска малая, р. трехдольная. Роголистник стелется по дну озера, является доминантом. Зеркало воды заросло ряска малой на 10 %. По урезу воды и на мелководье до 10 – 20 см. глубиной выявлено 6 видов гелофитов: сусак зонтичный, частуха подорожниковая, ситник тонкий, болотница болотная, тростник южный, рогоз узколистный. Выявлено 2 вида гигрогелофитов, заходящих в воду: череда трехраздельная, зюзник европейский. Выявлено 4 вида гигрофитов, заходящих в воду: лапчатка гусиная, кипрей волосистый, мать-и-мачеха обыкновенная, луговик дернистый. Выявлено по 1 виду из групп мезогигрофитов и мезофитов, заходящих в воду: амория ползучая, спорыш птичий. По сравнению с фондовыми данными (в 2007 г. зарастание зеркала воды составляло около 50 %), зарастание зеркала воды уменьшилось, зарастание прибрежной зоны также уменьшилось, современная ситуация улучшилась.

Был проведен анализ по характерным местам обитания видов растений (рис. 1). На территории оз. Большое Чуйково было выявлено 7 типов растений по характерным местам обитания, из них наибольшую долю составляют водные – 20,34 %, а наименьшую долю имеют лесолуговые – 3,7 %.

На территории оз. Малое Чуйково было выявлено 10 типов растений по характерным местам обитания, из них наибольшую долю составляют рудеральные виды – 21,6 %, а земноводные и лесные виды – по 2,7 %.

В оз. Малое Чуйково по сравнению с оз. Большое Чуйково больше рудеральных видов, меньше водных.

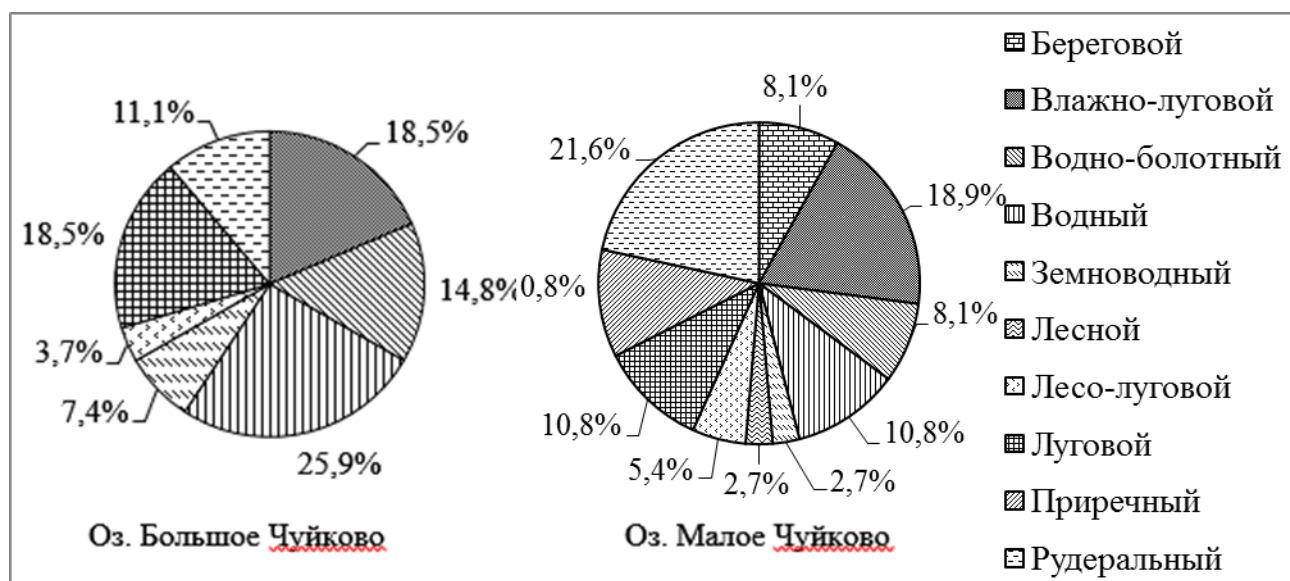


Рис. 1. Спектры характерных типов местообитаний

Видовой состав водных растительных сообществ позволяет довольно точно охарактеризовать экологическое состояние экосистемы. Наиболее полно разработана методика индикации трофической характеристики водных объектов – сапробности.

Для определения качества воды по методу индикаторных организмов Пантле и Букка в модификации Сладечека [5] было определено обилие видов, по которым известны значения сапробности [5, 1]. В оз. Большое Чуйково индекс сапробности воды составил 1,37. Данное значение позволяет отнести воду к олигосапробной зоне (интервал значений $S=0,51 - 1,50$). При увеличении зарастания ряской малой значение индекса сапробности воды может возрасти до β -мезосапробной зоны. В оз. Малое Чуйково индекс сапробности воды составил 2,07, что входит в пределы β -мезосапробной зоны.

Список литературы

1. Власов Б.П. Использование высших водных растений для оценки и контроля за состоянием водной среды: мет. рекомендации / Б.П. Власов, Г.С. Гигевич – Мн.: БГУ, 2002. – 84 с.
2. Водные объекты города Казани. Реестр водных объектов Ново-Савиновского района // Н.М. Мингазова, О.В. Палагушкина, О.Ю. Деревенская, Э.Г. Набеева, Л.Р. Павлова, Р.И. Замалетдинов, Н.Р. Зарипова, А.Н. Шарифуллин, И.С. Шигапов, Р.Р. Мингалиев. – Казань: Фолиант, 2015. – 116 с.
3. Папченков В.Г. Растительный покров водоемов и водотоков Среднего Поволжья / В.Г. Папченков – Ярославль: ЦМП МУБиНТ, 2001. – 200 с.
4. Папченков В.Г. Основные гидрботанические понятия и сопутствующие им термины / В.Г. Папченков, А.В. Щербаков, А.Г. Лапиров // Гидрботани-

ка: методология, методы: Материалы Школы по гидробиологии. – Рыбинск, 2003. – С. 27–38.

5. Уникальные экосистемы солоноватоводных карстовых озер Среднего Поволжья / под. ред. А.Ф. Алимова, Н.М. Мингазовой – Казань: Изд.-во Казан. ун.-та, 2001. – 256 с.
6. Sladeczek V. System of water quality from biological point of view / V. Sladeczek – Arch. Hydrobiol. Ergebnisse der Limnologie, 1973. – Bd 7. – 218 p.

ПРОЕКТ ЛАНДШАФТНОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СНИЖЕНИЮ РЕКРЕАЦИОННОЙ НАГРУЗКИ НА ЗАПОВЕДНУЮ ТЕРРИТОРИЮ И ОЗЕРО ИЛЬИНСКОЕ

Косова М.В., Деревенская О.Ю., Унковская Е.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Волжско-Камский государственный природный биосферный заповедник, Зеленодольский р-н Республики Татарстан, Россия

Аннотация. объектом исследования было выбрано озеро Ильинское, расположенное в охранной зоне ВКГПБЗ. Было выявлено биологическое разнообразие зоопланктона, дана оценка экологического состояния по физико-химическим и гидробиологическим показателям. Разработан проект ландшафтного благоустройства озера и прилегающей территории. Разработаны предложения по снижению рекреационной нагрузки на заповедную территорию.

Ключевые слова: озеро, зоопланктон, биоиндикация, индексы, эвтрофирование, заповедник, благоустройство.

В современный период в связи с антропогенной нагрузкой на водоемы происходит увеличение их трофического статуса, изменения структуры биотических сообществ. Вернуть экосистему в состояние «до воздействия» очень сложно, практически невозможно. Но применение ряда инженерно-экологических мероприятий может улучшить экологическое, эстетическое и санитарно-гигиеническое состояние водных экосистем.

Озеро Ильинское является последним звеном «ожерелья» – системы заповедных озер, расположено около поселка Ильинское Зеленодольского района. Озеро, в основном, используется в качестве рекреационного объекта. В летний период водоем испытывает сильную рекреационную нагрузку, так как количество одновременно отдыхающих может превышать ста человек. Это во много раз превышает допустимую рекреационную емкость.

Во время анализа исследуемой территории и оценки воздействия на прибрежную территорию и озеро были выявлены следующие виды антропогенного воздействия: замусоренность прибрежной части строительным мусором и твердыми бытовыми отходами, нарушение охранной зоны озера, использование озера не по назначению, изъятие воды для сельскохозяйственных целей; уменьшение количества нерестилищ, разрушение берегов, поступление в вод-

ный объект бензиновых фракций, мойка личного автотранспорта, загрязнение территории выхлопными газами, неорганизованный отдых и рыбалка, скудная растительность вследствие вытоптанности территории, превышение рекреационной емкости.

Перечисленные проблемы приводят к ухудшению качества воды в озере, уменьшению количества кислорода в воде, насыщению воды биогенными элементами, сокращению площади поверхности водного зеркала вследствие зарастания озера тростником и рогозом, изменению экосистемы водоема оз. Ильинское, к деградации почвенного покрова прибрежной зоны.

В озере Ильинское за период исследований было выявлено 37 видов зоопланктона. Основа сообщества – коловратки. Летняя численность зоопланктона изменялась 244,2 тыс. экз/м³ до 980,1 тыс. экз/м³. Значения биомассы изменялись от 1,51 г/м³ до 17,13 г/м³. Водоем относился к α -мезотрофному – α -эвтрофному типу [2, С. 15].

Процесс продуцирования зоопланктона характеризовался пиком в эпилимнионе. По величине продукции, в соответствии с классификацией В.В. Бульона (1994), озеро Ильинское относится к эвтрофному типу [1, С. 16].

Значения индекса Симпсона не выявили существенных изменений в структуре сообщества. По величине индекса сапробности водоем в большинстве случаев относился к олигосапробной зоне [1, С. 16].

Результатом проделанной исследовательской работы является предложение комплекса мероприятий для улучшения состояния экосистемы озера и прибрежной территории, а также создание эскизного проекта ландшафтного благоустройства оз. Ильинское, в соответствии с которым предполагается организация 3-х зон:

I зона – парковая, включающая входную зону, зону для пляжного и активного отдыха (рис. 1);

II зона – для пассивного отдыха, предназначенная для максимального уединения с природой (рис. 2);

III зона – для любительской рыбалки, имеющая платный прокат снастей (рис. 3).

Данный проект учитывает режим ограниченного использования озера Ильинское, находящегося в охранной зоне биосферного заповедника.

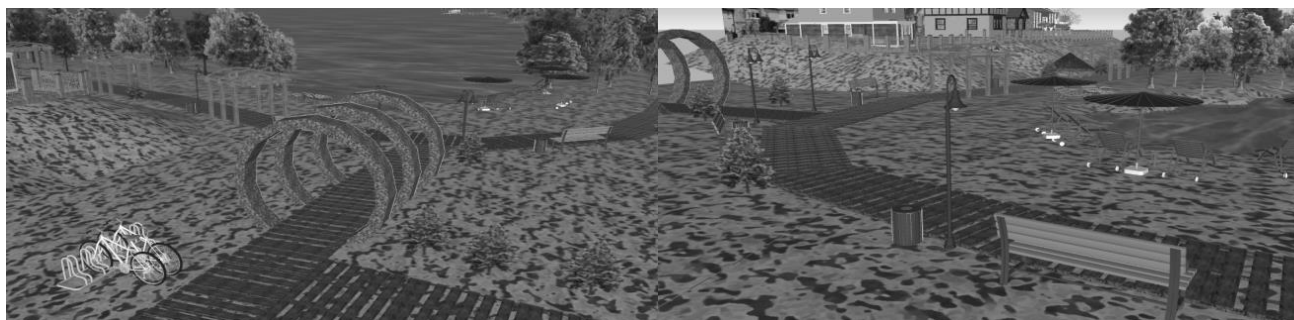


Рис. 1. Визуализация I зоны

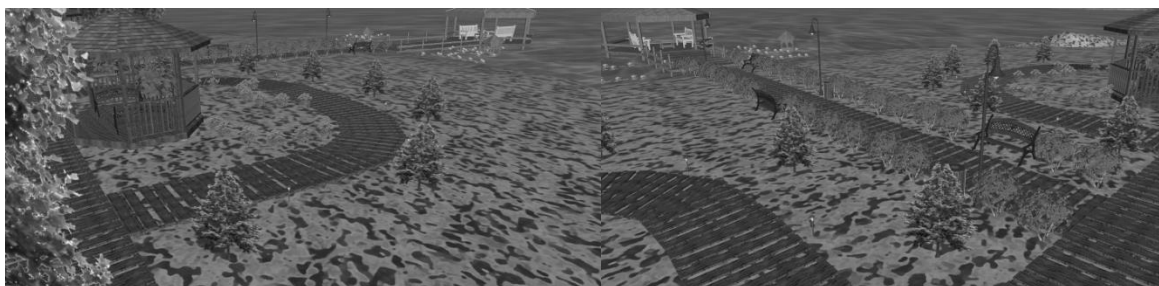


Рис. 2. Визуализация II зоны

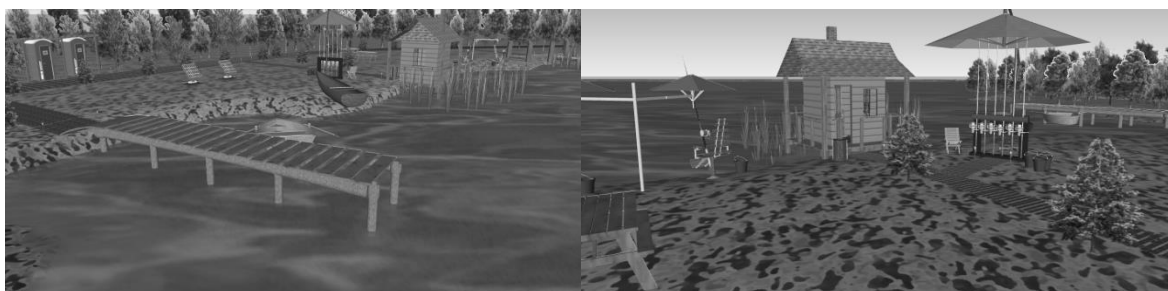


Рис. 3. Визуализация III зоны

Список литературы

1. Деревенская О.Ю. Зоопланктон озера Ильинское / О.Ю. Деревенская, М.В. Косова – Казань: Изд-во Казанского университета. – 2017. – С. 1–20.
2. Китаев С.П. Экологические основы биопродуктивности озер разных природных зон / С.П. Китаев // Наука. – 1984. – С. 1–207.

НОВЫЕ ЭКОТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИТИИ ГОРОДОВ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ (ШТАТ ВИКТОРИЯ, АВСТРАЛИЯ)

Мингазова Д.Ю.

Проектная компания «Wandermeer», г. Мельбурн, Австралия

Аннотация. В данной статье описан подход к устойчивому развитию территории, включающий водоустойчивый городской дизайн и экологические регулирования местной администрацией. Значительное количество инженерных решений разрабатывается для улучшения состояния водного цикла в городах при их развитии и застройке, и система моделирования показывает более достоверные результаты по сравнению с теоретическим подходом.

Ключевые слова: городские экосистемы, законодательные инструменты экологической политики, новые экологические технологии, урбанизация, водоустойчивый дизайн.

Развитие территорий предусматривает под собой изменение изначальных условий данной территории. Высокопроницаемая почва сменяется асфальтом и бетоном, потоки грунтовых вод часто нарушаются из-за построения фундаментов или подземных этажей. Все это создает эффект так называемого «го-

родского острова тепла». Материалы, используемые при застройке (бетон и асфальт), обладают свойствами особой теплоемкости и теплопроводности, что приводит к активному сохранению тепла [1]. Этот эффект в условиях активного роста городов способствует изменению микроэкологических и климатических условий, которые влияют на экологическую обстановку города, является причиной изменения климата и глобального потепления на 30 % [2]. В дополнение к этому, выявлено повышение уровня осадков и количества осадков в городах в два раза по сравнению с неурбанизированными территориями. Территория, покрытая растительностью, обладает способностями впитывания и фильтрования потоков дождевой воды, проходящей через нее. Это особенно важно в регионах, находящихся рядом с водными объектами, так как выброс воды в водный объект не проходит никакую очистку.

В настоящее время большое количество инженерных решений способно повлиять на экологию и гидрологию города. Эти решения во многом разработаны и уже применяются в ряде развитых стран, включая США, Канаду, Новую Зеландию, Англию, Ирландию и Австралию. В качестве правового лица выступает административный центр, который должен выдать разрешение на развитие территорий. Документы должны быть отправлены инженеру административного центра, ответственного за данный проект. Эти документы должны включать в себя результаты исследования территории до ее развития, а также моделирование результатов после. Сюда входят расчеты уровня осадков на территорию, расчеты об увеличении уровня осадков как следствие развития территории, отчеты о состоянии грунта и его загрязнении, уровень грунтовых вод, отчеты о состоянии деревьев и о видовом разнообразии. Многие администрации ставят также целью достичь уровень возобновляемой энергии или вторичного использования воды, тогда в стоимость проекта входят водные баки или солнечные панели. Ни один проект в Австралии не может быть проведен без полного процесса подтверждения от локальной администрации.

В штате Виктория в данный момент существует значительное количество нормативных документов, ограничивающих на уровне штата развитие территории при несоблюдении этих условий. В частности, это «Watermark City as a Catchment» 2008, «Drainage Plan 2004–2009», «Zero Net Emissions by 2020», «The National Water Initiative (NWI)» за 2008 г. К примеру, «Watermark City as a Catchment» указывает стандарты, которые должны достичь лица, ответственные за развитие территорий – это уменьшение общего фосфора на 45 %, общего азота на 45 %, взвешенных веществ на 80 % от изначальных показателей [3].

Инженеры-строители тесно работают с инженерами-экологами для достижения всех условий, поставленных местной администрацией. Для них были разработаны соответствующие программы и база информации. Полноценная инженерная методология «Водоустойчивый городской дизайн» была разработана в 1990-х гг. в Австралии, Америке и Великобритании. Основными целями этой методологии было развитие городских территорий при условии устойчивого использования воды.

Для очистки дождевой воды с городских территорий существуют различные методы: 1. Биологическая фильтрация – сюда входят методы очистки воды

с помощью вегетативного покрытия определенных территорий и предоставления правильного дренажа и почвенного покрытия. Можно достичь фильтрации воды от тяжелых металлов и органических загрязнителей. 2. Осадочные бассейны – используются для осаждения грубых осадков крупного и среднего размера и часто являются первым элементом системы водоустойчивого дизайна. 3. Искусственные ветланды (водно-болотные угодья) – используются с целью очищения и фильтрации более мелких загрязнителей или растворенных загрязнителей. Это неглубокие водные объекты с густой растительностью определенного вида. Обычно разделен на несколько зон по глубине: осадочную зону (до 0,75 м), зону макрофитов (не более 0,25 м) с густой растительностью и также дополнительным каналом, который служит обходным путем для воды в случаях интенсивных осадков, защищая ветланд. Вся система должна быть рассчитана на проход воды через все зоны искусственного ветланда за 48–72 ч. 4. Различные фильтры – множество методов способов очистки воды без создания искусственных ландшафтов, такие как SPEL unit, Stormfilter. Это инженерные решения, которые можно приобрести у производителей и установить в зоне выброса воды. Различные вариации доступны для разного уровня загрязнения.

Для применения методологии «Водоустойчивый городской дизайн» описывается точный математический расчет: $Q = c \cdot i \cdot A$, где Q = максимальный выброс воды, м³/с; c = коэффициент рационального метода; i = уровень осадков, мм/час, A = площадь водосбора, м². Площадь водосбора в практически любой ситуации должна быть разбита на несколько частей, в зависимости от застройки. Для разных типов застройки используются разные коэффициенты для расчетов выбросов воды (лес – 0,05–0,35, бетонная дорога, асфальт – 0,95).

В настоящее время «Рациональный метод» претерпел значительные изменения. Коэффициент рассчитывается по степени проницаемости территории; уровень осадков, также, изменен с усредненного значения для данного региона до точной информации. Бюро метеорологии Австралии предоставляет данные для подробного моделирования. Можно смоделировать уровень осадков, который происходит раз в 100 лет или раз в 10–20 лет.

Для территорий вблизи водных объектов, когда стоит угроза выбросов загрязняющих веществ в водный объект, в расчете используется уровень осадков, который происходит раз в 100 лет. Популярным решением является построение так называемого «временного озера», который представляет собой углубление в земле, на дне которого находится искусственный ветланд, очищающий воду до нормативных стандартов. Водоем наполняется во время интенсивных осадков и служит защитой от затопления, позволяя воде поступать в море на том же уровне, который был до развития данной территории.

Современные моделирующие программы позволяют получить более точные результаты, по сравнению с нормативными, так как имеют более точные изначальные показатели и принимают к учету изменчивость уровня осадков с течением времени.

Список литературы

1. Исаков С. Определение суммарного влияния антропогенно-изменных поверхностей на возникновение эффекта «городского острова тепла» с использованием геоинформационных систем / С. Исаков, В. Шкляев // Вестник ОГУ. – 2014. – № 1 (162). – С. 178–182.
2. Huang Q. The Effect of Urban Heat Island on Climate Warming in the Yangtze River Delta Urban Agglomeration in China / Q. Huang, Y. Lu // Int. J. Environ. Res. Public Health. – 2015. – Vol. 12 (8). – Pp. 8773–8789.
3. eWater. (2018). Evolving Water Management. – URL: <https://ewater.org.au/case-studies/music-case-studies/complying-with-stormwater-quality-targets-using-music> (дата обращения: 10.04.2019).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРИБРЕЖНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ОЗЕРА ИЗНИК (ПРОВИНЦИЯ БУРСА, ТУРЦИЯ) ДЛЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЦЕЛЕЙ

Мингазова Н.М., Нургалиева М.Р., Гарифуллина М.И., Шигапова Э.И.
Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Аннотация. В статье рассмотрены состояние озера Изник (Турция) и социально-экономические аспекты развития побережья озера для рекреационных целей. Озеро является ценным природным объектом, имеющим высокое рыбохозяйственное значение. Являясь одним из наиболее крупных и пресноводных озер Турции, озеро Изник испытывает последствия промышленного, сельскохозяйственного и коммунального воздействия, что в значительной степени снижает его природную ценность, рыбохозяйственную значимость и рекреационные возможности.

Ключевые слова: озеро Изник, провинция Бурса, Турция, оценка состояния, рыбохозяйственная ценность, качество воды, зообентос, рекреационное использование.

Озеро Изник – крупный водный объект Турции, имеющее высокое природное, историческое, рекреационное и хозяйственное значение (является объектом водопользования для поселков и предприятий), испытывает значительное промышленное, коммунальное, сельскохозяйственное и рекреационное воздействие.

Озеро Изник – пятое по величине озеро в Турции, самое большое озеро в области региона Мармара, располагается на юго-востоке региона провинции Бурсы. Самое крупное пресноводное озеро страны, является важным водно-болотным угодьем Турции. Озеро тектонического происхождения, эллиптической формы, в направлении с востока на запад длина озера составляет 33 км, ширина 12 км, длина береговой линии 95 км, площадь – 290 кв. км, максимальная глубина озера достигает 84 м, объём водной массы составляет 12.2 млрд куб. м. В питании большую роль играют выпадающие ручьи и атмосферные осадки.

Уровень воды в озере колеблется в пределах 1 м. Имеет большое значение с точки зрения рыболовства, водоснабжения и отдыха [1, 2, 3].

Исследования состояния озера и его гидробиоценозов проводились нами в 2014–2018 гг., в районе пос. Геллюдже вблизи г. Изник.

По физико-химическим показателям в районе пос. Геллюдже воды озера относятся к пресным, но высокоминерализованным, имеют электропроводность 1000–1030 мкС/см. Кислородный режим благополучен (кроме района очистных сооружений). На побережье отмечаются признаки загрязнения воды (повышенные активной реакции среды, имеются запахи воды и грунта).

Тип воды озера летом 2018 г. относился к гидрокарбонатно-хлоридно-магниевому. В пробах воды, отобранных в июле 2018 г. на трех станциях в акватории у пос. Геллюдже, содержание гидрокарбонатов составляло 524–537 мг/дм³, хлоридов – 72–74 мг/дм³, сульфатов – 30–31 мг/дм³, магния – 74–78 мг/дм³, кальция – 7,3–13,0 мг/дм³. В воде озера отмечается повышенное содержание органических и биогенных веществ (ХПК – 19,0 мг/дм³, содержание фосфатов – 0,08–0,26 мг/дм³, аммонийного азота – 0,25–0,37 мг/дм³), присутствуют следы нефтепродуктов (0,026–0,035 мг/дм³) и анионных поверхностных активных веществ (АПАВ менее 0,010 мг/дм³).

Гидробиоценозы озера мало исследованы. Известно, что в зоопланктоне оз. Изник предшествующими исследованиями выявлено 54 вида, в том числе 35 коловраток, Rotifera, 14 кладоцер (ветвистоусые рачки, Cladocera) и 5 копепод (веслоногие рачки, Copepoda) [3]. В районе пос. Геллюдже за период исследования было выявлено 15 видов, из них Rotifera – 4 вида (26 %), Cladocera – 3 (20 %), Copepoda – (54 %). По численности доминировали: *Cyclopiidae* sp., *Thermocyclops oithonoides*, *Cladocera* sp. По биомассе: *Thermocyclops oithonoides*, *Cyclopidae* sp., *Nitocrella hibernica*.

В ходе исследований в прибрежной зоне у пос. Геллюдже нами выявлено 13 видов зообентоса, относящихся к 2 типам (Кольчатые черви – 4 вида, Членистоногие – 3 вида), 4 классам (Олигохеты – 4 вида, Ракообразные – 4 вида, Насекомые – 3 вида, Паукообразные – 1 вид), 6 отрядам, 8 семействам, 11 родам и 13 видам. В целом это свидетельствует о низком видовом разнообразии при относительно удовлетворительном таксономическом разнообразии.

Качество воды по показателям зообентоса с использованием российских нормативов (ГОСТ 17.1.3.07-82) относит воду побережья по олигохетному индексу к «грязным» и «очень грязным» водам (5–6 класс качества воды), по индексу Вудивисса – к «загрязненным» (4 класс) и «очень грязным» в районе выпуска очистных сооружений (6 класс качества воды).

В озере Изник по опросам рыбаков обитает 15 видов рыб, из них 11 видов относится к отряду карпообразных (лещ, плотва, линь, красноперка, вырезуб, сом обыкновенный, чешуйчатый карп, зеркальный карп, карась серебряный, усач обыкновенный, голавль), 2 – окунеобразных (обыкновенная морская собачка, собачка морская тупорылая), 1 – атериноподобных (атерина европейская), 1 вид – к отряду колюшкообразных (трехиграя колюшка). В озере преобладает отряд карпообразных. Также, по опросам рыбаков, выяснилось, что в озере ранее оби-

тали 1 вид отряда угреобразных (угорь речной) и 2 вида отряда лососеобразных (лосось, форель), которые считаются исчезнувшими видами.

На основании опросов рыбаков выявлено, что основным промысловым видом в озере является атерина европейская (*Atherina boyeri*). На озере по разрешениям работает несколько рыболовецких бригад. Сезон рыболовства в озере начинается с начала апреля до середины мая. Второй этап начинается с середины июля до середины ноября. В середине ноября сезон рыболовства заканчивается. Улов зависит от погодных условий. Рассчитано, что в озере годовой улов этого мелкого промыслового вида составляет около 5–6 тыс. тонн. Уловы сдаются европейским компаниям для переработки. Промысел экономически выгоден, по расчетам зарплата 1 рыбака за сезон в 3,5 мес. составляет около 126 тыс. руб. Но улов рыбы во многом зависит от экологического состояния озера.

Озеро испытывает значительное промышленное (водозабор и сброс вод от фабрик), коммунальное (сбросы очищенных сточных вод, застройка побережья и др.), сельскохозяйственное (выпас скота) и рекреационное воздействие, приводящие к загрязнению воды и грунтов, антропогенному эвтрофированию. В последние годы отмечаются факты сбросов от предприятий г. Орхангази и гибель рыбы, что чрезвычайно беспокоит население и рыбаков.

Озеро имеет также высокое рекреационное значение, на его берега приезжают отдыхать жители близлежащих городов и поселков. Отдых слабо организован, вдоль озера идут автомобильные дороги с контейнерами для мусора, но повсеместно отмечается загрязнение стихийными свалками, стирка белья в озере. Природоохранный контроль и муниципальное регулирование уровня рекреационной нагрузки не удовлетворительны. Между тем вдоль побережья начинают создаваться частные рекреационные зоны, с развлекательной инфраструктурой, что приветствуется населением.

По результатам проведенных исследований рекомендуется усилить экологический контроль и мониторинг; установить очистные сооружения надлежащего качества; ограничить въезд транспорта на побережье, запретить выпас скота, стирку, сбросы мусора; благоустроить набережные, пляжи и усилить экологическое воспитание населения в поселках и городах провинции.

Список литературы

1. Akkoyunlu A. Evaluation of eutrophication process in Lake İznik / A. Akkoyunlu // Fres. Environ. Bull. – 2003. – Vol. 12 (7). – Pp. 801–807.
2. Ustaoglu M.R. A check-list for zooplankton of Turkish inland waters / M.R. Ustaoglu // E.Ü. Su Ür. Derg. – 2004. – Vol. 21 (3–4). – Pp. 191–199.
3. Yağci M.A., Ustaoglu M.R. Zooplankton fauna of Lake İznik (Bursa, Turkey) / M.A. Yağci, M.R. Ustaoglu // Turk J Zool. – 2012. – Vol. 36 (3). – Pp. 341–350

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РИСКА ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАРЬЕРОВ НА ПРИМЕРЕ РЕКИ СОПА

Стукова А.В., Галеева В.И., Мингазова Н.М., Рысаева И.А.,
Палагушкина О.В.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема угрозы планируемого антропогенного воздействия на природные объекты вблизи Волжско-Камского государственного природного биосферного заповедника. Рассмотрено возможное негативное влияние на уникальную для Среднего Поволжья гидрологическую систему рек с карстовыми провалами в их русле, находящуюся в Раифском лесничестве заповедника.

Ключевые слова: Волжско-Камский заповедник, Раифское лесничество, малая река, река Сопы, река Сумка, озеро Раифское, строительство карьера, оценка воздействия, экологические риски.

Экологические риски присущи любой системе, однако в условиях заповедной зоны, в частности, для Волжско-Камского заповедника, они должны быть максимально устранены или минимизированы [1].

Волжско-Камский государственный природный биосферный заповедник (ВКГПБЗ), созданный в 1960 г., расположен на левобережье Волги, состоит из двух участков (Раифского и Сараловского), удаленных друг от друга на 100 км. В 2005 г. решением ЮНЕСКО заповеднику был присвоен статус биосферной территории, а Раифский и Саралинский участки получили сертификаты резервата ЮНЕСКО. Раифский участок площадью 3864 га находится в 30 км западнее Казани, характеризуется различными формами рельефа, большой пестротой микроклиматических и почвенных условий, что обуславливает высокое биоразнообразие. Здесь представлен весь спектр экосистем подтаежной зоны региона. Около 93 % территории занято лесами, насаждения которых достигают возраста 200–250 лет и являются старейшими в средней полосе европейской России. Распространены также сфагновые болота с комплексом арктобореальных видов растений и животных, находящихся здесь на южной границе своих ареалов.

На территории расположено 8 озер суффозионного и карстового происхождения; самое крупное – оз. Раифское – имеет современную площадь 32,3 га и глубину 19,6 м, является важным регулятором стока р. Сумки. Гидрологическая система заповедника относится к редкому, по сути уникальному для Среднего Поволжья типу карстовых провальных озер в руслах рек, в данном случае в руслах малых рек Сумка (озера Белое, Раифское и Ильинское) и Сер-Булак (озера Линево и Карасиха) [2, 3].

Река Сумка – основная река Раифского участка. Длина реки 36 км, площадь водосбора 250 км². Берёт начало в лесном массиве в 1,5 км к западу от деревни Гремячий Ключ, в 8,5 км к северу от объездной дороги Казани. Река имеет разветвленную систему правых притоков, большинство их них – это крупные овраги и балки, по которым стекают весенние и ливневые воды. Один из круп-

ных правых притоков реки – р. Сопа. Река Сопа – пересыхающая река, течет в Зеленодольском районе РТ. Длина реки 10,3 км. Течёт на юг через дер. Маевка и далее мимо с. Малые Ключи по оврагу Сопа. В нижней части течёт по краю лесного массива и по территории ВКГПБЗ. Русло извилистое, имеются пруды у населённых пунктов в верховьях реки. Постоянное течение сохраняется в верхней трети, где имеется подземное питание. Половодье проходит за короткое время и весьма бурно.

В настоящее время специалистов и население беспокоят планы хозяйственного освоения территории, а именно бывших сельскохозяйственных земель, которые могут иметь негативные последствия для природы заповедника и его окружающих территорий. Вблизи заповедника на территории Большеключинского сельского поселения Зеленодольского района РТ, в 1,5 км северо-восточнее с. Маевка, планируется строительство карьера с целью разведки промышленного запаса и последующей добычи песка так называемого «Маевского» месторождения. Площадь добываемого участка, который имеет форму неправильного пятиугольника, составляет 35,14 га. Глубина карьера планируется от 8 до 12 м. ширина – 582 м, длина – 750 м.

Производство комплекса работ на карьере способом открытой добычи «Маевского» месторождения повлечет за собой неизбежное возникновение экологических рисков и воздействие на окружающую среду. Строительство карьера на территории является потенциальным источником негативного воздействия на различные компоненты окружающей среды. Прогнозируется, что воздействие «Маевского» месторождения в целом приведет к изъятию грунта, почв, загрязнению атмосферы, поверхностных вод, нарушению рельефа, режима стока, усилит эрозию и ухудшит гидрологический режим.

Строительство карьера планируется на территории водосбора р. Сопа, в результате чего малая река и ее притоки-ручьи могут лишиться поступления поверхностного стока, что скажется на снижении стока самой реки и системе водообеспечения в уникальной гидрологической рек Сопа-Сумка-озеро Раифское. В процессе строительства карьера и его эксплуатации при выпадении атмосферных осадков может произойти неорганизованный вынос загрязняющих веществ с территорий этих площадок за пределы их по естественному уклону местности. Сбрасываемые загрязняющие вещества в водоемы могут сказаться отрицательно на развитии всех групп гидробионтов. Взвешенные вещества, попадая в реку, могут распространяться вниз по течению, образуя шлейфы замутненной воды, что может привести к исчезновению ряда видов в биоценозе. В результате неорганизованного сброса и отвалов грунта будет наблюдаться уменьшение содержание кислорода в воде, повышение БПК, повышение содержания аммиачной формы азота, фосфатов.

Карьерная разработка месторождений может привести к возможному вскрытию водоносных горизонтов, в результате чего по периметру через борта карьера может происходить фильтрация воды в выработанное пространство. Данное воздействие затруднит добычу песка, поскольку создаст угрозу внезапного прорыва воды на территории, создаст опасность появления оползней и обвалов бортов карьера, что в свою очередь может привести к смыву добы-

ваемого материала в близлежащие водоемы и снижению качества вод или их заилению.

Таким образом, воздействие планируемого «Маевского» месторождения на окружающую среду оценивается как значительное, приведет к ряду неблагоприятных последствий для природных объектов вблизи Волжско-Камского заповедника, и будет иметь воздействие непосредственно на сам заповедник. В результате строительства крупномасштабного карьера произойдет нарушение рельефа, режима стока, усилятся эрозионные процессы, ухудшится гидрологический режим территории. Все это в целом может негативно повлиять на уникальную заповедную систему, а именно на гидрологическую систему рек с карстовыми провалами в их русле, находящуюся в Раифском лесничестве заповедника. Кроме того, наличие производственного объекта вблизи ВКГПБЗ будет влиять на пути миграции и кочевков животных, снижая биоразнообразие и ценность заповедника.

В результате переустройство естественных ландшафтов приведет к изменению природной ценности территории. Поэтому своевременная оценка экологического риска позволит сохранить уникальность природного наследия региона в границах территории Волжско-Камского заповедника.

Список литературы

1. Горбунова О.А. Идентификация источников антропогенных рисков возникновения экологических чрезвычайных ситуаций на территории Раифского участка Волжско-Камского государственного заповедника / О.А. Горбунова // Современные проблемы безопасности жизнедеятельности: теория и практика. – Казань, 2014. – Ч. 2. – С. 630–635.
2. Мингазова Н.М. Антропогенные изменения и восстановление экосистем малых озер (на примере Среднего Поволжья): диссертация на соиск. учен. степ. докт. биол. наук / Н.М. Мингазова – Казань, 1999. – 460 с.
3. Унковская Е.Н. Гидрологическая и гидрохимическая характеристика водоемов Раифы / Е.Н. Унковская, Н.М. Мингазова, Л.Р. Павлова // Труды Волжско-Камского государственного природного заповедника. – Казань, 2002. – Выпуск 5. – С. 9–37.

Научное издание

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

**III ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ**

Казань, 17–26 апреля 2019 года

Сборник научных статей

Подписано в печать 05.06.2019.
Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 23,6
Уч.-изд. л. 24,83. Тираж 144 экз. Заказ 110/5

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского Университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37
Тел. (843) 233-73-59, 233-73-28