

Образовательный консорциум «Среднерусский университет»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

**V МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**«ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ,
ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ»**



2015 год · Тула

Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов / ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. – Тула, 2015. – 53 с.

В сборник вошли материалы V Международной научно-практической конференции «Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы», организованной 25 сентября 2015 года Образовательным консорциумом Среднерусский университет и Тульским институтом управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова. Представлены результаты научных исследований по актуальным проблемам в области экономики, финансов и бизнеса, инновационного развития регионов и предприятий.

Для широкого круга специалистов, научных работников, а также для студентов, аспирантов и молодых ученых.

Материалы конференции представлены в авторской редакции.



<i>Ахалкаци О.В., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и менеджмент» Кануш А., магистрант Тулский государственный университет, г. Тула, Россия</i> МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ КАЗЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....	4
<i>Болобова А.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	6
<i>Вейс Т.П., к.с.н., доцент кафедры «Экономика» Мареева Л.А., старший преподаватель «Экономика» Свиридова Д.С., ассистент кафедры «Экономика», Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ БАЗЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	8
<i>Власенко Е.Е., старший преподаватель кафедры «Менеджмент» Тулский институт управления и бизнеса им. Н. Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	10
<i>Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	12
<i>Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ.....	15
<i>Губернаторова Н. Н., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Костина О.И., к.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит» Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия</i> ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	17
<i>Напалкова М.О., студент 3 курса Губернаторова Н. Н., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужский филиал Финуниверситета г. Калуга, Россия</i> КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	21
<i>Дудкина А.В., старший преподаватель кафедры предпринимательского права Тулский институт управления и бизнеса имени Н. Д. Демидова г. Тула, Россия</i> ОБЩИЕ ПЛОЖЕНИЯ О КОРПОРАЦИЯХ КАК СУЩЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	24
<i>Жукова Н.В., к.т.н., доцент кафедры «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	26
<i>Мареева Л.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тарасова И.В., к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ЗАКОН О НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛАХ.....	29
<i>Михайлова Е.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	31
<i>Михайлова Е.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	33



<i>Пауков С.А., аспирант кафедры менеджмента Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга, Россия</i> К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	35
<i>Круглов В.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики Пауков С.А., аспирант кафедры менеджмента Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга, Россия</i> К ВОПРОСУ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	37
<i>Свиридова Д.С., ассистент кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ИННОВАЦИОННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	39
<i>Тарасова И.В., к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	41
<i>Фейгельман Н.В., аспирант Тульский государственный университет, г. Тула, Россия</i> ПОВЫШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ЗА СЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ.....	45
<i>Фейгельман Н.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОГРАНИЧИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ МСБ В РОССИИ.....	47
<i>Юсова О.В., к.б.н., доцент, преподаватель Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Техникум пищевых технологий), г. Санкт-Петербург, Россия</i> СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСНЫХ КОНСЕРВОВ	51



УДК 33.338.2

*Ахалкаци О.В., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и менеджмент»
Тульский государственный университет
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru*

*Кануш А.,
магистрант
Тульский государственный университет
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru*

*Akhalkatsi O.V., PhD
associat professor department «Finance and Management»
Tula state university
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

*Kanoosh A.
undergraduate
Tula state university
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ КАЗЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

MONITORING THE EFFECTIVENESS OF THE CONTRACT SYSTEM IN THE PROVISION OF MUNICIPAL SERVICES TO THE STATE ENTERPRISES

Аннотация: В настоящей статье исследованы условия эффективного функционирования системы контрактных отношений. Авторами проводится анализ особенности деятельности муниципальных казенных предприятий в условиях конкурентной борьбы. Предложены контрольные мероприятия по оценке эффективности осуществления закупок.

Ключевые слова: казенные предприятия, контрактная система, государственные контракты, государственный заказ, государственные закупки, размещение заказов, торги, контроль, конкурентоспособность.

Abstract: This article explores the conditions of effective functioning of the contractual relationship. The author analyzes the characteristics of municipal state-owned enterprises in a competitive environment. Proposed control measures to assess the effectiveness of procurement.

Keywords: state enterprises, contract system, government contracts, government order, state procurements, order placement, auction, control, competitiveness.

Казенные предприятия создаются для производства ограниченно оборотоспособной продукции (например, вооружений) и продукции, предназначенной главным образом для обеспечения федеральных и иных публичных нужд, а также для использования имущества, необходимого для обеспечения безопасности Российской Федерации, реализации ее стратегических интересов и в иных аналогичных целях. Очевидна их ограниченная потребность участия в имущественном обороте, одновременно сочетающаяся с преобладающим коммерческим характером их деятельности. Этим объясняется наличие у таких предприятий весьма ограниченных прав на имущество собственника-учредителя. Закон разрешает создавать такие предприятия субъектам РФ и даже муниципальным образованиям, что ведет к не всегда обоснованному увеличению их численности.

Казенное предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с утверждаемой собственником сметой доходов и расходов (подобно госбюджетному учреждению). Это обстоятельство предопределяет строго целевой (а не формально самостоятельный, как у обычного унитарного предприятия) характер использования любого закрепленного за ним имущества собственника-учредителя. До него доводятся обязательные для исполнения заказы собствен-

ника на поставку товаров, производство работ или оказание услуг для государственных или муниципальных нужд. Кроме того, у него может быть изъято излишнее, используемое не по назначению или неиспользуемое имущество.

В современных условиях хозяйствования, муниципальным казенным предприятиям для осуществления уставной деятельности зачастую приходится, доказывая свою конкурентоспособность, прибегать к заключению различного рода контрактов.

Одной из важнейших целей заключения контракта является стимулирование хозяйственной активности таких субъектов предпринимательской деятельности, каковыми являются муниципальные казенные предприятия, создание для них принципиально новой основы функционирования, в том числе посредством обеспечения устойчивой возможности получения как прямых, так и косвенных выгод.

Несмотря на несомненный приоритет целевой направленности государственного контракта, связанной с удовлетворением общезначимых экономических потребностей, данный договор имеет существенное значение и для контрагента государственного заказчика.

Государственный (муниципальный) заказ представляет собой конкретизированные потребности публич-



но-правового образования (Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования) в товарах, работах и услугах, закрепленные в правовом акте (нормативном правовом акте или акте применения права), удовлетворяемые посредством размещения заказа в установленном законом порядке (по общему правилу, среди неопределенного круга лиц – потенциальных поставщиков) с заключением государственного (муниципального) контракта, гражданско-правового договора бюджетного учреждения или иного гражданско-правового договора, содержащем необходимые требования к этим товарам, работам и услугам, а также условия продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения государственных (муниципальных) нужд.

Деятельности сторон по формированию условий контракта присущи некоторые особенности, предопределяемые характером складывающихся в этой сфере отношений. Так, Гражданский кодекс РФ содержит норму о формировании условий государственного контракта при размещении госзаказа на выполнение подрядных работ по результатам торгов или запроса котировок цен. В этом случае в соответствии с п. 2 ст. 766 ГК РФ содержание государственного контракта определяется с использованием двух источников. Первый – объявленные условия торгов или запроса котировок цен на работы, второй – представленные предложения, исходящие от подрядчика, признанного победителем торгов либо победителем в проведении запроса котировок цен на работы. Данная норма по аналогии закона (п. 1 ст. 6 ГК РФ) применима к формированию контрактных условий поставки товаров, оказания услуг для государственных нужд.

Трудности финансового характера, возникшие в связи с кризисом, не могут не отразиться на заключении государственных контрактов как среднесрочного, так и долгосрочного характера. В то же время, несмотря на неблагоприятные условия, обусловленные финансово-экономическим кризисом, в перспективе в связи с возрастанием роли среднесрочного и долгосрочного планирования, реализацией задачи по созданию комплексной федеральной контрактной системы значимость долгосрочных государственных контрактов будет возрастать.

Реализация такого рода задач предполагает заключение государственных контрактов долгосрочного характера. В связи с этим требуется дальнейшее совершенствование правовой базы, обеспечивающей возможность заключения долгосрочных контрактов, в частности норм бюджетного законодательства.

В государственном контракте важно устанавливать условия, определяющие механизм финансирования государственного заказа: порядок использования собственных средств поставщиков (подрядчиков, исполнителей); порядок использования заемных средств банков, предоставляемых поставщику (подрядчику, исполнителю) под гарантию государства; порядок предоставления прямых займов государственным заказчиком контрагенту по договору; размеры и сроки поэтапного покрытия государственным заказчиком расходов второй стороны по мере выполнения государственного контракта; порядок предоставления авансовых

платежей и виды экономических льгот, предоставляемых поставщикам (подрядчикам, исполнителям) в соответствии с законодательством.

Финансовые условия контракта должны предусматривать порядок рассмотрения взаимных претензий и санкций при нарушении требований, установленных государственным контрактом. Эти условия должны также предусматривать право контроля государственного заказчика за расходованием поставщиком и его контрагентами финансовых средств в ходе реализации государственного контракта и оказания ему консультативной помощи без вмешательства в его оперативную деятельность.

Деятельность по оценке эффективности осуществления закупок будет осуществляться посредством аудита и мониторинга. Именно проверка степени достижения целей осуществления закупок, обоснованности закупок и законности их проведения в ходе мониторинга и аудита сможет значительно повысить эффективность борьбы с нецелевым расходованием бюджетных средств. Аудит закупок – это новое направление контроля, которое до 2014г. контрольно-счетными органами не осуществлялось. Методические рекомендации по проведению аудита в сфере закупок уже разработаны и утверждены Счетной палатой РФ. В них есть достаточно подробная схема с перечнем вопросов аудита и подходов к осуществлению их контроля. Основной акцент при этом сделан на проверку соблюдения процедур закупок, предусмотренных Законом о контрактной системе. Иными словами, эти методические рекомендации могут дать ответ, как проверять законность закупок и отчасти их своевременность и результативность (в части соблюдения условий контракта). Как проверять обоснованность, целесообразность, эффективность закупок, в этих методических рекомендациях не рассматривается.

При этом именно целесообразность и эффективность закупок являются теми ключевыми словами, которые отличают аудит закупок от полномочий других органов, осуществляющих контроль в сфере закупок.

Говоря о других контрольных органах, следует отметить разделение полномочий по осуществлению государственного и муниципального контроля в сфере госзакупок между целым рядом органов, ранее не задействованных в данной системе контроля. Если раньше соблюдение законодательства о размещении заказов контролировалось специально уполномоченными органами исполнительной власти разных уровней, например Федеральной антимонопольной службой РФ, то сейчас в систему контроля включены такие органы, как Казначейство РФ, органы государственного и муниципального финансового контроля. Полномочия указанных органов по проведению контроля разграничены в самом Законе N 44-ФЗ. Порядок осуществления такого контроля детально урегулирован в ст. 99 Закона N 44-ФЗ, и в целом он совпадает с порядком, установленным в ст. 17 Закона N 94-ФЗ.

Очень важной, формой контроля может стать внутренний контроль в муниципальных казенных предприятиях, поскольку именно он позволит обеспечить должный уровень конкурентоспособности и качество предоставляемых услуг.



Список литературы:

1. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование / Норма.- М: Инфра-М, 2011.- 245 с.
2. Горбунцов М.А. Современная система государственных закупок. Размещение заказов и санкционирование расходов // Бюджетный учет. 2013, N 7. – С. 34-41.
3. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ России. Правовые проблемы формирования, размещения и исполнения: Монография.-М: Юстицинформ, 2012. – 98 с.
4. Мадырова А.В. О порядке размещения муниципальных заказов // СПС «КонсультантПлюс». Абз. 56.
5. Матвеев С.С. Принцип эффективности при осуществлении закупок товаров (работ, услуг) для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Финансовое право. 2013, N 8. – С. 23-31.
6. Усков О.Ю. Проблемы гражданской правосубъектности государственных органов и органов местного самоуправления // Журнал российского права. 2003, N 5. – С. 33 – 34.

УДК 338.48

Болобова А.А.
Старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Bolobova A.A.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ADVANTAGES AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF EVENT TOURISM IN THE CURRENT ECONOMIC ENVIRONMENT

Аннотация: Рассматриваются виды событийного туризма, преимущества его развития в условиях экономического кризиса, изучаются возможности создания туристских центров в малых городах России на примере Тульской области.

Ключевые слова: событийный туризм, фестивали, праздники, малые города, Тульская область, событийный календарь, потребности туриста

Abstract: The types of event tourism, the benefits of its development in the conditions of an economic crisis, possibilities of creation of tourist centers in the small towns of Russia are studied on the example of Tula region.

Keywords: event tourism, festivals, holidays, small towns, Tula region, event calendar, the needs of tourist

Научно доказано, что экономический кризис несет не только негативные последствия для экономики любого региона, но, с другой стороны, является двигателем научно-технического прогресса, стимулирует создание новых идей и проектов. Безусловно, в период бюджетного дефицита развитие и внедрение любых нововведений в экономике должно отвечать двум основным параметрам: требовать минимальных финансовых вложений и приносить быстрый экономический эффект. Среди огромного количества видов туристических услуг, пожалуй, в большей степени, данным условиям отвечает событийный туризм, в котором основная цель поездки приурочена к какому-либо событию. Это могут быть мероприятия культурного, спортивного, этнографического, выставочного (делового) характера.

Событийный туризм совмещает в себе традиционный отдых и участие в зрелищных мероприятиях. Его различают по масштабу и по тематике события [1]. Выделяют следующие тематические виды событийного туризма:

- Национальные фестивали и праздники: День Победы, День студента, День космонавтики, Сабантуй в Казани, праздник лета «Ысыхак» в Якутии и др.
- Карнавалы и народные праздники: Масленица, Праздник Ивана Купалы, фестиваль народных промыслов «Вятский лапоть» и др.
- Фестивали кино и театра: Московский кинофестиваль, «Кинотавр», «Киношок», театральные фестивали «Золотая маска» и др.
- Гастрономические фестивали: день Огурца в Суздале,



праздник виноделия «Таманская лоза», фестиваль еды и путешествий «ВОКРУГ СВЕТА» в Санкт-Петербурге, фестиваль «Великая ростовская уха – десять веков традиций» и др.

- Фестивали и выставки цветов: Московский международный фестиваль цветов, фестиваль цветов «Императорский букет» (Павловск, Санкт-Петербург), фестиваль цветников в парке Кузьминки (Москва), международный фестиваль «Цветы Сахалина» (Южно-Сахалинск, Сахалинская область) и др.
- Модные показы: Неделя моды в Москве, Фестиваль «ЭтноМода» в Санкт-Петербурге, фестиваль моды и театрального костюма «Поволжские сезоны Александра Васильева» (Самара) и др.
- Фестивали музыки и музыкальные конкурсы: музыкальный конкурс им. П.И. Чайковского (Москва), всероссийский фестиваль авторской песни имени В. Грушина (Самарская область), Ильменский фестиваль авторской песни (Челябинская область), фестиваль «Царь-Джаз», рок-фестиваль «Нашествие» (Тверская область), конкурс «Музыкальная волна» и др.
- Спортивные события: олимпиады, чемпионаты, кубки мира и другие международные состязания, гонки «Формула-1» и др.
- Международные технические салоны: Международный Авиационно-Космический Салон (МАКС) в Жуковском, Международный военно-морской салон в Санкт-Петербурге и др.

В отдельную категорию можно выделить Паломнические туры – поездки к святым местам, крупным центрам духовной жизни, проводимые в дни важных религиозных праздников.

Наша многонациональная страна, имея богатейшую историю и удивительные природные красоты, обладает уникальными, практически безграничными возможностями для развития событийного туризма, причем абсолютно в любом регионе. Рассмотрим в качестве примера малые города Тульской области.

События, которыми насыщена история Тульского края, нашли свое отражение в уникальных памятниках старины, мемориальных сооружениях, музейных реликвиях – древних городищах, остатках оборонительных сооружений засечной черты, архитектуре старинных русских городов, церквей, усадеб, садово-парковых комплексах, которые являются шедеврами мировой и национальной культуры. Под охраной государства находится свыше 900 памятников истории и культуры, многие из них носят уникальный характер.

Для туристов и отдыхающих, посещающих Тульскую землю, большой интерес представляют различные промыслы – пряничное ремесло, художественная отделка охотничьего оружия, гармонное производство, изготовление филимоновской игрушки, белевских кружев и белевской пастилы.

Разнообразным и насыщенным является областной событийный календарь: фольклорные фестивали, фестивали народных традиций, военно-исторические реконструкции, ярмарки, литературно-песенные праздники, фестивали и др. [2].

В таблице 1 приведены основные события, привлекающие туристов в малоизвестные (ранее) населенные пункты Тульской земли.

Данная таблица приводит примеры далеко не всех, но весьма ярких мероприятий, проводимых на Тульской земле и известных уже далеко за ее пределами, в том числе, за рубе-

Таблица 1. Событийный туризм в малых городах Тульской области

Событие	Чему посвящено событие	Место проведения
Международный Фестиваль Крапивы	Местные фольклорные традиции, ремесла и неповторимость культурного ландшафта территории	с. КрапивнаЩекинского района
Международный военно-исторический фестиваль «Поле Куликово»	годовщины Куликовской битвы	Куликово поле, д.Татинки – с. МонастырщиноКимовского района
Международный фестиваль фольклора «Двенадцать ключей»	Популяризация народных традиций и промыслов	д. Свиридово-2Веневского района
Всероссийский фестиваль авторской песни «Куликово поле»	70-летие Победы в Великой Отечественной войне, 635-ая годовщина Куликовской битвы и День поминовения св. благоверного князя московского Дмитрия Донского	с. МонастырщиноКимовского района
Межрегиональный фестиваль «Епифанская ярмарка»	Медовый спас	п.ЕпифаньКимовского района
Гастрономический фестиваль «Яблочное чудо»	Яблочный спас, местные традиции и ремесла	г. БелевБелевского района
Межрегиональный литературно-песенный праздник «Песни Бежина луга»	Творчество великого русского писателя-земляка И.С. Тургенева	с.ТургеневоЧернского района
Районный исторический фестиваль народной культуры «Дедославль – колыбель земли Тульской».	День рождения селаДедилово (впервые упоминается в Ипатьевской летописи в 1146-1147 годах, как город, в котором проходили славянские собрания)	с. Дедилово Киреевского района
Общероссийский Фестиваль Великих Путешественников	Посвящен теме географических открытий, путешествий и приключений	с. БуныревоАлексинского района



жом. При этом спектр предлагаемых тематических видов событийного туризма весьма широк: народные и национальные праздники, гастрономические и музыкальные фестивали, мероприятия исторического и этнографического характера.

Успех развития событийного туризма зависит, прежде всего, от уникальности туристического продукта, его способности удовлетворить и превзойти ожидания потребителей, а уже затем — от имеющейся инфраструктуры, поскольку современное общество одновременно порождает противоположные друг другу потребности, такие, например, как:

- изоляция и жизнь в группе;
- оседлость и подвижность;
- отдых и деятельность;
- «пускание корней» и отсутствие «корней»;
- пассивное потребление и творческий подход к проведению свободного времени;
- проведение отпуска по определенной предложенной программе и проведение отпуска по собственному усмотрению [3].

Для того чтобы туристы не теряли интереса к мероприятию и посещали его ежегодно, целесообразно постоянно совершенствовать и несколько изменять программу празд-

ника, оставляя неизменной его общую концепцию, чтобы посетители всегда ожидали новых впечатлений и не отказывались от поездки по той причине, что «вся программа известна наперед, год от года она неизменна».

Основным видом рекламы для событийного туризма должны быть отзывы и рекомендации побывавших на данном мероприятии туристов. Сегодня все больше потребителей, принимая решение о проведении своего досуга, прислушиваются к мнению людей, уже воспользовавшихся каким-либо туристическим продуктом: читают блоги, отзывы, форумы в сети Интернет, — вот почему при разработке туристического продукта следует учитывать сперва его эмоциональное воздействие, а затем уже — другие факторы, влияющие на поведение потребителей. Маркетологами доказано, что эмоциональные мотивы человека чаще существенно перевешивают мотивы рациональные.

Событийный туризм всегда будет популярен, поскольку он несет в себе яркое, запоминающееся событие, дарит массу положительных эмоций, как правило, территориально более доступен для жителей данного региона (можно доехать на личном или общественном транспорте) и менее затратен по сравнению с другими видами туризма, а возможности его развития в России — безграничны.

Список литературы:

1. 7 фактов о событийном туризме [Электронный ресурс]: Азбука туриста. URL: <http://азбука-туриста.рф/turistu-na-zametku/7-faktov-o-sobytijnom-turizme.html>
2. Все о Тульской области [Электронный ресурс]: Культурно-туристский портал Тульской области. URL: <http://www.tulagid71.ru/about-tula-region/>
3. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие /Под общей ред. М. Горбылевой.-Мн.: «Экономпресс», 1998.—400 с.[Электронный ресурс]: URL: <http://tourism-book.com/pbooks/book-36/ru/chapter-1733/>

УДК 378.14

*Вейс Т.П., к.с.н.
доцент кафедры «Экономика»*

*Мареева Л.А.
старший преподаватель «Экономика»
Свиридова Д.С.*

*ассистент кафедры «Экономика», Тульский институт
управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: ekonomika-tiub@mail.ru*

*Weis T.P., PhD
associate professor of department «Economics»*

*Mareeva L.A.
Senior lecturer department «Economics»
Sviridova D.S.*

*assistant of department «Economics», Tula Institute of Management and Business named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: ekonomika-tiub@mail.ru*

СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ БАЗЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

BECOMING AN INNOVATIVE FRAMEWORK OF VOCATIONAL EDUCATION

Аннотация: в данной статье рассматривается профессиональное образование, развивающееся в направлении формирования инновационного профессионального образования, которое может подготовить специалистов, работающих в изменяющихся условиях

Ключевые слова: инновации, развитие, профессиональное образование

Abstract: this article focuses on vocational education, developing in the direction of formation of innovative vocational education that can prepare professionals working in a changing environment

Keywords: innovation, development, vocational education



Динамичное развитие экономики на инновационной основе обуславливает изменение задач высших образовательных учреждений и потребность в постоянном совершенствовании образовательных систем с учетом потребностей страны, края, города. Необходимо постоянное совершенствование методов и методики подготовки высококлассных специалистов на основе модернизации учебного процесса и решения практических задач, адекватных современной модели развития социально-экономической среды [3].

В основе профессиональной подготовки лежит интеграция ступеней профессионального образования (начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального образования). Инновационный подход к процессу развития института образования является и основополагающим фактором формирования современного общества. Инновации, являясь ключевыми элементами общественности, существенным образом трансформируют все стороны жизни общества.

«Инновации в образовании... — это искусственно организованный процесс, направленный и управляемый для достижения определенного результата — воспроизводство компетентных, конкурентоспособных профессиональных кадров» [2].

Интеграция в образовательный процесс инновационных технологий, направленных на повышение качества образования, оказывает стимулирующее воздействие на самоопределение, саморазвитие и самореализацию будущих специалистов в процессе их профессионального образования. Интеграция в образовательный процесс инновационной корпоративной культуры, мотивация внутренней конкурентной среды способствует совершенствованию социального института образования и развитию у обучающихся профессиональной конкурентоспособности и компетентности. Инновационное образование становится механизмом социального внедрения в образовательный процесс инноваций и их развития, а также способствует социальной профессионализации личности.

Развитие современной системы образования, безусловно, должно осуществляться в направлении развития непрерывного образования. Непрерывное образование — это новый способ деятельности, целью которой является комплексное формирование личности, поступательное обогащение ее творческого потенциала, постоянное развитие способностей [1]. Таким образом, непрерывное образование призвано обеспечить не просто поэтапное, а целостное развитие человека. Именно это и отличает его от традиционной системы образования.

Исследователь Б.С. Гершунский считает, что возрастная и содержательная структура единой системы образования включает три ступени:

- общее образование, включающее в себя систему дошкольного воспитания, систему общего среднего образования (общеобразовательная школа, ПТУ, техникумы);
- специальное образование (ПТУ, техникумы, вузы);
- система профессионального и общего совершенствования (ФПК, ИПК, ИУУ, ИУВ, курсы, вечерние факультеты, изучение и внедрение опыта, аспирантура, стажировка и т.д.) [2].

Современное профессиональное образование не только осуществляет функцию подготовки к профессиональной

деятельности, но и включает в себя ряд конкретных видов (уровней, ступеней). Появляются образовательные учреждения, в которых решаются задачи последовательного получения нескольких видов (уровней) профессионального образования (начального и среднего; среднего, высшего и послевузовского), образовательные программы которых сопряжены друг с другом. Возникают принципиально новые возможности прохождения ряда образовательных ступеней в одном профессиональном учебном заведении.

Для создания более точного прогноза потребностей экономики России в квалифицированных кадрах Министрство образования и науки РФ инициировало новый двухлетний эксперимент. Начиная с 2014 г. вводится дополнительный (неосновной) показатель мониторинга эффективности вузов — трудоустройство выпускников.

Система профессионального образования призвана развиваться не только синхронно с экономикой государства, но и, в известном смысле, опережая ее, поскольку она готовит кадры для будущего. На сегодняшний день необходимым является подход, при котором образовательные программы должны в большей степени быть ориентированы на рынок труда. Для этого одинаково нужны и расширение диалога с работодателями, и изменения в отношении работников вузов к проблемам трудоустройства выпускников. Работодатели должны участвовать в планировании учебных программ на постоянной основе.

Новым направлением в инновационном развитии профессионального образования в целом и региональной системы профессионального образования в частности является внедрение дуальной системы подготовки кадров. Дуальная модель профессионального образования предполагает, что образовательная организация осуществляет только теоретическое обучение, а практическая часть подготовки проходит на рабочем месте в условиях реального производства с преподавателями из числа опытных работников. Это предопределяет появление новой ниши деятельности ТПП. Последние должны сформировать единое информационное поле, организовать в региональном пространстве эффективное сотрудничество бизнес-структур и образовательных организаций в процессе дуального обучения.

Учитывая прямые взаимодействия между образованием и другими социальными институтами, в данном случае с бизнес-сообществом, следует отметить непосредственное влияние образования на процесс формирования современного российского бизнес-класса, в котором заинтересовано сегодня общество в целом. Поэтому в создании нового содержания образования на основе современных научно-методологических подходов в рамках инновационной структуры подготовки заинтересованы, прежде всего, молодежь, студенты. Большинство из них ждет от профессионального образования не столько академических знаний, сколько профессии, востребованной на рынке труда. Поэтому все большее значение в условиях поиска инновационных направлений в развитии образования приобретает качество образования.

Важным показателем качества образования в вузе является увеличение объемов научных исследований по заказам производства и корпораций, для этого необходимо развивать связи кафедр с предприятиями отраслей национальной экономики.



Список литературы:

1. Зинченко Г.П. Непрерывное образование – веление времени. М.: Знание, 2008. С.63
2. Зинченко Г.П. Непрерывное образование в советском обществе: формирование концепций и проблемы ее реализации: автореф. дисс. д-ра филос. наук – М., 1990. 45с.
3. Перспективные проблемы развития системы непрерывного образования // Сб. науч. тр. / АПН СССР, НИИ общ. педагогики; редкол.: Б.С. Гершунский (отв. ред.) и др. М.: АПН СССР, 1997. 182с.
4. Гневко В.А. Инновационные методы модернизации образования в вузовских структурах // Экономика и управление. № 6 (104), 2014, С.32.

УДК 331.1

Власенко Е.Е.
Старший преподаватель кафедры «Менеджмент»
Тульский институт управления и бизнеса
имени Никиты Демидовича Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: E.E.Vlasenko
Vlasenko E. E.
Senior lecturer of department «Management»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
e-mail: E.E.Vlasenko

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА MODERN METHODS OF PERSONNEL MOTIVATION

Аннотация: В статье рассматриваются методы мотивирования эффективного трудового поведения. Отражено значение профессиональной мотивации как регулятора трудовой деятельности.

Ключевые слова: мотивация, основные теории мотивации, методы материального и нематериального стимулирования персонала.

Abstract: This article describes how to motivate effective work behavior. Recognized value of motivation as the regulator of work.

Keywords: motivation, basic theories of motivation, methods of material and non-material stimulation of the personnel.

Являясь важнейшим регулятором трудовой деятельности, исследование профессиональной мотивации представляет собой актуальное направление современного управления персоналом. Создание и поддержание мотивации является достаточно сложным процессом, так как действующие мотивы видоизменяются в зависимости от особенностей работников, поставленных задач и времени.

Совершенно идентичную работу один и тот же человек может делать, затрачивая различную степень усилий. Он может работать в полную силу или в полсилы. Помимо этого, он может стремиться брать работу полегче, а может браться за сложную и тяжелую работу. Всё это зависит от того, насколько он мотивирован на затрату больших усилий при выполнении своей работы.

Основой для многих современных теорий мотивации персонала являются исследования американского психолога Абрахама Маслоу, который предположил, что человек мотивируется удовлетворением серии потребностей, выстроенных в иерархическую пирамиду – пирамиду потребностей Маслоу.

Существующие теории мотивации раскрывают понимание мотивов трудовой деятельности человека, а также

дают инструментарий для управления этими мотивами на практике (таблица 1).

В настоящее время существует большое количество методов мотивирования эффективного трудового поведения:

1. Материальное поощрение. В соответствии со статьей 191 Трудового Кодекса Российской Федерации к мерам материального поощрения, относятся выплата премий и награждение ценным подарком. Помимо этого, в соответствии со статьей 135 Трудового Кодекса РФ, работодатель устанавливает различные системы оплаты труда, включая размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования, которые устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Далее рассмотрим подробнее меры материального поощрения работников.

Премия – это денежная выплата работнику сверх заработной платы за достижение определенных результатов в труде [2].



Таблица 1. Основные теории мотивации

Название теории	Основная суть теории
Иерархия потребностей Абрахама Маслоу (1943 г.)	Иерархия потребностей представлена как пирамида из пяти уровней: 1) физиологические потребности; 2) потребности в безопасности; 3) социальные потребности; 4) потребности в признании; 5) потребности в самовыражении. Согласно теории потребности более высокого уровня появляются только после удовлетворения потребностей низших уровней.
Теория приобретенных потребностей Дэвида Макклелланда (1940-е гг.)	Согласно теории человеку присущи три вида потребностей: во власти, в успехе и в принадлежности, т.к. первичные потребности, как правило, уже удовлетворены.
Теория потребностей Клейтона Пола Альдерфера	Согласно теории выделяют три основные группы потребностей: существования, в связях и росте. Потребности представлены в иерархическом порядке, однако, движение по ним, в отличие от теории потребностей Абрахама Маслоу, возможно как снизу вверх так и сверху вниз.
Двухфакторная теория мотивации Фредерика Герцберга(конец 1950-х гг.)	В рамках этой теории, в результате экспериментов было выделено две категории факторов оценки степени удовлетворенности от выполняемой работы: гигиенические (удерживающие на работе) и мотивирующие к работе.
Теория справедливости Джона Стейси Адамса (1963 г.)	Основывается на утверждении, что люди субъективно оценивают соотношение между затраченными усилиями и полученным вознаграждением и сравнивают это соотношение с показателями других людей, выполнявших такую же работу.
Мотивационная теория ожиданий Виктора Врума	Теория основана на взаимосвязях между усилиями, которые предпринимает индивид, его уровнем исполнения рабочих заданий и желательностью ассоциируемых с упорным трудом результатов. Работник должен иметь такие потребности, которые могут быть в значительной степени удовлетворены в результате предполагаемых вознаграждений.
Процессуальная теория мотивации Лаймана Портера и Эдварда Лоулера (1968 г.)	Сочетает в себе элементы теории ожиданий и теории справедливости. Модель включает в себя четыре переменные: затраченные усилия, полученные результаты, вознаграждение, степень удовлетворения.
Теория X и теория Y Дугласа Мак-Грегора	Заключается в том, что всех работников можно разделить на два типа: тип X (люди, которым нужно руководить методами поощрения и наказания, тем самым принуждая их к труду) и тип Y (люди, для которых следует создать подходящие условия, в которой будет проявляться их самомотивация).
Теория ЗУильяма Оучи	Сотрудник начинает работать лучше, если имеет возможность принимать участие в деятельности и управлении организацией.

Применение премиальных систем является мощным стимулом, способствующим формированию у работников материальной заинтересованности и стремления к эффективному выполнению поставленных перед ними задач и, как следствие, достижению целей, стоящих перед организацией в целом.

Премии можно классифицировать следующим образом:

- премии, выплачиваемые с определенной периодичностью (ежемесячная, квартальная премия и по итогам работы за год).
- разовые премии (премия за достижения в работе, премия за выполнение особо важного задания и т.д.).
- премии, не связанные с производственным процессом (премия к юбилейной дате работника, премия к праздничному дню, премия в связи с уходом работника на пенсию и т.д.).

Предложенный перечень не является полным, каждая конкретная организация может выбрать и другие критерии для материального поощрения своих сотрудников.

Ценный подарок – это предмет, который имеет материальную ценность [2].

Сам по себе термин «ценный» предполагает, что подарок не должен быть символическим (сувениры, ручки, блокноты и т.д.), Максимальная стоимость ценного подарка не ограничивается законодательством и определяется работодателем по его усмотрению.

Ценным подарком работник может быть награжден за достижения в работе, за другие достижения в труде, а также в связи с личным юбилеем или праздничным днем.

Награждение ценным подарком, как и выплата премии, оформляется соответствующим приказом.

2. Социальные методы. Социальная политика организации представляет собой мероприятия, связанные с предоставлением работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера [3].

Социальные методы поощрения могут предоставляться в различных формах:

- материальная денежная форма (приобретение работниками акций предприятия по сниженной цене, предоставление льготных кредитов, оплата обучения работников, дотации на питание сотрудников в столовой организации, оплата мобильной связи и т.д.)
- материальная неденежная форма (льготные путевки в санатории (для сотрудников), льготные путевки в детские лагеря (для детей сотрудников); приобретение продукции, производимой организацией, со скидкой или бесплатно; предоставление билетов на посещение различных культурных мероприятий; введение сокращенной рабочей недели или дня; обеспечение бесплатной подписки на периодические издания и т.д.)

3. Морально-психологические методы – нематериальные стимулы, не касающиеся каких-либо расходов рабо-



тодателя. Данные методы особенно актуальны для применения в организациях с ограниченными материальными ресурсами стимулирования и подразделяются два вида:

- видимые вознаграждения (выделение организацией автомобиля, предоставление места для парковки автомобиля сотрудника и т.д.)
- публичные вознаграждения (вынесение благодарности в приказе, введение в организации почётных званий таких как, «Лучший работник месяца» с последующим вывешиванием фотографий лучших сотрудников на Доску Почёта).

4. Отдельной группой методов мотивирования сотрудников стоит выделить наказание как средство мотивации.

Если основной целью применение различных поощрений являются стремление к достижению лучших результатов и развитию, то использования наказаний в организации выступает средством избегания ошибок.

В одних фирмах отдают предпочтение наказаниям, в других — поощрениям, где-то нашли золотую середину. Основная цель наказания — это недопущение действий, которые могут принести вред фирме. То есть наказание ценно как барьер, который не позволит повторить эти действия в будущем и послужит примером всему трудовому коллективу. При этом, наказывая нежелательные действия, мы определенным образом поощряем тех сотрудников, которые

работают в разрешенном направлении. При наказании сотрудника обязательно наличие объяснения, за что и зачем применяется наказание. Наказание обязательно должно соответствовать проступку.

Наказание в материальной (денежной) форме допустимо лишь в том случае, когда действия сотрудника организации причинили прямой материальный ущерб, который можно просчитать и измерить. Во всех иных случаях применение к сотруднику штрафных санкций недопустимо, так как в Трудовом Кодексе РФ такой меры взыскания не предусмотрено.

Мотивация персонала представляет собой важнейший регулятор трудовой деятельности и одно из важнейших условий успеха организации.

Построение системы мотивации на предприятии дает возможность, с одной стороны, решить экономическую проблему, т. е. эффективная система мотивации позволяет повысить экономические показатели деятельности организации и двигаться в направлении её стратегических целей, а с другой стороны, позволяет решить психологическую проблему. Ни одна компания не может преуспеть безнастроив работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня приверженности персонала, без заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение общих целей организации.

Список литературы:

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 13.07.2015)
2. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/personnel/a110/44039.html>
3. Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://iteam.ru/publications/human/section_48/article_4208/

УДК 33.338.2

Воробьева Е. В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления
и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Vorobeva E. V.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ MAIN SOURCES OF FINANCING OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Аннотация: В статье рассматривается актуальная проблема финансирования малого бизнеса в России. Финансирование малого бизнеса — наиболее острый вопрос, с которым сталкивается каждый предприниматель, ведущий свое дело. Одной из основных проблем развития малого и среднего предпринимательства в России на современном этапе является низкая доступность кредитных ресурсов коммерческих банков и лизинговых схем.

Ключевые слова: малый бизнес, источники финансирования малого и среднего бизнеса, банковское кредитование
Abstract: The article deals with the actual problem of financing small businesses in Russia. Financing for small business — the most pressing issues faced by every entrepreneur, leading the business. One of the main problems of development of small businesses in Russia at the present stage is the low availability of credit resources of commercial banks and leasing schemes.

Keywords: small business, sources of financing small businesses, bank lending



Финансирование малого бизнеса — наиболее острый вопрос, с которым сталкивается каждый предприниматель, ведущий свое дело. Этот вопрос у него возникает на самых разных стадиях жизни бизнеса. Наиболее остро он беспокоит предпринимателя в начале организации своего дела, однако не менее актуален он и на стадиях развития бизнеса.

Основной источник финансирования малого бизнеса — это собственные средства владельцев малых предприятий и прибыль, полученная в результате деятельности бизнеса. Зачастую, собственных средств катастрофически не хватает, причём, нехватка финансов может ощущаться как на этапе создания бизнеса (так называемый стартовый капитал), так и в процессе развития предприятия.

Недостаток финансирования малого бизнеса может не только разрушить все планы на дальнейшее расширение бизнеса, но и поставить под угрозу саму деятельность предприятия. Если у крупных организаций и предприятий есть больше способов решить проблему финансирования, например, провести эмиссию акций предприятия, то малый бизнес такой возможности не имеет.

Таким образом, общая потребность действующих субъектов малого предпринимательства в финансовых ресурсах, например, в сфере микрокредитования составляет около 7 млрд. долл. США. Больше всего предпринимателей планируют получение кредитов в государственных фондах поддержки малого предпринимательства (порядка трети тех руководителей малых предприятий, кто собирается привлечь внешнее финансирование).

Обычно принято различать внутренние и внешние источники финансирования малого бизнеса.

К внутренним источникам финансирования малого бизнеса можно отнести — собственные средства предпринимателя, вклады в уставный капитал участников, организующих бизнес, взносы учредителей, безвозмездно переданные учредителями средства сверх размера уставного капитала, а также собственная прибыль предпринимателя. [1]

К внешним источникам финансирования малого бизнеса относятся кредиты под малый бизнес, займы, гранты и различные программы господдержки малого предпринимательства, например, программа самозанятости населения.

Самым распространенным из внешних источников финансирования являются кредиты, выдаваемые малому бизнесу.

Кредитованием малого бизнеса, как правило, занимаются кредитные организации — банки, а также специализированные финансовые организации. Кредит под малый бизнес является доминирующим среди всех источников финансирования, так как основными держателями денежных средств являются банки. У предприятий же, или как говорят, у предприятий реального сектора экономики, деньги являются исключительно средством предпринимательского процесса и постоянно находятся в движении. Банки же наоборот консолидируют денежные средства, поэтому банк — это один из основных финансовых институтов, где можно взять деньги на организацию и развитие своего бизнеса много и надолго.

Хотя кредитование малого бизнеса и является доминирующим среди всех источников внешнего финансирования, реально же получить кредит под малый бизнес очень непросто. Несмотря на то, что в последнее время появились предложения для малого бизнеса — кредит за один день,

реальное состояние дел с кредитованием малого бизнеса оставляет желать лучшего.

Основная причина этого в том, что банки рассматривают малый бизнес как самый рискованный и незащищенный. Более того, малый бизнес, как правило, не спешит показывать свою капитализацию, поэтому и банки понимая это, считают, что малый бизнес недолговечен, и соответственно не надежен в качестве клиента для кредитования. Из-за этого банки предъявляют особые требования для получения кредита под малый бизнес. [2]

Основное требование, предъявляемое банками при рассмотрении вопроса о выдаче кредита под малый бизнес, является срок существования самого бизнеса. Стандартное требование в большинстве банков — существование бизнеса не менее одного года. Есть банки, у которых порог минимального времени существования бизнеса снижен до 6 месяцев. Учитывая это обстоятельство — кредит на открытие своего дела, или как его еще называют кредит на старт, банки практически не предоставляют, только в исключительных, индивидуальных случаях. Все же в последнее время на рынке кредитования малого бизнеса появились некоторые публичные предложения по предоставлению кредитов на стартапы. Но вот в отношении процентных ставок они оставляют желать лучшего.

Второе важное требование — это залоговое обеспечение выдаваемого кредита. Не каждое имущество банк принимает в обеспечение по кредиту под малый бизнес. Основные виды залогового имущества, принимаемого в качестве залога — это автомобили и недвижимое имущество.

Если у предпринимателя есть необходимость в кредите для развития своего бизнеса, и он может исполнить основные требования к выдаваемым кредитам, то вполне возможно отправиться в банк за кредитом на развитие своего бизнеса. Однако необходимо помнить, что предложения различных банков по предоставляемым кредитам под малый бизнес имеют разные условия. Предприниматель должен обязательно разбираться в таких вопросах как: формы кредитования и виды кредитов, стоимости кредита (процентная ставка и дополнительные расходы), а также нюансах залогового обеспечения кредитов, ну и конечно учитывать особенности кредитных платежей. [3]

В рамках целевых программ, разработанных на общегосударственном уровне и в регионах, финансирование малого бизнеса осуществляется на определенных условиях. То есть, чтобы получить субсидии, предприятие должно соответствовать определенным требованиям, которые могут несколько отличаться в зависимости от конкретной программы поддержки малого и среднего бизнеса. Есть и обязательные условия, которые действуют для всех целевых программ. К ним относятся следующие требования:

- предприятие должно быть включено в Единый реестр субъектов малого предпринимательства;
- предприятие не должно иметь задолженности по платежам в бюджет;
- отсутствие просроченной задолженности по кредитам.

Следует также учитывать, что бюджетное финансирование малого бизнеса в рамках различных программ проходит, в основном, на конкурсной основе.

Финансирование малого бизнеса может быть выражено в следующей форме:



- компенсация части процентной ставки по кредитам, которая, в зависимости от срока кредита, может составлять 1/3, 1/2 или 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- компенсация затрат на вознаграждения за предоставление банковских гарантий;
- компенсация затрат по договорам лизинга (финансовой аренды);
- возмещение части затрат по договорам на присоединение к электросетям;
- возмещение части затрат на выполнение работ по присоединению к инженерным сетям, а также проектирование этих работ;
- компенсация затрат по прохождению обязательной сертификации.

В зависимости от конкретной программы финансирования малого бизнеса, в список субсидируемых затрат могут включаться затраты на аренду зданий и помещений, оплату транспорта, услуг сторонних организаций (например, юридических, бухгалтерских) и другие.

Среди проблем, с которыми сталкиваются представители малого бизнеса в процессе кредитования, следует выделить большие сроки рассмотрения заявок, отсутствие долгосрочных кредитов, высокие ставки процентов.

Одним из основных препятствий для получения предпринимателем средств является залоговое обеспечение. Дополнением к этому банки потребуют застраховать залоговое имущество. Малый бизнес имеет специфическую структуру активов, в которой минимален вклад недвижимости, что могло бы служить залогом возврата кредита. В настоящее время согласно действующей законодательной базе и условиям прохождения дел в арбитражных судах реализовать заложное имущество достаточно сложно. На это уходит много времени и средств. К тому же недостаточно развита инфраструктура реализации залогов. При следовании действующим нормативным актам залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Кроме того, у банков нет действенных инструментов возврата кредитов еще и потому, что в судебных инстанциях дела о банкротстве предприятий рассматриваются годами. Следует также учитывать, что в течение срока действия кредитного договора стоимость имущества может претерпеть качественные изменения.

Согласно экспертным оценкам, кредитование малого бизнеса в ближайшие годы станет одним из наиболее быстрорастущих сегментов рынка банковских услуг.

Обеспечить доступ предпринимателей к кредитам — значит не только поддержать существующий сектор малого предпринимательства и вывести его из тени, но и стимулировать появление новых предприятий. Согласно данным проведенных исследований, доступ к финансовым ресурсам из 875 тыс. единиц ежегодно имеют лишь порядка 13–15 тыс. малых предприятий. Это означает, что сегодня в России организации, предоставляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают менее 1% потенциального рынка.

Кредитование малого бизнеса представляет для банков значительный интерес в силу высокой доходности этих операций (годовые ставки по рублевым кредитам от 20%).

Кроме того, малый бизнес более мобилен, он активно реагирует на изменение конъюнктуры рынка, поэтому портфель из сотни малых кредитов будет менее рискованным, чем из одного крупного.

Но для более активного кредитования субъектов малого бизнеса кредитным учреждениям необходимо разрабатывать специальные механизмы управления рисками в сфере кредитования малых предприятий. Одна из наиболее распространенных в практике зарубежных банков, а в последнее время и в российских, методов оценки кредитного риска являются различные модели скорринга, который позволяет по ряду параметров с учетом их значимости для отдельных групп заемщиков оценить кредитоспособность конкретного заемщика.

Совершенно неоправданно практикуемое банками занижение суммы кредита под предлогом минимизации рисков. В действительности занижение суммы способно лишь увеличить риски из-за срыва проекта на заключительных стадиях его реализации. То же самое относится к выбору сроков кредита. Более длительный срок кредита увеличивает его риск, однако искусственное сокращение сроков может оказать негативное воздействие на заемщика, подтолкнуть его к более рискованным, ошибочным хозяйственным решениям. В результате общие риски заемщика и банка только увеличатся.

Одним из способов минимизации риска является его опосредование. Оно заключается в том, что ресурсы направляются не самим заемщикам, а неким промежуточным финансовым институтам, непосредственно ориентированным на нужды малого бизнеса и имеющим отработанные процедуры. В качестве таких институциональных получателей могут выступать кредитные союзы малых предприятий, региональные фонды поддержки малого предпринимательства, лизинговые компании.

Улучшение ситуации, связанной с кредитованием малого бизнеса, невозможно без активной поддержки со стороны государства. Оно должно заинтересовывать банки в выдаче кредитов небольшому бизнесу, в первую очередь, за счет предоставления им налоговых льгот. Все более актуальной становится идея реализации крупномасштабных проектов и схем гарантированных кредитов для малых предприятий с государственным участием. Эти схемы строятся на сочетании инвестиционного и краткосрочного кредитования в различных формах: прямые кредиты малому и среднему бизнесу, поддержка его инвестиционной деятельности через кредитование лизинговых услуг, микрофинансирование, кредитная кооперация и т.д.

Дальнейшее развитие кредитования малого бизнеса находится в прямой зависимости от политической воли государства. Причины проявить такую волю есть: малые предприятия — наиболее гибкий сегмент экономики, и без его активного развития не достичь одного из важнейших ориентиров Концепции социально-экономического развития до 2020 года — роста доли среднего класса до 60%.

В настоящее время необходима разработка новой идеи развития российского малого предпринимательства, функционирования систем его государственной поддержки. Ключевым моментом здесь должна быть устойчивая хозяйственная взаимосвязь малого, среднего и крупного бизнеса, что в свою очередь должно стать объектом целенаправленной политики государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.



Список литературы:

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Стат. сб./ Росстат. – М., 2013. – 151 с.
2. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Сафронов П.А. Проблемы малого и среднего бизнеса в РФ// Экономист. – 2013. – №12 – С.38-42
3. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике // Проблемы современной экономики. – 2013. – №2. – с.47

УДК 33.338.1

Vorobeva E.V.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov, Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ VENTURE CAPITAL OF INNOVATION PROJECTS: PROSPECTS AND CHALLENGES

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности венчурного инвестирования наукоемких проектов в современных условиях. Показана значимость данной деятельности в целях стимулирования инновационного развития экономики страны.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурное предпринимательство, инновационный проект

Abstract: This article describes the features of high-tech venture capital investment projects in the current conditions. The importance of this activity in order to stimulate innovative economic development of the country.

Keywords: venture financing, venture entrepreneurship, innovation project

В последние десятилетия значительное развитие получил специфический вид бизнеса – так называемое венчурное финансирование. В самом общем виде под такой формой финансирования понимается выделение прямых инвестиций малым и средним предприятиям, активно применяющим интеллектуальные ресурсы, разрабатывающим и производящим преимущественно наукоемкую продукцию. Сам по себе термин «венчурный» происходит от английского «venture», которое имеет два смысла: «предприятие» и «риск». Это во многом отражает сущность венчурного предпринимательства, связанного со значительным уровнем риска: объединение денежных капиталов одних предпринимателей с интеллектуальным потенциалом других предпринимателей с целью обеспечения высокого уровня доходов.

Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами – физическими или юридическими лицами (Unquoted или Unlisted Companies). Инвестиции направляются либо в акционерный капитал (Equity Investment или Financing) закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита (Debt Financing), как правило – среднесрочного по западным меркам, то есть на срок от 3 до 7 лет. На практике, однако, наиболее часто

встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая – предоставляется в форме инвестиционного кредита. Прямые частные инвестиции направляются из финансовых образований (компаний и фондов), практически идентичных по структуре и принципам формирования венчурным фондам, в компании, находящиеся на более поздних стадиях развития.

Венчурный или прямой частный инвестор, как правило (в идеале), не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае, при первичном инвестировании). И в этом – его коренное отличие от «стратегического инвестора» или «партнера». Последний зачастую изначально желает установить контроль над компанией, интересующей его по тем или иным соображениям. Цель венчурного капиталиста иная. Приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет (Minority Position или Stake), инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага (Financial Leverage) для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового.

Все перечисленные риски несет на себе компания, и ее менеджеры. При этом еще одним предпочтением венчурно-



го инвестора является принадлежность контрольного пакета менеджером компании. Имея у себя контрольный пакет, они сохраняют все стимулы для активного участия в развитии бизнеса. Если компания, в период нахождения в ней в качестве совладельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, до инвестиций (Pre-money Valuation), риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение. Если же компания не оправдывает ожидания венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги (в том случае, когда компания объявляет себя банкротом), либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. И второй и третий варианты считаются неудачами. Прибыль (Capital Gains) венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес.

Для финансового обеспечения разработки новых конкурентоспособных потребительских товаров и услуг на современном этапе развития России остается практически единственный путь – создать условия для привлечения на эти цели частного российского капитала.

Однако процесс привлечения частного капитала в высоко рискованный инновационный сектор не так прост, а, следовательно, необходимы специальные институты, которые бы обеспечивали процесс взаимодействия владельцев капитала и его потенциальных получателей, т.е. необходима специальная инновационная инфраструктура.

Одними из первых элементов инновационной инфраструктуры современной России стали бизнес-инкубаторы и технопарки.

В настоящее время инновационная инфраструктура значительно расширилась и в общем случае в нее можно включить следующие организации:

- производственно-технические (инновационно-промышленные центры, технопарки; технико-внедренческие зоны и пр.);
- консалтинговые (налоговое, бухгалтерское, юридическое консультирование, консалтинг в сфере внешнеэкономической деятельности и т.д.);
- финансово-кредитные (банки и иные кредитные организации, инвестиционные фонды, прежде всего венчурные);
- кадровые (подготовка кадров как непосредственно в области разработок новых технологий, так и в области менеджмента);
- информационные (федеральные, региональные и местные информационные агентства, а также особо необходимо выделить систему Интернет, на базе которой развивается достаточно много венчурных проектов);
- логистическо-сбытовые (логистические компании, маркетинговые организации, внешнеторговые объединения и пр.);
- органы государственного регулирования (прежде всего государственные).

Однако следует заметить, что, не смотря на достаточно большую инфраструктуру, с внешней ее стороны (множество организаций) развитость пока еще является недостаточной. Основными причинами этому являются высокие риски, которые порой ничем не оправданы, а также отсутствие должного общего уровня развития инфраструктурных элементов самих по себе.

Определить общее число венчурных фондов, присутствующих в настоящее время в России, довольно трудно в связи с тем, что далеко не все из них являются активными. Считается, что количество существующих фондов – примерно 80, причем, активно действующих из них – не более 20. Общий объем привлеченных фондами средств составляет от 3 до 5 млрд. долл.

Все действующие на территории России и работающие извне с Россией фонды не являются российскими резидентами, что, как уже отмечалось выше, является общемировой практикой.

В подавляющем большинстве работающих сегодня с Россией фондов присутствует значительная доля средств европейских инвесторов. В Европе же под венчурным бизнесом чаще всего понимается финансирование развития компаний. Поэтому существующий сейчас в стране венчурный бизнес практически не оказывает поддержки разработке и внедрению российских товаров и технологий для 21 века.

Считается, что сейчас в России сложилось сочетание необходимых для развития венчурного бизнеса факторов:

- предстоящие в ближайшие десятилетия революционные перемены в сферах производства широкой номенклатуры товаров и услуг под влиянием применения в них современных информационных технологий;
- изготовители сначала производят товары в расчете на гипотетических усредненных покупателей, а затем «заставляют» реальных индивидуумов этот товар приобретать – приходит другой. Сначала производители должны будут выяснить с помощью информационных технологий у каждого реального покупателя, что можно сделать для удовлетворения его индивидуальных потребностей, и только после этого для него товар изготовить. Современные технологии сбора, обработки и передачи информации уже сейчас позволяют начинать эти изменения, которые продлятся не одно десятилетие, постепенно затрагивая все большее число отраслей производства товаров и услуг;
- наличие в России научно-технического потенциала для развития новых приложений телекоммуникационных технологий в производстве широкой номенклатуры товаров и услуг для населения. Причем этот потенциал могут составлять, не только, как уже отмечалось выше, специалисты, работавшие в научно-технических подразделениях ВПК, но и большое количество молодых программистов, с достаточно высоким уровнем квалификации (темпы роста создаваемых WEB-сайтов в сети Интернет одни из самых высоких в мире);
- наличие потенциального российского венчурного капитала. Существующие оценки объемов российских частных капиталов, размещенных вне страны, которые колеблются в пределах от 100 до 300 млрд. долл., позволяют надеяться на резкий рост венчурного капита-



ла, вкладываемого резидентами в России в ближайшие 5-10 лет. Высокий уровень технического образования в России (1,5 млн. человек), который превышает аналогичный уровень в США в 2 раза, делает значительной вероятностью наличия российского венчурного капитала у людей, способных оценить перспективность предлагаемых бизнес-идей

Среди основных проблем, которые в настоящее время можно выделить в области венчурного инвестирования наиболее остро стоят следующие:

- отсутствие четкой государственной политики в области регулирования венчурного бизнеса;
- несовершенство нормативно-правовой базы;
- отсутствие институциональных инвесторов, готовых осуществлять инвестиции на значительный срок при этом имея в виду достаточно высокий уровень риска;
- недостаточная информированность разработчиков, малых и средних фирм о работе венчурных фондов;
- недостаточная открытость научных учреждений, отсутствие единой базы о перспективных проектах и разработках;
- недостаточно благоприятный инвестиционный климат с точки зрения долгосрочных инвестиций;

- дефицит профессионалов в области инновационного менеджмента.

Венчурный бизнес, который обеспечивает приток частных средств для малых компаний, развивающих инновации в целях продажи большим компаниям и, в обмен на высокие риски, обеспечивает высокую доходность для инвесторов, доказал эффективность института венчурного инвестирования в развитых странах, как одного из действенных инструментов реализации инновационной модели роста.

Также нельзя не отметить развитие неформального сектора венчурного инвестирования (в частности, бизнес-ангелов), который особенно важен для компаний, находящихся на первых этапах своего развития.

В настоящее время в России получила развитие и продолжает развиваться венчурная индустрия, и в частности венчурное инвестирование. Однако все еще остаются проблемы, которые требуют решения. Как справедливо отмечает Д. Бердников, венчурный капитал участвует в процессе коммерциализации знаний и технологий, но для того чтобы было что коммерциализировать, необходимо эффективное функционирование первоначальных стадий инновационного процесса – фундаментальных исследований и НИОКР, что возможно только при наличии развитой инновационной инфраструктуры.

Список литературы:

1. Гуськова Н. Д. Инвестиционный менеджмент: учебник/ Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.
2. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование. Учебник 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 450 с.
3. Новиков А. И., Солодкая Т. И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах. Учебное пособие для бакалавров. М.: Дашков и Ко, 2013. – 257 с.

УДК 330.101

*Губернаторова Н. Н., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужский
филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия
e-mail: drozdik2006@yandex.ru*

*Костина О.И., к.э.н.
профессор кафедры «Финансы и кредит» Калужский
филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия
e-mail: olgak861@yandex.ru*

*Gubernatorova N.N., PhD,
associate professor of department «Finance and credit»
Kaluga branch of financial University Kaluga, Russia
e-mail: drozdik2006@yandex.ru*

*Kostina O. I., PhD
associate professor of the department «Finance and credit»
Kaluga branch of financial University, Kaluga, Russia,
e-mail: olgak861@yandex.ru*

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ FEATURES OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA AND ABROAD

Аннотация: в работе рассматриваются особенности развития и роль малого предпринимательства в России и за рубежом, методы и формы экономической и административной поддержки в мире, основные направления и факторы развития малого предпринимательства в Китае, США, Великобритании и Германии.

Ключевые слова: функции малого предпринимательства, методы и формы экономической и административной поддержки малого бизнеса, государственное регулирование.

Abstract: the paper discusses the peculiarities of the development and role of small business in Russia and abroad, methods and forms of economic and administrative support in the world, the main directions and factors of development of small entrepreneurship in China, USA, UK and Germany.

Keywords: functions of small business, methods and forms of economic and administrative support to small business, state regulation.



Малый бизнес играет важнейшую роль в экономическом развитии любого государства, так как является основой обеспечения стабильности в обществе. Основные функции, которые выполняет малый бизнес, это социально-экономические, такие как формирование конкурентной среды, поддержка инвестиционной активности путем мобилизации предпринимательского и творческого потенциала предпринимателей, снижение социальной напряженности через обеспечение занятости населения.

В Великобритании в малом бизнесе занято 13,6 млн. человек, что составляет 49% общей численности занятых, а благодаря мерам государственной поддержки – малое предпринимательство Великобритании считается самым надежным в странах Европы [1]. На малых предприятиях Германии занято около 70% всего занятого населения, они обеспечивают 41% налоговых поступлений и почти 50% ВВП, в США на малых предприятиях с численностью до 100 чел. занято около 40% всего трудоспособного населения страны обеспечивающих примерно тот же процент ВВП. В малом бизнесе Китая занято около 60% населения, и данный сектор обеспечивает 55% ВВП [2].

Главным фактором развития малого предпринимательства является серьезная государственная поддержка. Развитые страны используют примерно однотипный набор методов и форм экономической и административной поддержки:

- программы поддержки малого бизнеса,
- создание и развитие специальных структур, представляющих права и оказывающих информационную, консультационную, инвестиционную помощь малому бизнесу,
- льготное налогообложение,
- антимонопольное регулирование,
- распределение госзаказов малым предприятиям,
- разработку и реализацию правовых актов по поддержке общественных организаций, взаимодействию малого и крупного бизнеса и другие формы поддержки.

Исследуем основные направления стимулирования развития малого предпринимательства в наиболее успешных в данном отношении странах – Китае, Германии, США, Великобритании – и сравним перечень и эффективность программ с российскими аналогами.

Основные направления и факторы развития малого предпринимательства в Китае включают:

Во-первых, информационную и консультационную поддержку. В 2001г. по решению Правительства Китая была открыта государственная некоммерческая информационная служба China SME Online – CSMEO. Целью ее создания стало обеспечение комплексного и своевременного информационного обслуживания населения страны и всех государственных органов по вопросам деятельности малого и среднего бизнеса и рыночной ситуации для малого бизнеса. Службой аккумулируется актуальная информация: о законодательстве; о действующих программах поддержки и субсидирования малого предпринимательства; о поставках и потребностях местных и зарубежных рынков, о возможностях финансирования (в т.ч. привлечения венчурного капитала) и т.д.;

Во-вторых, нормативно-правовое обеспечение развития малого бизнеса. В 2002 г. был принят «Закон Китай-

ской Народной Республики Китая по содействию малым и средним предприятиям, который призван максимально уравнивать малый бизнес в правах с крупными компаниями, в первую очередь за счет обеспечения доступа к финансированию, техническим инновациям, обеспечения поддержки любым компаниям, ВУЗам, обслуживающим малый и средний бизнес;

В-третьих, государственное финансирование малого бизнеса. С этой целью создан Государственный фонд развития малого и среднего бизнеса. Средства фонда предназначены для финансирования предприятий стратегических направлений, таких как: разработка инструкций по созданию предприятий; создание системы кредитных гарантий для предприятий; технологические инновации; поощрение специализации и кооперации с крупными предприятиями; подготовка кадров и информационных, консультационных и др. услуг учреждениями для предприятий; создание международного рынка; экологически чистое производство и др.;

В-четвертых, налоговые льготы – вновь созданные компании освобождаются от всех налогов в первые два года своего существования;

В-пятых, обеспечение кредитными гарантиями. Для этих целей создан Кредитный гарантийный фонд, осуществляющий выдачу гарантий субъектам малого предпринимательства;

В-шестых, создание технопарков. Широко распространено создание технопарков и особых экономических зон, что создает предпосылки для инновационного развития, привлечения иностранных инвестиций, венчурного капитала и научно-технических ресурсов.

Несмотря на явные преимущества системы государственной поддержки малого предпринимательства Китая, имеется и существенный недостаток, свойственный также и российской экономике, – это коррупция и повсеместное нарушение авторских прав.

Государственный сектор США взаимодействует с малым бизнесом в следующих основных направлениях:

1. Финансовая поддержка малого предпринимательства, включающая: микрозаймы и кредиты на покрытие значительного долга, финансовая помощь в случае финансовых бедствий;

2. Незначительные налоговые льготы: амортизационная льгота (мелким фирмам разрешено списывать стоимость основного капитала неравными частями или одновременно в течение амортизационного периода), применение специальных режимов налогообложения;

3. Информационные услуги, техническое содействие и тренинг, недорогое обучение начинающим предпринимателям;

4. Размещение госзаказов. Ежегодно Отдел SBA по государственными контрактам помогает малым бизнесам получить примерно 23% из федерального бюджета, отведенного на государственные заказы. Данный отдел также предоставляет малым бизнесам возможности для субконтрактирования, доступ к общественно-просветительским программам и тренингам.

5. Юридическая защита интересов малых бизнесов. Поскольку содержание юристов дорого для малых предпринимателей, в 1978г. при SBA был создан отдел, который



тщательно изучает законодательные акты Конгресса, выступает от лица малых предприятий в суде или конгрессе и производит оценку процедурно-правового давления на малый бизнес;

6. Создание бизнес-инкубаторов. Широко развиты в США бизнес-инкубаторы (по различным данным от 850 до 1100). Причем все большее распространение начинают получать (около 25%, и доля их неуклонно растет) коммерческие бизнес-инкубаторы, которые имеют своей целью получение прибыли за счет участия в акционерном капитале (выкупают 30-70% акций). В США насчитывается самое большое количество свободных экономических зон в различных вариациях (чуть меньше 300) [3].

Государственный сектор Великобритании в качестве основных направлений воздействия на сектор малого предпринимательства использует создание благоприятных условий для становления и развития стартапов (начинающих или планирующих открыть свой бизнес предпринимателей) и уже существующего малого бизнеса, за счет:

- 1) облегчения доступа к финансированию, в том числе:
 - предоставление займов малым предприятиям, разработавшим перспективные бизнес-планы, но не имеющим обеспечения либо кредитной истории для получения коммерческого кредита с помощью государственных гарантий залогодателю;
 - поддержка инвестиционных проектов (выдача грантов, льготных займов на приобретение оборудования позволяющего увеличить производственные мощности, число рабочих мест), реализуемых в экономически неблагоприятных районах;
 - приоритетная финансовая поддержка предпринимателей, участвующих в разработке и коммерческой реализации инновационных идей, обеспечивающих рост производственных мощностей, экономию электроэнергии, сокращение потребления углеводородов, повышение конкурентоспособности и др. национальным и региональным приоритетам;
 - участие государства в капитале венчурных фондов;
 - финансовый консалтинг на этапе планирования бизнеса, помощь в привлечении акционерного капитала;
- 2) бесплатной помощи стартующим предприятиям, обучения, информационной и консультационной поддержки будущих и начинающих предпринимателей:
 - помощь в развитии бизнес-идей, консультации по вопросам составления бизнес-планов, финансовым операциям, совершенствования управления предприятием;
 - помощь в найме работников;
 - бизнес-наставничество, развитие деловых навыков, пропаганда самозанятости и помощь в создании социально ориентированных МСП.
 - патронирование новых предпринимателей и оказание им помощи в сложных ситуациях;
 - помощь в установлении деловых контактов в местном бизнес-сообществе;
- 3) совершенствования методов управления бизнесом, развитие рынка труда, совершенствование производственных процессов:
 - компенсация затрат предпринимателей, нуждающихся

в притоке высококвалифицированных работников, на оплату посреднических услуг, кадровых агентств;

- программы, включающие законодательное, информационное, финансовое и техническое обеспечение, применения ресурсо- и энергосберегающих технологий, включая технологии с низким уровнем выброса углекислого газа в атмосферу. Одновременно стимулируется деятельность по сбору и переработке отходов с целью получения сырья для других производств.

4) поддержка инновационных разработок для создания новых продуктов и услуг: разработан ряд программ по оказанию финансовой помощи для развития сотрудничества в инновационной сфере. На поддержку перспективных инновационных разработок малых и средних предприятий выделяется до 1 млн. фунтов, при этом данные вливания не должны превышать 49% от общего объема требуемых инвестиций. Практически все программы разработаны с ориентиром на приоритетные, быстрорастущие отрасли;

5) развитие экспортных возможностей сектора малого и среднего бизнеса. С целью дальнейшего развития экспортного потенциала сектора BIS и FSB (Федерация малого бизнеса) реализуют несколько программ, направленных на оказание информационной, консультационной и технической помощи малым предприятиям, не имеющим опыта внешнеэкономической деятельности;

6) информационное и консультационное обслуживание малого бизнеса.

7) льготное налогообложение. применяется дифференцированная ставка налога на прибыль: чем меньше размер прибыли, тем меньше ставка налога на прибыль. Малые предприятия Великобритании освобождаются от уплаты налога на прибыль с инвестиций, направляемых на телекоммуникационные и информационные технологии.

8) Создание бизнес-инкубаторов. Одна из популярных мер поддержки малого предпринимательства – создание бизнес-инкубаторов – возникла именно в Великобритании в 50-х годах XX в. В настоящее время насчитывается около 300 бизнес-инкубаторов с годовым оборотом 17 млрд. долл. (в России годовой оборот бизнес-инкубаторов составляет 3 млрд. долл.).

Государственный сектор Германии также активно участвует в развитии малого предпринимательства. Основными направлениями государственного воздействия на малый бизнес являются:

- Льготное кредитование. Малому бизнесу в Германии предоставляется ряд льготных условий кредитования: возможность освобождения от выплат в первые 2 года; низкие процентные ставки по выдаваемым кредитам; долгосрочное кредитование (до 15 лет); отсутствие санкций за задержку возвращения кредита; возможность долевого финансирования: часть финансируется за счет государственных средств оставшаяся часть финансируется за счет собственных или других заемных средств;
- Программа поддержки инновационных предприятий. С 2001 года в Германии действует программа поддержки инновационных предприятий под названием «Венчурный капитал для малых технологических



компаний». За прошедшие 11 лет через ассоциацию фондов венчурного капитала более тысячи начинающих венчурных предприятий получили более 500 млн. евро. Для стимулирования инновационных разработок в секторе малого и среднего бизнеса создана «Программа инновационной поддержки малого и среднего предпринимательства», которая предполагает сотрудничество малых и средних предприятий с научными учреждениями;

- Активная информационная поддержка малому бизнесу путем организации всесторонних консультаций для предпринимателей всех стадий развития бизнеса. В Германии данным вопросом занимается Федеральный попечительский Совет;
- Развитие широкой сети бизнес-инкубаторов при ВУЗах (около 200);
- Льготное налогообложение малого бизнеса. В 2010 г. на период кризиса правительство Германии ввело дополнительные меры поддержки малого и среднего бизнеса. Так, налог на прибыль для малых и средних предприятий был снижен с 39% до 30%, а отчисления в фонды соцстрахования — с 6,5% до 3,3%. Также в кризис выросло число микрокредитов (до 25 тыс.), выдававшихся под низкие проценты (4-6% годовых). Причем в 2012-2013 гг. планируется дополнительное снижение ставок налогов.

В России в секторе малого бизнеса занято менее восьмой части экономически активного населения и производится порядка четверти ВВП, что соответственно в 4 и в 2 раза меньше, чем в зарубежных странах с развитой экономикой. Малый бизнес в России развит существенно меньше, чем в мире. В России на 1 тыс. населения действует около 12,5 предприятий. Тогда как в ЕС и США — 40. В отдельных странах ЕС этот показатель еще выше: например, Чехия — 86 предприятий, Португалия — 80 предприятий, Италия — 65 предприятий.

Кроме того, участие государства в развитии малого предпринимательства России включает:

Во-первых, консультационная поддержка малого предпринимательства в отношении начала бизнеса, существующих нормативно-правовых актов и форм поддержки малого бизнеса;

Во-вторых, активная борьба с монополиями. В ФАС России действует Общественно-консультативный совет, основными направлениями деятельности которого являются анализ рынка и разработка предложений по снижению монополизации рынка и внедрению новых мер по борьбе с монополиями;

В-третьих, при государственных органах действуют координационные (совещательные) органы по поддержке МСП;

В-четвертых, развитие бизнес-инкубаторов. В начале 1990-х годов в России начали создаваться бизнес-инкубаторы. Вначале создали 13 бизнес-инкубаторов, их идеологом стала Академия рынка и менеджмента, несколько бизнес-инкубаторов были построены на американские и канадские гранты. В 2013 году из федерального бюджета на развитие бизнес-инкубаторов регионов было выделено 667.95 млн рублей, из бюджетов регионов — 374.53 млн рублей;

В-пятых, финансирование инфраструктуры по поддержке малого предпринимательства: инвестиционные и гарантийные фонды, микрофинансовые центры.

Применяются также другие формы участия государства в развитии малого предпринимательства, исследованные ранее. Одним из важнейших факторов развития малого предпринимательства является доступность кредитных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что государства с развитой рыночной экономикой осуществляют политику активного регулирования малого бизнеса.

Система государственного воздействия на сектор малого бизнеса России существенно уступает зарубежным механизмам. Меры государственного воздействия существуют и в России, но они находятся на предшествующей стадии развития. Основными недостатками российской системы, по сравнению с исследованными зарубежными, являются: формальный подход к организации информационно-консультационных систем для малого бизнеса; минимальные налоговые льготы; ориентированность госзаказов в большей степени на крупный бизнес; недостаточно развитая организация поддержки малого предпринимательства.

Таким образом, малое предпринимательство — это система отношений по поводу организации и осуществления физическими и юридическими лицами на добровольных основах законных видов предпринимательской деятельности, ограниченной по размерам хозяйственной деятельности в рамках установленных законодательством численности работников и объемов выручки, а также особым образом регулируемой государством, с целью получения личной выгоды и удовлетворения общественных потребностей. Роль малого бизнеса в экономике страны значительна. При этом перечень проблем малого бизнеса включает как финансовые, так и рыночные, стратегические вопросы. Самостоятельно малый бизнес не сможет справиться с выявленными проблемами. На решение многих из них направлены различные программы поддержки малого предпринимательства.

Основными направлениями развития малого бизнеса с участием госсектора развитых стран являются: развитие консультационного и информационного сектора, создание системы финансирования малых предприятий, снижение налоговой нагрузки на малый бизнес, создание технопарков и бизнес-инкубаторов, а также стимулирование выхода на рынки продукции и услуг посредством размещения госзаказов. Система государственного воздействия на сектор малого бизнеса России существенно уступает зарубежным механизмам государственного стимулирования малого предпринимательства. Меры государственного воздействия существуют и в России, но они находятся на предшествующей стадии развития. Основными недостатками российской системы, по сравнению с исследованными зарубежными, являются: формальный подход к организации информационно-консультационных систем для малого бизнеса; минимальные налоговые льготы; ориентированность госзаказов в большей степени на крупный бизнес; недостаточно развитая организация поддержки малого предпринимательства.



Список литературы:

1. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие / Калуга, 2015.
2. Вышегородцев М. Бизнес-инкубаторы – бизнес или социальная функция?/Институт развития малого и среднего бизнеса. Режим доступа: <http://www.irmsb.ru/pages/articles/biznes->
3. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет Калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе. Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 87-96.
4. Кошинов В. М. Поддержка малого бизнеса в разных странах мира (Великобритания, Япония, США)//Проблемы теории и практики управления, М.: ОАО «Международная Медиа Групп», № 08 , 2010 – с. 102-110
5. Комаров А. Г., Богданова С. Ю., Личнов А. В. Проблемы теории и практики предпринимательства. // Проблемы современной экономики, N 4 (40), 2011. – с. 48-52
6. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н. Цели и задачи финансовой политики экономического субъекта. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2014 г. ООО «АР-Консалт». Москва, 2014. С. 109-110.
7. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н., Хадиятулина Т.А. Инвестиционные процессы в российской экономике. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕР-НА». 2014. С. 162-165

УДК 330.101

*Напалкова М.О.,
Студент 3 курса
Калужский филиал Финуниверситета
г. Калуга, Россия
e-mail: mariya.napalkova@yandex.ru*
*Губернаторова Н. Н., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Калужский филиал Финуниверситета
г. Калуга, Россия
e-mail: drozdik2006@yandex.ru*

*M. Napalkova, O.,
3rd year student
Kaluga branch of financial university
Kaluga, Russia
e-mail: mariya.napalkova@yandex.ru*
*N. Gubernatorova. N.N., PhD
associate professor of the department «Finance and credit»
Kaluga branch of financial university
Kaluga, Russia
e-mail: drozdik2006@yandex.ru*

КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ LENDING SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA AND PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT

Аннотация: в работе рассматриваются динамика развития малого предпринимательства в России, особенности кредитования малого и среднего бизнеса в России, раскрываются условия кредитования малого и среднего бизнеса, объемы выданных кредитов и банковские ставки, а также представлены сдерживающие факторы развития.

Ключевые слова: динамика развития малого предпринимательства, объемы выданных кредитов, условия кредитования малого и среднего бизнеса, банковские ставки.

Abstract: the paper examines the dynamics of development of small pre-entrepreneurship in Russia, features of lending to small and medium businesses in Russia, exposes the credit conditions of small and medium business, the volume of loans and Bank rates, as well as presented counter-living factors of development.

Keywords: dynamics of development of small business, the volume of loans, lending conditions for small and medium business, Bank rates.

Развитию малого предпринимательства уделяется огромное значение, что объясняется необходимостью развития рыночных отношений для стабильного развития государства и успешного функционирования экономики страны в целом. Развитие рыночных отношений невозможно без малого и среднего бизнеса, так как именно они производят значительную долю ВВП и осуществляют большую часть всех инноваций.

На сегодняшний день в России доля малого и среднего бизнеса довольно низка, но велико количество предприя-

тий, только начинающих свою деятельность. Открытие нового бизнеса всегда связано с определенными трудностями.

На 1 января 2015 года в России было зарегистрировано 2 103,8 тыс. малых предприятий (в том числе 1 868,2 тыс. микропредприятий), что на 2,0% больше, чем по состоянию на 1 января 2014 года. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей за прошедший год увеличилось на 25,6 ед. и составило 1 464,4 ед. В таблице 1 представлено количество зарегистрированных малых предприятий на территории Российской Федерации.

**Таблица 1.** Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации на 1 января 2015 г.

Федеральные округа	Количество зарегистрированных МП на 1 января 2015 г. в расчете на 100 тыс. чел. Населения		
	Единиц	прирост / сокращение за период 01.01.2014-01.01.2015	в % от среднего по РФ
РФ	1 464,3	25,6	100,0
Центральный ФО	1 479,0	0,3	101,0
Северо-Западный ФО	2 410,0	0,8	164,6
Южный ФО	1 152,4	33,0	78,7
Северо-Кавказский ФО	558,1	10,6	38,1
Приволжский ФО	1 240,2	-17,0	84,7
Уральский ФО	1 634,5	63,2	111,6
Сибирский ФО	1 565,5	60,7	106,9
Дальневосточный ФО	1 502,6	-33,6	102,6

Из приведённых данных можно сделать вывод о том, что в большинстве федеральных округов отмечается рост количества малых предприятий. Наибольший рост отмечен в Уральском федеральном округе (на 4,3% или 63,2 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей), Сибирском федеральном округе (на 4,1% или 60,7 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей), и Южном федеральном округе (на 3,3% или 33,0 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей).

В Северо-Кавказском федеральном округе число малых предприятий выросло на 2,5% или 10,6 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей, в Северо-Западном федеральном округе – на 0,6% или 0,8 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей, в Центральном федеральном округе – на 0,4% или 0,3 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей. В Дальневосточном федеральном округе и Приволжском федеральном округе отмечено сокращение числа малых предприятий на 2,6% и 1,5% соответственно.

В настоящее время существует достаточное количество банков, которые сотрудничают с малым и средним бизнесом (МСБ). К числу таких банков можно отнести ПАО «Сбербанк России», АО «Альфа-Банк», Банк ВТБ 24 и другие банки.

Однако по статистике более 30 % российских предприятий после года работы не выдерживают конкуренции и «сходят с дистанции». Наиболее частая причина – это от-

сутствие доступных средств на развитие бизнеса, большинство банков с осторожностью относятся к кредитованию малого и среднего бизнеса, считая его рисковым. Одной из основных причин этого нежелание заемщиков предоставлять информацию о своем бизнесе, а так же отсутствие кредитной истории, чтобы минимизировать свои риски банки вынуждены идти на решительные действия – предлагать только залоговое кредитование.

С таким кредитами в России дела всегда обстояли не просто. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предусматривает для субъектов МСБ предоставления специальных кредитов на каких-либо льготных условиях. С каждым годом объем кредитования малого бизнеса увеличивается, а потребность отраслей в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17 %. Это связано и с минувшим финансовым кризисом, наложившим отпечаток на кредитную систему России.

Но банки предоставляющие кредит без залога все же существуют, в небольших количествах, которые предоставляют ссуды на открытие бизнеса с нуля, для получения такого кредита необходимо предоставить в банк биз-нес-план и иметь чистую кредитную историю. Примером беззалогового кредитования выступают АО «Альфа Банк» и АО КБ

Таблица 2. Банки по объему выданных кредитов МСБ в 2013–2015 гг.

№ п/п	Банк	Объем кредитов выданных МСБ млн. руб.	
		2014 год	2015 год
1	Сбербанк России	7 732 187	10 802 959
2	ВТБ	2 3660 030	3 141 775
3	Газпромбанк	2 038045	2 685 394
4	ВТБ24	231181	278517
5	Банк Москва	818 292	952 802
6	Альфа Банк	838 803	1 167 342
7	Россельхозбанк	1 022 308	1 162 850
8	Промсвязьбанк	415 728	647 398
9	Росбанк	209 526	237 472
10	Райффайзенбанк	276 599	386 461



Рисунок 1. Средняя процентная ставка по кредитам для МСБ

«ЛОКО-Банк», с выдачей кредита до 6 млн. руб., но получить их весьма сложно, поскольку у банков большой перечень стоп-факторов.

Индекс, отражающий среднюю ставку по кредитам, для МСБ в банках составляет 17,4% годовых. На рисунке 1 представлена средняя процентная ставка по кредитам для малого и среднего бизнеса [1].

В качестве финансовой поддержки банки предлагают различные виды кредитования малого бизнеса:

- кредитование с целью пополнения оборотных средств;
- на покупку автомобиля в коммерческих целях;
- кредитование наличными под залог недвижимости.

По-прежнему сохраняются сложности, связанные с оценкой эффективности кредитоспособности потенциального заемщика, большинство предприятий малого бизнеса в своей деятельности используют упрощенную систему ведения бухгалтерского и налогового учета, по которому очень сложно оценить структуру доходов и расходов организации [2].

В таблице 2 представлены результаты деятельности крупнейших банков на рынке кредитования малым и средним предприятиям в динамике 2013 -2015 год.

Сбербанк России остается лидером по общему объему кредитов МСБ. Структура портфеля банка свидетельствует о переориентации на выдачу не-больших кредитов малому бизнесу.

Статистика свидетельствует о том, что малый и средний бизнес — один из самых надежных заемщиков: возвратность кредитов в этом секторе составляет 99 %, вследствие этого объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу в целом по РФ ежегодно растут [3].

Развитие малых предпринимательских форм происходит сейчас в основном в посреднической сфере и отраслях, не требующих значительных капитальных вложений — тор-

говле, общественном питании, строительстве гражданских объектов, мелком ремонте техники и машин, сельском хозяйстве, диаграмма распределения отраслевых объемов банковского кредитования представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Отраслевой принцип распределения объемов банковского кредитования

Таким образом, несмотря на увеличение выданных кредитов, кредитование малого бизнеса в России находится по сравнению с западными странами на низком уровне.

В последнее время получили развитие государственные программы по поддержке кредитования малого бизнеса, но ситуацию им пока переломить не удалось. Банки утверждают, что они открыты для сотрудничества с малым бизнесом, однако предприниматели это отрицают, жалуясь, что кредит им получить в банке очень сложно, из-за высоких процентных ставок.

Таким образом, малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести создание новых кредитных программ, совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок и так далее.

Список литературы:

1. Бутяев К.С., Кокин А.С. . Совершенствование преддоговорных отношений среднего и малого бизнеса// Деньги и кредит – 2014.- №12.- с. 38-42
2. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области. В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. С. 49-55.
3. Рыбкина А.Г., Черемисина Н.В. Современные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса//Социально-экономические явления и процессы – 2013. – №5. – с.157-160.
4. Суранов С. Кредитование малого и среднего бизнеса можно оздоровить// Экономика и жизнь – 2013.- №30. URL:htth://www.eg-online.ru/article/218855/
5. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н. Формы и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства в Калужской области. В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы V международной научно-практической конференции. 2015. С. 191.



Дудкина А.В.
старший преподаватель кафедры предпринимательского права
Тульский институт управления и бизнеса имени Н. Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: kafprava@mail.ru

Dudkina A.V.
senior lecturer, Department of Business Law
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: kafprava@mail.ru

ОБЩИЕ ПЛОЖЕНИЯ О КОРПОРАЦИЯХ КАК СУЩЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

GENERAL PROVISION ON CORPOFATIONS AS A SIGNIFICAL ASPECT OF DOING BUSINESS AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: В статье излагаются актуальные для бизнеса аспекты реформы гражданского законодательства, связанные с вновь введенной классификацией юридических лиц на корпоративные и унитарные. Автор анализирует права и обязанности участников корпораций, органы управления корпораций.

Ключевые слова: юридическое лицо, организационно-правовая форма, органы управления, участники корпорации, права и обязанности участников, высший орган управления, коллегиальный исполнительный орган, единоличный исполнительный орган.

Abstract: The article presents the current business aspects of the reform of the civil legislation related to the newly introduced classification of legal entities on corporate and unitary. The author analyzes the rights and responsibilities of corporations, governments corporations.

Key words: entity, organizational and legal form, controls, participants corporations, rights and obligations of the participants, supreme governing body, collegial executive body, sole executive body.

Актуализация проблем осуществления предпринимательской деятельности в современных условиях является неоспоримой.

В рамках данной тематики, необходимо затронуть такую новеллу гражданского законодательства, как понятие «корпоративные права». Оно включает в себя как права участия в юридическом лице, так и обязательственные права. Отсюда закономерно вытекает и вновь образованное деление юридических лиц на корпоративные и некорпоративные (унитарные) юридические лица (ст.65.1 ГК РФ). В основе деления лежит наличие (отсутствие) членства в организации.

Деление организаций на корпоративные и некорпоративные распространилось не только на коммерческие, но и на некоммерческие юридические лица.

Согласно п.1 ст. 65.1 ГК РФ, корпоративными юридическими лицами являются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган. Участники корпоративной организации приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими

юридического лица, за исключением случаев, предусмотренных ГК РФ. В свою очередь, унитарными юридическими лицами являются юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства.

Законодательством отнесены к корпорациям следующие юридические лица: хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ, общины коренных малочисленных народов РФ.

Общие положения, включенные в ГК РФ, распространяются на все юридические лица, и коммерческие, и некоммерческие. Согласно ст. 65.2 Гражданским кодексом РФ устанавливаются единые для всех корпораций права и обязанности их участников. Эти права и обязанности частично дублируют те, что ранее закреплялись в ст.67 ГК РФ для хозяйственных товариществ и обществ, однако для корпораций данный перечень существенно расширен.



В частности, участники корпораций имеют право:

- участвовать в управлении делами юридического лица;
 - получать информацию о деятельности юридического лица и знакомиться с его бухгалтерской и иной документацией (предыдущее и данное право и ранее закреплялось за участниками хозяйственных товариществ и обществ);
 - обжаловать решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия, в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом;
 - требовать, действуя от имени корпорации, возмещения причиненных корпорации убытков;
 - оспаривать, действуя от имени корпорации, совершенные ею сделки по основаниям, предусмотренным ст.174 ГК РФ или специальными законами, и требовать применения последствий их недействительности, а также применения последствий недействительности ничтожных сделок корпорации;
 - могут иметь другие права, предусмотренные законом или учредительными документами юридического лица. Участники обязаны:
 - участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере в порядке, способом и в сроки, которые предусмотрены настоящим ГК РФ, другим законом или учредительным документом корпорации;
 - не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности юридического лица (что также ранее закреплялось за участниками хозяйственных товариществ и обществ);
 - участвовать в принятии корпоративных решений, без которых корпорация не может продолжать свою деятельность в соответствии с законом, если его участие необходимо для принятия таких решений;
 - не совершать действия, заведомо направленные на причинение вреда корпорации;
 - не совершать действия (бездействия) которые существенно затрудняют или делают невозможным достижение целей, ради которых создана корпорация;
 - могут нести и другие обязанности, предусмотренные законом или учредительными документами корпорации.
- ГК РФ устанавливает также единые для всех корпора-

тивных юридических лиц правила, касающиеся общих положений об управлении корпорации (ст.65.3 ГК РФ).

Ст. 65.3 ГК РФ формирует следующую систему органов управления корпорацией.

Высшим органом управления корпорации является:

- общее собрание участников корпорации (наличие данного органа характерно для всех корпораций);
- съезд, конференция, иной представительный орган (характерны для некоммерческих корпораций и производственных кооперативов с числом участников более ста человек).

Единоличный исполнительный орган представляют директор, генеральный директор, председатель и т.д. (закон позволяет включать в устав организации правило, согласно которому полномочия исполнительного органа могут быть предоставлены нескольким лицам, действующим совместно, а также образование нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга. Теперь в качестве единоличного исполнительного органа может выступать юридическое лицо).

Коллегиальный исполнительный орган представляется правлением, дирекцией и т.д., а коллегиальный орган управления — наблюдательным или иным советом.

Особо следует оговорить вопросы компетенции органов управления корпорацией. В частности, за высшим органом закрепляются вопросы, перечисленные в п.2 ст.65.3 ГК РФ и иные вопросы, предусмотренные законом и учредительными документами. Данные вопросы являются исключительной компетенцией высшего органа и не могут быть переданы на решение другим органам корпорации. Следовательно, единоличный исполнительный орган ведает вопросами, не входящими в компетенцию высшего органа и коллегиально-го органа управления, а коллегиальный орган управления, в свою очередь, осуществляет контроль деятельности исполнительных органов корпорации и иные функции, возложенные на него законом или уставом корпорации.

Таким образом, многочисленные новации, внесенные в Гражданский кодекс РФ, не только в значительной степени затрагивают вопросы организационно-правовых форм юридических лиц в целом, но и непосредственно подробно регламентируют такой блок вопросов, как осуществление предпринимательской деятельности в рамках корпораций.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) Часть 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // «Российская газета», № 238-239, 08.12.1994.
2. Федеральный закон от 05.05.2014 № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»// «Российская газета», № 101, 07.05.2014.
3. Анисимов А.П., Рыженков А.Я., Чаркин С.А. Гражданское право России. Общая часть. 3-е изд., пер. и доп. Учебник для академического бакалавриата — М.:«Юрайт», 2015. — 504 с.
4. Зенин И.А. Гражданское право: учебник для академического бакалавриата/ И.А. Зенин. — 17-е изд., пер. и доп. — М.:«Юрайт», 2015. — 655 с.
5. Шиткина И.С., Карелина С.А., Дедов Д.И. Корпоративное право: Учебник. 2-е изд., пер. и доп./отв. ред. И.С. Шиткина. — М.:«Кнорус», 2015. — 1080 с.
6. Шиткина И.С. Изменения в положения Гражданского кодекса РФ о юридических лицах: анализ новелл и практические советы.// Хозяйство и право. 2014. №7. С.3



*Жукова Н.В., к.т.н.
доцент кафедры «Экономика»
Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Zhukova N.V., PhD
associate professor of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

MEASURES TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Аннотация: Малые и средние предприятия являются одной из движущих сил экономической системы государства. Проведен краткий анализ развития малого и среднего предпринимательства. Очерчены проблемы развития малого бизнеса. Описаны меры поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего бизнеса, микропредприятие, банковские кредиты.

Abstract: Small and medium enterprises are one of the driving forces of the economic system of the state. The brief analysis of the development of small businesses. Outlines the problems of small businesses. Describe the measures to support small businesses.

Keywords: subjects of small and medium business, a microenterprise, bank loans.

Одна из наиболее актуальных и обсуждаемых в России в настоящее время тем – перспективы и проблемы, связанные с развитием рынка финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса. В большинстве стран именно сектор малого и среднего бизнеса является основой и двигателем развития экономики. Применение ряда мер, уже известных в мировой практике, могло бы способствовать усилению позиций данного сектора в российской экономике.

Малые и средние предприятия – это 5,6 млн. хозяйствующих субъектов, 95 % от всех коммерческих предприятий по стране, рабочие места для 18 млн. граждан. Около одной пятой валового внутреннего продукта России, а во многих субъектах Российской Федерации треть и более валового регионального продукта создаются такими компаниями. Сектор малого предпринимательства сосредоточен в сферах торговли и предоставления услуг населению. Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью – обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство. При этом к настоящему времени в России созданы организационные и нормативно-правовые основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Теме развития малого и среднего предпринимательства уделяется большое внимание руководством страны. Реализуется ряд масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели имеют возможность получить грант на начало собствен-

ного дела, микрозайм, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях.

Однако, несмотря на декларируемые и реально принимаемые правительством меры поддержки, ситуация коренным образом не меняется, более того, в 2013 г. уже наблюдается отрицательный тренд развития данного сектора экономики. Так, за 2013 год 600 тыс. предпринимателей прекратили свое существование. По сравнению с 2012 г. увеличилось число предприятий, отметивших ухудшение своего финансового положения: 33,3% в 2013 г. против 29,4% в 2012 г. Замедляются и темпы роста оборотов предприятий, их инвестиционное развитие [2].

Доступ к источникам финансирования – одно из ключевых условий для стабильного развития бизнеса. Недоступность финансовых ресурсов, в том числе заемных, в существенной степени влияет на низкие показатели инвестиционной деятельности и слабые показатели развития сектора малого и среднего бизнеса в целом. Основным источником инвестиций в развитие бизнеса остаются собственные средства (85%). Даже капитальные вложения преимущественно направляются на замену изношенного, выходящего из строя оборудования, а не на расширение бизнеса. Так, согласно данным Росстата, лишь 10% инвестиций малых и средних организаций осуществляются с целью развития бизнеса, расширения ассортимента производимой продукции [2].

В целом в настоящее время наблюдается замедление темпов кредитования малого и среднего бизнеса россий-

**Таблица 1.** Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
По банковской системе, млн. руб.	3 014 572	4 704 715	6 055 744	6 942 525	8 064 759
Темп прироста, %	-	56,1	28,7	14,6	16,2
30 крупнейших банков, млн. руб.	1 477 547	2 479 329	2 983 811	3 518 859	4 286 931
Удельный вес в общем объеме по банковской системе, %	49,0	52,7	49,3	50,7	53,2
Темп прироста, %	-	67,8	20,3	17,9	21,8

скими банками. Так, если в 2010 г. рост кредитного портфеля малого и среднего бизнеса составлял 56,1%, то по итогам 2013 г. он составил 16,2% (табл. 1) [1].

Примечательно, что на 30 крупнейших банков приходится лишь около половины всех кредитов, выданных малым и средним предприятиям (53,2%), тогда как активы крупнейших банков составляют 76,4% совокупных активов банковской системы [4]. Это свидетельствует о том, что крупнейшие банки принимают меньшее участие в кредитовании МСБ, чем средние и небольшие кредитные организации.

Более того, согласно данным Банка России к ссудам I и II категорий качества относятся 87,3% всех выданных ссуд (60,6 и 26,7% соответственно), что также подтверждает большую заинтересованность крупных банков в кредитовании крупных, финансово стабильных корпоративных клиентов, а не организаций МСБ, так как кредитование последних, как правило, сопряжено с большими рисками. В этой связи политика Банка России, направленная на дальнейшую концентрацию банковского сектора, укрупнение коммерческих банков и сокращение количества небольших, в том числе региональных, банков, вызывает серьезные опасения. В целом по банковскому сектору темпы роста кредитования малого и среднего предпринимательства отстают от темпов роста потребительского кредитования и кредитования крупных корпоративных клиентов. В то время как по итогам 2013 г. темп прироста кредитов МСБ составил, как уже было сказано, 16,2%, портфель ссуд, выданных юридическим лицам, и потребительских ссуд вырос на 19,7 и 19,2% соответственно [4]. Подобная картина характерна для всего анализируемого периода (2009 – 2013 гг.) (табл. 2).

Большинство экономистов связывают неудовлетворительные результаты развития рынка кредитования МСБ со снижением прозрачности заемщиков, ужесточением требо-

ваний регулятора к оценке кредитных рисков, что, в свою очередь, ведет к повышению требований к заемщикам со стороны самих кредитных организаций. Отрицательное влияние на рынок оказывает также высокий уровень ставок по кредитам.

Однако проблема высоких процентных ставок и дефицита долгосрочных инвестиционных ресурсов для предприятий МСБ – не единственная причина низкой доступности заемных средств. К факторам, сдерживающим возможность получения инвестиционных кредитов, относится также и проблема отсутствия или недостатка залогового обеспечения.

Несмотря на негативные макроэкономические данные, в 2015 г., а также в последующих годах правительством запланирован ряд мер, направленных на стимулирование развития и поддержку предприятий малого и среднего бизнеса.

Распоряжением Правительства РФ от 28.03.2015 N 538-р установлено Распределение субсидий, предоставляемых в 2015 году из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, в рамках Подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» Государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика». Распределены средства в размере более 16,9 млрд. руб. [1]

Это будет способствовать увеличению капитализации государственных программ субъектов РФ и муниципальных программ по развитию малого и среднего предпринимательства, что позволит расширить круг субъектов малого и среднего бизнеса, которым будет оказана финансовая поддержка.

Приоритетами государственной политики субъектов РФ в рамках указанной Подпрограммы являются:

- оказание государственной поддержки малому и среднему предпринимательству;

Таблица 2. Динамика изменения объемов кредитования коммерческими банками

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Общие объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, млн. руб.	19 091 541	20 662 219	28 412 267	30 255 044	36 224 567
Темп прироста, %	-	8,2	37,5	6,5	19,7
В том числе субъектов малого и среднего предпринимательства, млн. руб.	3 014 572	4 704 715	6 055 744	6 942 525	8 064 759
Темп прироста, %	-	56,1	28,7	14,6	16,2
Общие объемы кредитования физических лиц, млн. руб.	2 613 559,9	3 649 100	5 438 651	7 226 423	8 612 537
Темп прироста, %	-	39,6	49,0	32,9	19,2



- поддержка приоритетных региональных инвестиционных проектов, обеспечение реализации значимых международных проектов в субъектах РФ;
- реализация мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в субъектах РФ.

Планируется получить следующие результаты реализации данной Подпрограммы:

1) в качественном выражении:

- упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности;
- повышение доступности финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- создание системы организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, основанной на единых требованиях к их деятельности;

2) в количественном выражении:

- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей) в расчете на 1000 человек населения РФ с 42,2 единицы в 2012 г. до 52,7 единицы в 2020 г.;
- общее количество получателей государственной поддержки к 2020 г. не менее 1 650 000 единиц;
- общее количество вновь созданных рабочих мест (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) в секторе малого и среднего предпринимательства к 2020 г. не менее 980 000 [1].

Непосредственное участие субъектов РФ в достижении целей и решении задач Подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» заключается в реализации комплексов мероприятий по следующим направлениям:

1) прямая финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, включающая:

- сопровождение и поддержку молодых предпринимателей (физических лиц в возрасте до 30 лет, юридических лиц, в уставном капитале которых доля, принадлежащая лицам в возрасте до 30 лет, составляет не менее 50%);
- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства для частичной оплаты образовательных услуг;
- предоставление вновь зарегистрированным или действующим менее одного года субъектам малого и среднего предпринимательства грантов (в форме субсидий) на начало собственного дела;
- субсидирование части затрат, связанных с уплатой субъектами малого и среднего предпринимательства процентов по лизинговым договорам;
- субсидирование уплаты субъектами малого и среднего предпринимательства первого взноса при заключении договоров лизинга оборудования;
- предоставление вновь зарегистрированным или действующим менее одного года субъектам малого и среднего предпринимательства целевых грантов (в форме субсидий) на уплату первого взноса при заключении договоров лизинга оборудования;
- субсидирование для малых промышленных компаний, реализующих модернизационные проекты, процентной ставки по кредитам и приобретения производственного оборудования;

2) опосредованная поддержка развития малого и среднего предпринимательства, включающая:

- содействие вовлечению в предпринимательскую деятельность посредством субсидирования работ и услуг, направленных на пропаганду предпринимательства, организацию выставок и ярмарок, проведение программ по обучению начинающих предпринимателей и пр.;
- создание объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- создание региональных фондов поручительств (гарантийных фондов) по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства;
- развитие микрофинансовых организаций;
- реализацию специальных образовательных программ.

В настоящий момент на федеральном уровне сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на разных стадиях развития, предполагающая использование как возвратных, так и невозвратных инструментов финансовой поддержки. В рамках Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года, будет обеспечено повышение эффективности уже применяемых форм и видов финансовой поддержки малых и средних предприятий, а также развитие новых инструментов. При этом финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства будет осуществляться на основе дифференциации субъектов малого и среднего предпринимательства по выделенным целевым сегментам – «массовому» и «высокотехнологичному».

Для улучшения условий кредитования малых и средних предприятий коммерческими банками планируется обеспечить реализацию следующих мер:

- реализация механизмов электронного документооборота при кредитовании малых и средних предприятий;
- создание института кредитных историй для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- внедрение лучших практик андеррайтинга и обслуживания кредитов;
- расширение программы кредитования, реализуемой АО «МСП Банк» на основе увеличения максимально возможного объема финансирования, осуществляемого АО «МСП Банк» в рамках одного проекта, и докапитализации АО «МСП Банк»;
- разработка при участии АО «Корпорация МСП» единой системы стандартов кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для обеспечения улучшения условий кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства на федеральном уровне планируется рассмотреть вопрос опересмотре коэффициентов взвешивания кредитовотносимых к кредитам малым и средним предприятиям. При этом в качестве ориентира предлагается выбрать коэффициент 75 %, применяемый в международной практике в отношении кредитов для малых и средних предприятий, включаемых в портфели однородных ссуд, с возможным применением понижающих коэффициентов.

С учетом накопленного опыта функционирования системы страхования вкладов в отношении вкладов индивидуальных предпринимателей уровне планируется рассмотреть



вопрос о дальнейшем развитии данной системы за счет распространения ее действия на вклады малых предприятий – юридических лиц.

Несмотря на разнообразие принимаемых государством мер, поддержка со стороны государства является недостаточной. Поэтому, необходимо внедрять и иные меры поддержки, например, субсидирование процентной ставки по банковским кредитам. Развитию малого и среднего бизнеса в России в существенной степени препятствует отсутствие

источников финансирования его деятельности, в том числе и инвестиций. Это связано с невозможностью выхода малого бизнеса на фондовые рынки и с отсутствием достаточно емкого рынка банковских кредитов и слишком высокой стоимостью заимствования на кредитном рынке. В связи с этим субсидирование государством платы за пользование заемными средствами может оказать значительное благоприятное воздействие на развитие данного сегмента кредитования.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»
2. Жукова Н.В. Оценка уровня развития малого бизнеса в России и меры поддержки индивидуальных предпринимателей // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. – 2015. № 5. – С. 23-25.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. Статистический сборник. 2014. Росстат. – М., 2014. – 86 с.
4. Спицина Т.В. Программа повышения доступности кредитных ресурсов для малого бизнеса // «Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение», 2015, N 4. – С.22-27.

УДК 336.225

Мареева Л.А.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: professia-buh@yandex.ru
Тарасова И.В., к.э.н.
заведующий кафедрой «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Mareeva L.A.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: professia-buh@yandex.ru
Tarasova I.V. PhD
head of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ЗАКОН О НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛАХ LAW ABOUT TAX HOLIDAYS

Аннотация: Необходимость принятия закона о налоговых каникулах назрела уже давно. В данной статье рассмотрены причины принятия закона о налоговых каникулах, а также изучен порядок применения данной льготы индивидуальными предпринимателями.

Ключевые слова: налоговые каникулы, индивидуальный предприниматель, льготы

Abstract: The need for the adoption of the law on tax holidays is long overdue. This article describes the reasons for the adoption of the law on tax holidays and studied the procedure for applying this exemption by individual entrepreneurs.

Keywords: tax holidays, an individual entrepreneur, benefits

Это ожидаемый бизнесом закон – закон о налоговых каникулах.

Необходимость принятия подобного закона назрела уже давно. Не секрет, что первые движения в этом направлении начались после резкого спада предпринимательской активности по результатам 2013 года. По данным Федеральной налоговой службы до 600 тыс. индивидуальных предпринимателей прекратили свою деятельность (рис. 1).

Приняли закон только сейчас, во многом из-за экономической ситуации в стране. Какие же на это причины?

Первая и главная – то, что индивидуальные предприниматели наиболее динамично реагируют на изменения в экономике и могут легко переориентировать свой бизнес, быстро создать новые рабочие места. К примеру, когда у населения было много свободных денег – было выгодно оказывать такую услугу как маникюр. Теперь выгодно продавать продукты на рынке и заниматься садоводством.

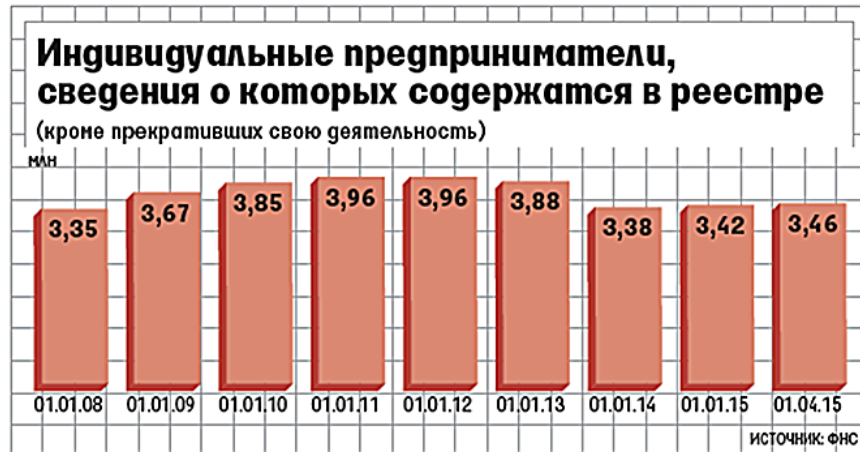


Рис. 1. Сведения о индивидуальных предпринимателях в 2008 – 2015 гг.

Вторая причина в том, что до сих пор более 50% всех предпринимателей не зарегистрированы (например, репетиторы) и не платят налогов.

Подобные послабления простимулируют их вернуться в правовое поле. Когда закончатся налоговые каникулы, подразумевается, что они начнут платить налоги, а не уйдут снова в тень. Если этого не произойдет, очевидно, что придется усиливать карательные меры.

29 декабря 2014 года Президент подписал Федеральный закон № 477-ФЗ [3], и это новая эпоха на 6 лет.

Теперь в течение двух лет с момента создания бизнеса индивидуальные предприниматели получают возможность не платить налоги. Такая преференция предназначена для тех, кто в качестве уплаты налогов применяет упрощенную систему налогообложения либо патент.

Есть еще одно условие – доля доходов от деятельности, которую ведет предприниматель, должна составлять не менее 70%.

Каждый регион России может принять свой областной закон, чтобы сделать нулевую ставку налога для вновь открывающихся субъектов малого и среднего бизнеса. [2]

Какие виды предпринимательской деятельности попадают под эту преференцию решать областным властям. Выбирать придется из трех категорий: социальный бизнес, производство и научная деятельность. Тем самым регионам дано самостоятельное право определять те отрасли, которые особенно нуждаются в поддержке и развитии.

Основным критерием того, что производителям дали каникулы – это необходимость формирования добавленной стоимости на территории нашей страны.

Социальная сфера отчасти у нас уже представлена. Самый яркий пример – появление частных детских садов и образовательных центров.

Если говорить о научной сфере, то здесь главная идея – это предотвратить утечку мозгов из нашей страны.

По этим приоритетным направлениям для региона нулевая ставка налога будет ощутима и позволит развиваться.

Так в Тульской области вступил в силу Закон Тульской области № 2293-ЗТО, принятый Тульской областной Думой 23 апреля 2015 года. [1]

На территории Тульской области установлена налоговая ставка в размере 0 процентов для налогоплательщиков

– индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после 23 апреля 2015 г.:

- осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной, научной сферах, при применении ими упрощенной системы налогообложения;
- осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной сферах, при применении ими патентной системы налогообложения.

Закон вступает в силу со дня его официального опубликования и действует до 1 января 2021 г.

Данный закон устанавливает виды предпринимательской деятельности в производственной, научной и социальной сферах и среднюю численность работников за налоговый период, при которой можно применять нулевую ставку. Средняя численность за налоговый период не должна превышать 15 человек.

Возможный экономический эффект мы увидим конечно в будущем. Впрочем, на примере развитых стран понятно, что эти шаги сделаны в правильном направлении. За рубежом индивидуальные предприниматели формируют до 60% ВВП своих стран, поскольку выгодные условия для ведения собственного бизнеса были созданы еще несколько десятилетий назад.

Сами предприниматели говорят о новом законе как еще об одном аргументе в пользу молодого бизнеса. Теперь высвободившиеся средства можно вложить в развитие своего дела. Ведь по статистике около 70% предприятий умирают именно в первые два года своего существования.

Это своего рода детский сад – ясли, т.е. в этот период государство говорит – мы с вас налоги не берем, вы развивайтесь, обрастайте «жиром» (оборотными средствами, развивайте свой бизнес), а вот пройдет два года – детский сад закончится, и мы тогда будем брать налоги как со взрослых.

Налоговые каникулы будут работать 6 лет – до 2020 года включительно. За это время удастся понять – на сколько важна такая мера поддержки для начинающих предпринимателей.

Как говорить – «налоговые ясли открыты, растите большими и здоровыми».



Список литературы:

1. Закон Тульской области от 23 апреля 2015 г. № 2293-ЗТО «Об установлении налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей»
2. Кабинова Ю. В каких регионах установлены налоговые каникулы? // Индивидуальный подход к бизнесу. Современный предприниматель. – 2015. № 4.
3. Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

УДК 657. 412.13

Михайлова Е.А.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru
Mikhailova E.A.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

RESEARCH ON BASIC PROBLEMS OF COMMERCIAL MORTGAGE LENDING TO SMALL BUSINESSES AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: в нашей стране активно развивается такая отрасль услуг, как кредитование. Кредит берет на себя важную роль в развитии экономики всей страны. Тема настоящей статьи связана с ипотечным кредитованием, интерес к которому возрастает с каждым годом. Актуальность темы обусловлена возрастающей потребностью и недостаточной разработанностью прикладного и теоретического инструментария организации ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, рынок, ставка процента, жилищное строительство, проблемы.

Abstract: in our country, actively developing this branch of services like loans. The loan takes on an important role in the development of the national economy. The theme of this article associated with mortgage lending, the interest in which is increasing every year. The urgency is due to increasing demand and by insufficient development of applied and theoretical instruments of the organization of mortgage lending.

Keywords: market, interest rate, housing, problems..

Происходящие в настоящее время перестройки мировой экономики позволяют выделить основные проблемы, тормозящие, как развитие всей отечественной кредитной системы в целом, так и сектора ипотечного кредитования, в частности:

- изменения конъюнктуры рынка недвижимости;
- необходимость страхования предмета залога;
- необходимость проведения независимой оценки стоимости недвижимости – предмета залога;
- удорожание ставок по кредитам;
- снижение платежеспособности населения и компаний;
- ужесточение условий банков по кредитованию под залог недвижимости;
- снижение спроса на кредиты;
- ужесточение позиций международного банковского сообщества по отношению к российским кредитным

учреждениям на фоне происходящих геополитических событий.

Также перспективы развития кредитной системы России определяются также следующими тенденциями.

На протяжении второй половины 2014 года – начала 2015 года во многих секторах российской экономики наблюдается отток капитала иностранных инвесторов в связи с ухудшением отношений между Россией и рядом стран Европейского Союза, США и Канадой.

Также многие иностранными банками сворачивается деятельность на территории Российской Федерации, уменьшаются объемы кредитования.

Однако, следует отметить, что описанные выше тенденции позволяют российским банкам приобрести и определенные конкурентные преимущества. Так, в связи с заморозкой счетов отдельным лицам и нарушением прав



вкладчиков уровень доверия населения к иностранным банкам снижается, что является предпосылкой роста заимствований в российских банках.

Помимо факторов экономического характера одной из основных проблем, тормозящих развитие кредитования под залог недвижимости, выступает также несовершенство законодательной базы по данным операциям.

В целом, всю совокупность проблем ипотечного кредитования можно разделить на 2 основные группы:

- проблемы внешнего характера;
 - проблемы внутреннего характера.
- Внутренними проблемами являются следующие:
- затягивание сроков рассмотрения банками заявки на получение кредита (в среднем срок рассмотрения кредитной заявки в данной сфере составляет от 2 до 3 дней);
 - в ходе рассмотрения кредитной заявки банком заемщику может быть одобрена меньшая сумма, чем он указал в кредитной заявке;
 - необходимость оплаты услуг оценщика для определения рыночной стоимости предмета залога;
 - высокие требования со стороны банков к объектам недвижимости, являющихся предметом залога.

Внешними проблемами развития кредитования выступают:

- снижение платежеспособности заемщиков;
- несовершенство системы законодательства.

На сегодняшний день правовое регулирование залога и его применения в операциях банковского кредитования находятся в стадии становления и неразвитости.

Данное обстоятельство обусловлено отсутствием специальных норм, которые необходимы для надлежащего правового регулирования залога и его реализации в банковском кредитовании. Следует также отметить, что по мнению различных исследователей, отечественное залоговое законодательство не в полном объеме отвечает требованиям, которые и определяют специфику данных правоотношений.

В качестве одной из проблем правового регулирования ипотечного кредитования можно обозначить предусмотренный законодательством механизм реализации залогового имущества, который достаточно длителен по времени и в связи с чем невыгоден для кредитора.

Одной из основных проблем современной банковской сферы, безусловно, является проблема невозврата кредитных средств. Количество просроченных платежей больше всего именно по потребительскому кредитованию.

Многие банки стали уделять более пристальное внимание оценке платежеспособности заемщика, и это, прежде всего, связано со снижением качества кредитного портфеля.

Таким образом, ипотечное жилищное кредитование — один из самых надежных и проверенных в мировой практике способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов — в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса — в ритмичной загрузке производства и, конечно же, государства, заинтересованного в экономическом росте.

Список литературы:

1. Каманова О. Залог товара как механизм работы малого бизнеса // <http://www.procredit.ru>
2. Карнеев Д. Эволюция залоговой политики банков // 10.10.2012 <http://www.rbcdaily.ru/finance/opinion/562949984901612>
3. Карпенко В.П., Слущкий А.А. Оценка предмета залога: время перемен // Банковское кредитование. — 2013. — №5.



ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ PROBLEMS OF SMALL BUSINESS AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: мировая практика показывает, что малый бизнес играет достаточно важную роль в обеспечении экономического роста и развития. Предприятия малого бизнеса являются ключевым источником роста эффективности предприятия, насыщения рынка товарами и услугами, а также повышения уровня жизни населения. Как подтверждается мировой практикой, именно предприятия малого бизнеса способны осуществить в кратчайшие сроки структурную перестройку экономики и обеспечить ее поворот в сторону потребностей населения. Наряду со множеством преимуществ, предприятиям малого бизнеса присущи и определенные недостатки, в частности, в связи с небольшим по размеру капиталом у подобных предприятий ограничены возможности использования ресурсов, что влечет за собой экономическую неустойчивость предприятия малого бизнеса. Именно поэтому малый бизнес нуждается в поддержке со стороны государства.

Ключевые слова: малый бизнес, государство, проблемы, перспективы.

Abstract: world practice shows that small business plays an important role in ensuring economic growth and development. Small businesses are a key source of growth of efficiency of enterprise, market saturation by goods and services, and improved standard of living of the population. As confirmed by international practice, that small businesses can implement in the shortest possible time structural changes in the economy and to ensure its rotation in the direction of the needs of the population. Along with the many benefits, the small business has particular disadvantages, in particular in connection with small capital in such enterprises are limited resources, which leads to economic instability of small businesses. That's why small business needs the support from the state.

Keywords: small business, state, problems, prospects.

Малый бизнес является достаточно важным фактором, обеспечивающим ускорение процессам рыночных преобразований.

По данным опроса, проведенного рейтинговым агентством Эксперт РА большинство малых предпринимателей считают, что малый бизнес нуждается в поддержки со стороны государства.

В современных экономических условиях российское малое предпринимательство сталкивается с рядом проблем, оказывающих негативное влияние на его деятельность. Основные проблемы малого бизнеса связаны с уменьшением потребительского спроса, что подтверждается данными Центра статистики (29,6% современных предпринимателей назвали данную проблему) [4].

Вторая по значимости проблема связана с дефицитом финансовых ресурсов (37%), что связано с тем, что большинство услуг финансово – кредитных учреждений являются дорогостоящими и недоступными для предприятий малого бизнеса.

Также среди проблем малого бизнеса особого внимания заслуживает проблема роста стоимости коммунальных услуг, что повышает величину конечных затрат на производство готовой продукции.

Главная роль в поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства отводится деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и функционированию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Основные принципы государственной поддержки малого бизнеса заключаются в следующем:

1. принцип заявительного порядка обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2. принцип доступности инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;



3. принцип равенства доступа субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, к участию в соответствующих программах;

4. принцип открытости процедур оказания поддержки [5].

Таким образом, в заключении к рассмотренному выше, можно выявить ряд типичных проблем, с которыми сталкивается малый бизнес в современной российской экономике.

К данным проблемам относятся:

- недостаточная финансовая и материально – техническая ресурсная обеспеченность малого предпринимательства;
- несовершенство действующего законодательства, особенно, налогового;
- сложности доступа к необходимой информации;
- экономическая нестабильность в стране;
- высокие ставки по кредитам;
- нехватка квалифицированных кадров.

Таким образом, можно сказать, что малое предпринимательство в Российской Федерации испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по регулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

В возникшей ситуации в первую очередь необходимо выработать долгосрочную стратегию развития малого бизнеса в России, которая позволит разрешить проблемы, связанные с процессом формирования новой социально-экономической системы страны.

Именно сейчас, когда динамично развивающийся малый бизнес, особенно его инновационная сторона, является важнейшим фактором развития рыночной экономики, повышения благосостояния людей, улучшения социально-экономической сферы в стране, в первую очередь нужен государственный подход, чтобы малый бизнес был обозначен как объект, стратегической политики развития конкурентоспособного государства.

Помимо выше сказанного для успешного развития малого бизнеса необходимо также:

- иметь развитую правовую систему, включающую законы, эффективно защищающие предпринимателя. Формирование правовой среды решает многие проблемы, которые возникают на пути развития малого предпринимательства, начиная с момента регистрации, лицензирования и заканчивая процедурами банкротства и прекращения их существования;
- осуществлять искоренение административных барьеров, расходы на преодоление которых, по оценкам экспертов, на сегодняшний день достигают 10 % от выручки предприятия. Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, упростить процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Административное вмешательство в большей степени негативно отражается на малом бизнесе;
- слабо развитая система гарантий и страхования рисков для финансирования и кредитования малого бизнеса, так же ограничивает доступ средних предприятий к кредитным ресурсам. Кредиты в нашей стране выдаются только под залог или поручительство, которые далеко не всегда могут предоставить малые предприятия. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса. В особо трудном положении оказываются частные предприятия малого бизнеса: невозможность получения кредита исключает возможность их конкуренции с иными предприятиями;
- решение проблем налогообложения, так как именно давление со стороны налоговой системы на малый бизнес выходит за пределы разумного в нашем государстве. Четко не продуманная налоговая политика способствует ещё большему уходу малого бизнеса в теневую сторону экономики, второстепенно работая на пользу криминальных структур.

Таким образом, говоря о важности развития малого бизнеса как фактора улучшения социально-экономической стороны государства необходимо, чтобы малое предпринимательство стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Ведь, помощь со стороны государства, а также содействие со стороны региональных органов власти, могут оказать существенное влияние на прогресс малого бизнеса, формированию среднего класса, снятию социально-экономической напряженности, способствовать насыщению рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и стабилизации цен.

В настоящее время, Россия находится в той стадии, когда есть масса возможностей для создания новых проектов, внедрения инновационных технологий [3, с.22–23].

Список литературы:

1. Карпов, С.А. Последствия мирового кризиса для российского малого предпринимательства: вызовы и возможности адаптации. – Финансист, 2013. № 1. С. 313–319.
2. Ковешников, Е.М. Конституционное право Российской Федерации : Краткий курс лекции. 2-е изд. – М.: Интер, 2013 – 186 с.
3. Колесникова, Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. – М.: Новый Логос, 2014, С. 178–195.
4. Нагих, В.Н., Карпухин, А.И., Ширабон, Н.В. Оценка состояния малого бизнеса региона: проблемы и пути решения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nisse.ru/presentations/pr.35.ppt>
5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации www.economy.gov.ru



Пауков С.А.
аспирант кафедры менеджмента,
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: srg_pkv@mail.ru
Paikov S.A.
Ph.D student of Department of Management
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga, Russia
e-mail: srg_pkv@mail.ru

К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ THE ROLE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE INNOVATION ECONOMY

Аннотация: Для успешного функционирования национальной инновационной системы необходимо создание эффективно действующих институтов, способных создавать стимулы для активизации инновационного поведения основных акторов инновационной деятельности. Создаваемые институты должны способствовать снижению транзакционных издержек. Предотвращение оппортунистического поведения акторов инновационной деятельности будет способствовать экономическому росту и развитию.

Ключевые слова: инновации, институты, институциональная среда, создание институтов, квазиинституты.

Abstract: For the successful functioning of the national innovation system it is necessary to create strong institutions that can create incentives to spur innovative behaviour of the main actors of innovation. Institutions should reduce transaction costs. Preventing opportunistic behavior of the actors of innovation will contribute to economic growth and development.

Key words: innovation, institutions, institutional environment, institutions.

На современном этапе развития в научных кругах сложилось мнение о ключевой роли институтов в экономическом развитии [3]. Следует отметить, что вопрос о каузальности институтов и развития до сих пор остается открытым. В.В. Вольчик, В.В. Кот условно выделяют два магистральных направления [1]. Согласно первому, динамика институтов предшествует экономическому развитию. Согласно альтернативной точке зрения, эффективные институты возникают только в обществах, достигших определенного уровня развития [1–4].

В работе [8] институциональная среда названа одним из трех ключевых компонентов инновационной деятельности. Наряду с фундаментальной наукой, создающей запас знаний и инновационным предпринимательством, трансформирующим научные изобретения в технологии. Сама институциональная среда авторами определяется как «структурированная совокупность институтов, рутин и правил, определяющих формирование пространства возможностей, стимулов, ограничений и поведенческих паттернов у основных акторов, включенных в инновационную деятельность».

В качестве базовых определений категории «институт» выступают определения Дж. Коммонса, Д. Норта, А. Грейфа.

Дж. Коммонс, «институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального

действия». В качестве коллективного действия понимается создание действующих правил (норм и ограничений), которые создают пространство для расширения социальных взаимодействий. Д. Норт, «институт – это правила, механизмы, обеспечивающий их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющееся взаимодействие между людьми». А Грейф, «институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения» [2].

Институциональная среда оказывает влияние на процессы создания нового знания, его трансформацию в инновационные технологии с их последующей коммерциализацией. Институциональная среда также как и институты обладает свойствами консервативности и изменчивости. Благодаря первому свойству обеспечивается стабильность и устойчивость в обществе, благодаря второму его развитие. Эта среда развивается и эволюционно, и целенаправленно – в результате государственной политики.

Государство специально создает и реформирует институты с целью обеспечения эффективного перераспределения ресурсов, направленного на создание потенциала экономического роста и развития [6].

Согласно концепции «выращивания институтов», предложенной Я.И. Кузьминовым, В.В. Радаевым, А.А.



Яковлевым, Е.Г. Ясиным процесс изменения институтов можно ускорить «выявляя группы экономических агентов, которые предъявляют спрос на новые институты, поддерживая кооперацию таких агентов, создавая возможности для их взаимного обучения и распространения лучшей практики» [7].

В.Л. Тамбовцевым была предложена методология институционального проектирования, согласно которой разработка идеальных нормативных моделей институтов должна проводиться по проектному принципу [9].

Также следует отметить позицию Г.Б. Клейнера, согласно которой институт вообще нельзя создать. Институты формируются только на основе эволюции, и, по мнению ученого, возможно создание относительно работающих «квазиинститутов» для временного выполнения функций в рамках вспомогательных стратегий развития институциональной среды общества [5].

Особое место в изучении институциональной среды должно отводиться исследованию неэффективных институтов, создающих отрицательные стимулы. Почему люди следуют таким институтам? Даже если функционирующий институт неэффективен в имплицитной или эксплицитной форме, то с течением времени происходит адаптация действующих правил, и существование института-симулякра становится привычным.

Д. Декеш выделяет три группы принципов, на основе которых институты принимаются или отвергаются обществом. Это моральная, политическая и эпистемологическая легитимность. Под легитимностью ученый понимает согласованность с ценностями, которые общество считает правильными и верными. Моральная легитимность — это согласованность с такими моральными ценностями как честность, справедливость, добросовестность. Политическая легитимность — это согласованность с такими

политическими ценностями как демократия, свобода, справедливость. Эпистемологическая легитимность — это согласованность с ценностями в академической среде, т.е. подразумевается, что институт хорошо исследован и изучен, что не вызывает сомнений в его необходимости [10].

Роль государства в инновационной экономике должна заключаться как в выработке стратегии развития, так и в создании институтов совместно с предпринимательским сектором. На создаваемые институты в ближайшей перспективе будет возложена обязанность как на поддержание и развитие высокотехнологического сектора 6-ого уклада, так и активизацию инновационного поведения отечественных предприятий. По мнению авторов необходимо также уделить внимание созданию институтов, на которые были бы возложены функции по снижению транзакционных издержек. Предотвращение оппортунистического поведения акторов инновационной деятельности способствовало бы экономическому росту и развитию. При этом необходимо уделять внимание и традиционным секторам экономики.

От развития институциональной среды зависит и будущее национальной инновационной системы. Институциональные ограничения замедляют инновационные процессы и снижают инновационную активность. Для успешного функционирования национальной инновационной системы необходимо создание эффективно действующих институтов, способных создавать стимулы для активизации инновационного поведения основных акторов. Также следует отметить, что чрезмерное количество стимулов, направленных на активизацию деятельности на этапе создания и коммерциализации инновационных проектов, может привести к несогласованности интересов основных стейкхолдеров инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Вольчик В.В., Кот В.В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). — 2013. — Т. 5. — № 4. — С. 36-57.
2. Вольчик В.В., Кривошеева-Медянцева Д.Д. Институты, технологии и возрастающая отдача // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). — 2015. — Т. 7. — № 14. — С. 45-58.
3. Делибашич М., Гргуревич Н. К моделированию институционального поведения // *Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 28. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 6-18.*
4. Ерзнкян Б.А., Иманов Р.А., Овсиенко В.В., Ставчиков А.И. К построению и использованию индикаторов институциональных сдвигов и длинноволновой динамики // *Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 6-27.*
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.
6. Ковальчук Ю.А., Поляков С.Г., Степнов И.М. Роль государственного регулирования и институциональной среды в условиях инновационной экономики // *Инновации*. — 2013. — № 3. — С. 18-25.
7. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты: От заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / К 6-й Международной научной конференции «Модернизация экономики и выращивание институтов» 5-7 апреля 2005 г. Москва. М.: ГУ-ВШЭ, 2005, 54 с.
8. Малкина М.Ю., Вольчик В.В., Кривошеева-Медянцева Д.Д. Влияние институциональной среды на функционирование и развитие национальной инновационной системы // *Journal of Economic Regulation* (Вопросы регулирования экономики). — 2014. — Т. 5. — № 4. — С. 26-43.
9. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования. М.: ИНФРА-М, 2007. 144 с.
10. Dequech D. Economic Institutions: explanations for conformity and room for deviation // *Journal of Institutional Economics*. — 2013. — Vol. 9. — No 1. — PP. 81-108.



УДК 330

*Круглов В.Н.,
д.э.н., профессор кафедры экономики,
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: vladkaluga@yandex.ru*

*Пауков С.А.,
аспирант кафедры менеджмента,
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: srg_pkv@mail.ru*

*Kruglov V.N.,
Ph.D., professor of Department of Economics
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga, Russia
e-mail: vladkaluga@yandex.ru*

*Paukov S.A.,
Ph.D student of Department of Management
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga, Russia
e-mail: srg_pkv@mail.ru*

К ВОПРОСУ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ TO THE QUESTION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

Аннотация: Конкурентоспособность любой страны на мировой арене зависит от эффективности механизмов стимулирования и активизации инновационной деятельности предприятий. Для модернизации российской экономики необходим поиск новых решений задач активизации инновационных процессов, которые потребуются для преодоления инерции сложившейся технологической и институциональной структуры экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, статистика инновационной деятельности.

Abstract: The competitiveness of any country on the world stage depends on the effectiveness of incentive mechanisms and innovative activity of enterprises. For the modernization of the Russian economy required new solutions to the problems of activation of innovative processes that will be required to overcome the inertia of existing technological and institutional structure of the economy.

Key words: innovation, innovation activity, innovation activity statistics.

В современных условиях на решение вопросов становления экономики на инновационный путь развития направлены усилия, как со стороны государства, так и научного сообщества. По общему мнению, возможность преодоления технологического разрыва с промышленно развитыми странами возможна при условии осуществления перехода экономики от сырьевой модели к экономике знаний. Именно такая цель была объявлена в качестве

приоритетной задачи государственной политики более десяти лет назад [10, с. 163]. Результаты достижения указанной цели представлены в таблице 1 по данным форм федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» (годовая) и № 2-МП инновации «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» (1 раз в 2 года за нечетные года).

Таблица 1. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций (процент).

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия:	9,3	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9
Центральный федеральный округ (ЦФО)	8,8	8,6	10,2	10,9	10,7	10,9
Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)	9,5	9,4	11,2	11,0	10,7	10,3
Южный федеральный округ (ЮФО)	7,2	7,5	6,5	7,4	7,2	7,7
Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО)	5,8	6,2	5,2	6,4	5,9	6,5
Приволжский федеральный округ (ПФО)	12,8	12,3	12,7	11,9	11,7	11,4
Уральский федеральный округ (УФО)	10,2	11,5	11,5	10,6	9,6	8,9
Сибирский федеральный округ (СФО)	7,3	8,2	8,8	8,5	9,1	8,8
Дальневосточный федеральный округ (ДФО)	8,3	8,6	11,2	10,8	9,5	8,9
Крымский федеральный округ (КФО)	-	-	-	-	-	9,6

Источник: авторская разработка на основе данных Росстата.



Как видно из представленных данных уровень инновационной активности российских предприятий в предшествующих годах не превысил 10,4 в целом по России, и в частности по субъектам 12,8 для ПФО. В качестве аутсайдеров по данному показателю на 2014 год выступают СКФО и ЮФО со значениями 6,5 и 7,7 соответственно. При этом стоит отметить, что для России удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации вырос (с 2009 г. по 2014 г. на 6,5%). Но все равно, это несравненно мало. Для сравнения среднеевропейский показатель 2008-2010 (показатель, рассчитанный для 27 стран, входящих в ЕС без учета Греции) составляет более 50 %. Среднеевропейский показатель 2010-2012 (показатель, рассчитанный для 28 стран, входящих в ЕС) составляет 48,9% [5]. Инновационная активность российских предприятий остается на достаточно низком уровне даже в сравнении с бывшими республиками СССР, которые ныне в составе ЕС. Для сравнения: в Румынии – 20,7; в Польше – 23,0; в Латвии – 30,4; в Венгрии – 32,5; в Литве – 32,9.

Наглядно результаты политики, направленной на инновационное развитие страна представлены с помощью диаграммы на рисунке 1.

Данные цифры показывают склонность предприятий к созданию инноваций различных типов. По мнению И.М. Бортника причина расхождения в показателях инновационной активности между Россией и странами Европы кроется в низкой достоверности статистических данных об инновационной деятельности [2].

По мнению М.К. Исаевой формирование национальной инновационной системы (НИС) должно стать одной из предпосылок перехода на инновационный путь развития. В качестве НИС понимается совокупность взаимосвязанных организаций, осуществляющих научную разработку, производство и коммерческую реализацию прогрессивных научных знаний и изобретений в форме новых технологий и продуктов [6].

В работе [1] в качестве способа повышения инновационной активности названы механизмы, связанные с информационным обеспечением и развитием маркетинговой деятельности.

М.В. Гилилов, И.Г. Кукукина проблему повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов с позиции функций управления инновациями, видят в противоречиях интересов различных стейкхолдеров [4]. Видение этой проблемы с позиции противоречий в интересах так же встречается и в работе [7], поскольку все участники инновационных процессов – от идеи до коммерциализации инноваций – на макро-, мезо- и микро-уровнях становятся прямо или косвенно заинтересованы в иррациональном расходовании и дисбалансе имеющегося системного ресурса во всех его проявлениях. В качестве основных заинтересованных сторон в статье [8] названы: разработчики инноваций, поставщики капитала, коммерциализаторы инноваций, региональные власти и государство.

Как отмечают В.О. Розенталь, О.С. Пономарева для модернизации российской экономики необходим поиск новых решений задач активизации инновационных процессов, которые потребуются для преодоления инерции сложившейся технологической и институциональной структуры экономики. Необходимо идентификация направлений, методов и механизмов инициирования «сверху» массовых спонтанных инноваций на уровне хозяйствующих субъектов и повышения их мотивации к инновационной деятельности [9].

По мнению авторов, отсутствие указаний на потребителя инноваций, как одного из основных стейкхолдеров может быть причиной низкой инновационности ответственных предприятий. Быть может инновации, которые осуществляются, не нужны обществу, поскольку не преследуют его целей. Главной задачей государства должна быть согласование интересов бизнеса и общества. Как считает Т. Веблен, мотивом бизнеса является денежная выгода. Его

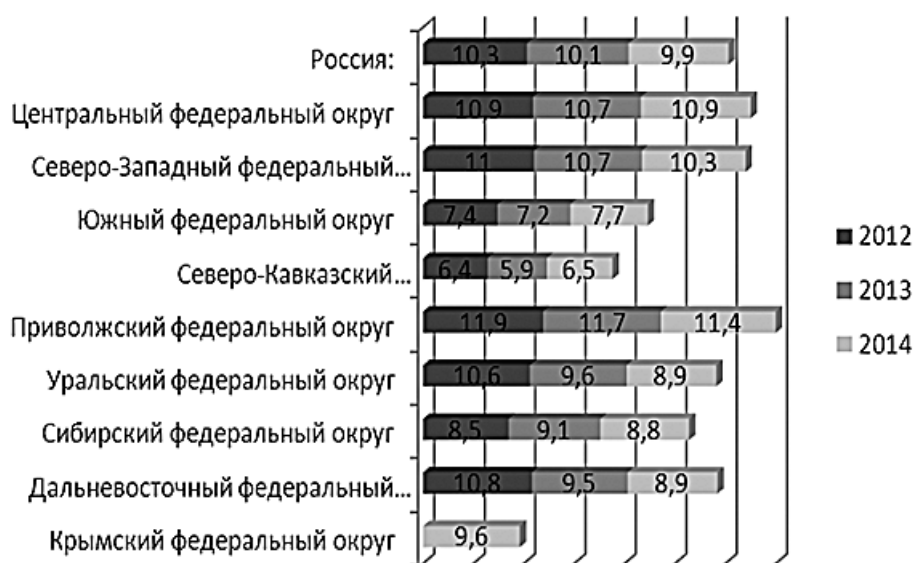


Рис. 1. Инновационная активность организаций по федеральным округам РФ: 2012-2014 гг.
Источник: авторская разработка на основе данных Росстата.



главная цель — накопление богатства. В то время как цель потребителей экономия своих расходов. Т. Веблен пишет: «Возьмите любое выдающееся изобретение и сравните дату,

когда было сообщено о готовности его к внедрению, с датой фактической реализации, и вы увидите, насколько бизнесу удалось его задержать [3].

Список литературы:

1. Багриновский К.А., Исаева М.К. Новые компоненты комплекса механизмов инновационного развития экономики России // Экономическая наука современной России, 2013. — № 3. — С. 27-36.
2. Бортник И.М., Зинов В.Г., Коцюбинский В.А., Сорокина А.В. Вопросы достоверности статистической информации об инновационной деятельности в России // Инновации, 2013. — № 10. — С. 10-17.
3. Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007.
4. Гилилов М.В., Кукукина И.Г. Методы и инструменты оценки инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Иваново: изд-во Иван. гос. энерг. ун-та, 2012.
5. Евростат [Официальный сайт]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (дата обращения 04.09.2015).
6. Исаева М.К. Механизмы повышения инновационной активности, связанные с информационным обеспечением и развитием маркетинговой деятельности // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 2 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — С. 93-95.
7. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. 568 с.
8. Кукукина И.Г., Яо В.К. К вопросу об оценке социально-экономической эффективности инновационных проектов // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 2 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — С. 124-126.
9. Розенталь В.О., Пономарева О.С. Модернизация Российской экономики: необходимость поиска новых институциональных решений // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — С. 74-81.
10. Самоволева С.А. Проблемы формирования инновационных стратегий российских предприятий: обеспечение высококвалифицированным человеческим ресурсом // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — С. 163-165.

УДК 334

Свиридова Д.С.
ассистент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д.
Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: ekonomika-tiud@mail.ru

Sviridova D.S.
assistant of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: ekonomika-tiud@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ИННОВАЦИОННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ PROBLEMS OF PREPARATION OF INNOVATIVE MANAGERS IN THE CONDITIONS OF ECONOMY MODERNIZATION

Аннотация: в данной статье на основе исследования личности устанавливается способность и неспособность менеджера быть частью инновационной системы, из этого формируются отличительные черты организации. Описываются проблемы системы подготовки инновационных менеджеров.

Ключевые слова: проблемы, инновационный менеджер, исследование, государство, экономика.

Abstract: in this article based on the study of personality is established, the ability and inability of a Manager to be part of the innovation system, this formed the distinctive features of the organization. Describes the system of training of innovation managers.

Keywords: challenges, innovation Manager, research, government, economy.

Одно из главных условий инновационного развития предприятия считается система подготовки управленческих сотрудников, поскольку в компетенции инновационных менеджеров входят выбор и обоснование инновационных проектов, управление процессом их реализации, определение направлений инновационного развития орга-

низации, финансовая результативность инновационного процесса в целом. Включение фактора учета влияния системы подготовки кадров (наличие или отсутствие необходимого количества определенного типа менеджеров) на инновационную активность в круг внешней инновационной среды организации обусловлено признанием его одной из



наиболее значимых причин объясняющих отсутствие или сдерживание инноваций организациями.

Проводимое исследование личности инновационного менеджера дает возможность установить его способность или неспособность быть частью инновационной системы, а большая или меньшая интенсивность проявления нижеперечисленных качеств, в том числе формирует отличительные черты организации:

- жажда достижений (желание «победы» в конкурентной борьбе);
- жажда независимости и власти (желание доминирования);
- степень самоуверенности и желание контролировать (уверенность в себе и собственных возможностях);
- терпимость к двусмысленности (конформизм, креативность и любознательность в значении «интерес к новому»);
- умеренная рисковость (аналитические способности, проявляющиеся в анализе степени риска и принятие «разумного риска»);
- находчивость (способность действовать нестандартно);
- настойчивость (последовательность);
- энергичность (способность на работу высокой степени интенсивности);
- убедительность (способность на «позитивное» общение в «победном» стиле);
- честность (стремление к работе с достоверной информацией);
- способность управлять командой.

Необходимо отметить, что психологические характеристики личности являются трудноизменяемыми, в то же время профессиональные компетенции накапливаются.

Практика развитых государств показывает, что в условиях современной активной конкуренции успешное превращение научно-технических разработок в инновационный продукт, привлекательный для инвестора, производителя и покупателя, способны обеспечить лишь профессионально подготовленные управленцы. Несмотря на то, что программы обучения по инновационному менеджменту весьма популярны сегодня, проблема дефицита высококвалифицированных кадров в сфере управления инновациями до сих пор остается актуальной. Следует отметить, что большинство российских вузов сейчас работает по индустриальной модели обучения, которая предполагает, что со студентами работают профессиональные преподаватели-предметники и за время обучения они «проходят» 50-80 учебных предметов. В ходе такого обучения, как показывает опыт, получаемые студентами знания неоднократно трансформируются, искажаются и устаревают, что делает применение их в реальной действительности невозможным, все это свидетель-

ствует о необходимости изменения форм, методов преподавания и управления образовательными системами.

Существуют следующие проблемы системы подготовки инновационных менеджеров:

- не применяется концепция междисциплинарного подхода (совместные программы вузов и предприятий);
- не применяется компетентностный аспект в обучении;
- разделение во времени образовательного и научно-исследовательского процессов обучения, что не позволяет реализовать принцип проектного обучения и тормозит «воспроизводство инновационного знания»;
- выделение недостаточного количества времени на разработку обучающимся персональной исследовательской задачи;
- отсутствие инновационной инфраструктуры образовательного процесса (бизнес-парки проектов, бизнес-инкубаторы, технопарки).

В целом эффективная модель формирования инновационных менеджеров должна соответствовать следующим принципам:

- развитие способности к конструированию личностной идентичности, а также способности к социокультурному проектированию и конструированию;
- принцип непрерывного образования;
- принцип междисциплинарности;
- проектное обучение;
- инновационное обучение, основанное на инновационном типе знания;
- возрождение роли университета как культуропорождающего центра;
- сетевая организация знания и образовательных структур.

Становится явной потребность преодоления разрыва между теоретическими знаниями обучающихся и их навыками в организации и проведении коллективных и самостоятельных эмпирических исследовательских проектов в области инновационного менеджмента и венчурного бизнеса. Эффективность подготовки управленческих кадров возможно при тесном взаимодействии вуза с инновационным бизнесом, заинтересованным в подготовке квалифицированных управленцев, и элементами поддерживающей инфраструктуры региональной инновационной системы (бизнес-инкубаторы, технопарки). Данное взаимодействие является взаимовыгодным: вуз — получает площадки, на которых учащиеся развивают свои профессиональные навыки и выходят из стен высшего учебного заведения более подготовленными; предприятие-партнер, привлекая в свои инновационные проекты молодых управленцев на стадии их обучения, получает молодой квалифицированный персонал; бизнес-инкубатор — новые идеи, проекты, а также потенциальных сотрудников для компаний-резидентов.

Список литературы:

1. Голов Р.С., Агарков А.П., Управление инновационной деятельностью: Учебник для бакалавров, Дашков и К, 2014, 208 с.
2. Кузнецов Б.Т., Кузнецов А.Б., Инновационный менеджмент: учебное пособие, Юнити-Дана, 2012, 364 с.
3. Шемякина Т.Ю., Инновационный процесс: регулирование и управление: учебное пособие, ФЛИНТА, 2012, 240 с.



*Тарасова И.В., к.э.н.
заведующий кафедрой «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Tarasova I.V., PhD
head of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE

Аннотация: В статье рассматриваются основные принципы организации внутреннего аудита системы управленческого учета на предприятии. Подчеркнута важность реализации цели и задач управленческого аудита, а также значение его совершенствования посредством применения диагностики для осуществления системно-проблемного подхода и логико-критического анализа подсистем управления.

Ключевые слова: аудит, управление, система управленческого учета

Abstract: This article discusses the basic principles of the organization of the internal audit system of the administrative account at the enterprise. Stressed the importance of implementing the goals and objectives of management audit, as well as the value of its improvement through the use of diagnostics for system-problem approach and logical-critical analysis of management subsystems.

Key words: auditing, management, management accounting system

Становление внутреннего аудита системы управленческого учета в России происходит в рамках существующей системы внутреннего аудита. Поэтому при привнесении зарубежного опыта аудиторской деятельности необходимо учитывать сложившиеся национальные традиции внутреннего аудита.

Как известно, существует большое число видов аудита: аудит финансовой отчетности; налоговый; аудит на соответствие требованиям; ценовой; управленческий (производственный) аудит; аудит хозяйственной деятельности; специальный (экологический, операционный и др.). Служба внутреннего аудита должна заниматься обеспечением и проведением оценки эффективности системы управленческого учета на предприятии. Это прежде всего связано с соблюдением требования конфиденциальности, хотя формально, по желанию руководства, могут быть привлечены и сторонние специалисты.

Проведение внутреннего аудита системы управленческого учета имеет для руководства и (или) собственников экономического субъекта информационное и консультационное значение, поскольку призвано содействовать оптимизации деятельности экономического субъекта и выполнению обязанностей его руководства.

Потребность во внутреннем аудите возникает на крупных предприятиях в связи с тем, что высшее руководство не занимается повседневным контролем деятельности организации и низших управленческих структур. Внутренний аудит дает информацию об этой деятельности и подтверждает достоверность отчетов менеджеров. Внутренний аудит системы управленческого учета необходим главным образом для предотвращения потери ресурсов и осуществления необходимых изменений внутри предприятия. В свете ранее сказанного следует отметить, что внутренний аудит системы управленческого учета и, в частности, оценка эффективности системы управленческого учета являются важными инструментами внутреннего аудита.

Основными объектами внутреннего аудита системы управленческого учета являются решение отдельных функциональных задач управления, разработка и проверка информационных систем предприятия. Объекты внутреннего аудита могут быть различными в зависимости от особенностей экономического субъекта и требований его руководства и (или) собственников. Основные этапы организации контрольных мероприятий внутреннего аудита системы управленческого учета представлены на рис. 1.[1]



Рис. 1. Основные этапы организации контрольных мероприятий внутреннего аудита системы управленческого учета на предприятии

При проведении внутреннего аудита системы управленческого учета в зависимости от стадии управления, подлежащей контролю, меняется его содержание. Так, на стадии планирования оценивается объем имеющихся ресурсов, степень его соответствия объему поставленных целей и решаемых задач, определяется, насколько поставленные цели и задачи соответствуют общей стратегии, установленной в каждой конкретной сфере управления предприятием.

В процессе исполнения бюджетов осуществляется текущий мониторинг на всех участках функционирования системы управления, определяется надежность и объективность данных, оцениваются промежуточные результаты. Основная задача на данном этапе – обеспечить необходимую и своевременную корректировку процесса управления, одновременно обеспечив контроль за ходом указанных действий.

Кроме того, контролю подлежат вопросы, касающиеся организации системы учета и внутреннего контроля, создания необходимых организационных структур и разработка соответствующих процедур. [2]

Как правило, к функциям внутреннего аудита относятся:

- проверка деятельности различных звеньев управления;
- оценка эффективности механизма внутреннего контроля;
- разработка и предоставление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Внутренний аудит системы управленческого учета может считаться эффективным, если, во-первых, она эффективно предупреждает о возникновении недостоверной информации управленческого учета, а во-вторых, эффективно выявляет недостоверность в пределах ограниченного времени, после того, как недостоверная информация возникла (рис. 2).

Отчет, получаемый в итоге аудиторской проверки, представляет собой итоговый документ, который должен содержать не только выявленные недостатки и нарушения, но и позитивные результаты деятельности объекта контроля, которые в дальнейшем могут стать основанием для формирования общих рекомендаций в сфере управленческого учета. Это вызвано тем, что именно отчеты по контрольным мероприятиям подвергаются наиболее тщательному изучению со стороны руководства и менеджмента различных уровней.

После утверждения отчета и соответственно всех содержащихся в нем рекомендаций служба внутреннего аудита должна обеспечить проведение проверок по их исполнению и на основе всей проделанной за определенный период работы оценить объем выполненных работ и их эффективность [1].

Предметом внутреннего аудита системы управленческого учета являются вопросы оценки эффективности системы управленческого учета на предприятии; отдельные вопросы принятия управленческих решений и управления средствами, а именно:

- направления деятельности и функции «центров ответственности»;
- средства бюджетов, выделяемые на решение поставленных задач руководством предприятия;
- отдельные важнейшие вопросы управления финансовыми ресурсами;
- организация исполнения бюджетов.

Использование результатов внутреннего аудита системы управленческого учета для выработки управленческих решений в масштабах всего предприятия результативно только при условии, что контрольные мероприятия будут охватывать все ранее перечисленные вопросы управления. Однако степень их охвата должна определяться конкретными задачами, поставленными руководством. Говоря о методике внутреннего аудита системы управленческого учета, важно четко определиться, что в данном случае выступает в роли объектов аудита. [3]

Объектами аудита эффективности системы управленческого учета являются:

- система управленческого учета на предприятии;
- система управления и организационная структура;
- схема документооборота;
- порядок и принципы формирования управленческой отчетности;
- деятельность менеджмента;
- отделы предприятия, являющиеся главными распорядителями бюджетов;
- отделы предприятия, использующие заемные средства или распоряжающиеся собственностью предприятия.

При этом под предметом проверки понимается деятельность указанных экономических субъектов, которая подразделяется на функциональную (функции и задачи) и производственную деятельность, соответственно в первом

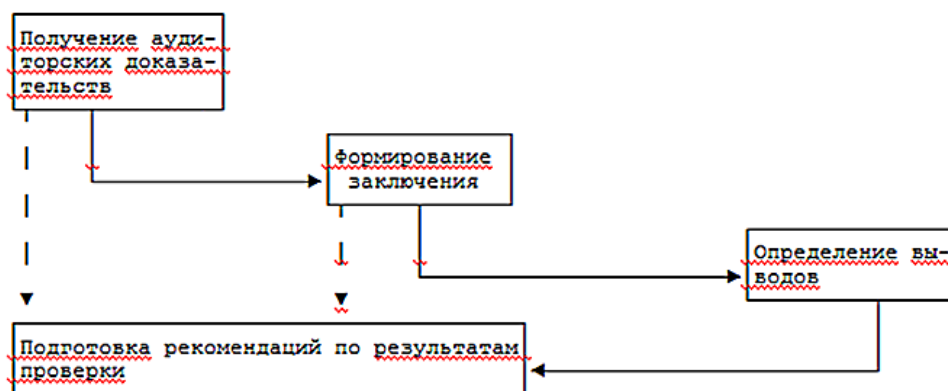


Рис. 2. Порядок формирования заключения внутреннего аудита системы управленческого учета на предприятии



случае предполагается достижение определенного результата, а во втором – экономического результата, выражающегося в производстве конкретных товаров, услуг и т.п. Оценка указанных результатов предполагает их сравнение с установленными критериями оценки эффективности, которые определены с учетом целей контрольного мероприятия. Это в конечном счете позволяет определить эффективность принятия управленческих решений и управления средствами.

Внутренний аудит системы управленческого учета предполагает проведение различных видов проверок, которые отличаются в зависимости от предмета и объектов проверки, поставленных целей и задач. Весь спектр проверок в рамках внутреннего аудита системы управленческого учета можно подразделить на два основных блока:

- первый блок включает в себя контрольные мероприятия по оценке эффективности системы управленческого учета, связанные с исполнением функций;
- второй блок – это контроль эффективности управления предприятием.

Эффективное функционирование организации определяется оптимизацией ее структуры и деятельности сегментов, что в свою очередь требует совершенствования учетно-аналитической подсистемы, системы внутрифирменного контроля и т.д.

В этом контексте особое место занимает совершенствование управленческого аудита. Специфика управленческого аудита как сравнительно новой отрасли экономических знаний в России и его многогранность требуют применения нетрадиционных инструментов. К их числу следует отнести диагностику и декомпозицию системы.

Реализация цели и задач управленческого аудита, его совершенствование посредством применения диагностики позволяют осуществить системно-проблемный подход и логико-критический анализ подсистем управления (сбыта, снабжения, ценообразования и т.д.). Выявление

особенностей и тенденций развития каждой подсистемы обуславливает определение глобальных проблем развития организации в целом и построение ясной «финансовой картины» экономического субъекта. Диагностику можно использовать в контексте проверки эффективности функционирования участков учетно-аналитической подсистемы и системы внутрифирменного контроля.

Декомпозицию системы целесообразно использовать параллельно с ее диагностикой, что обеспечит комплексный подход к решению задач управленческого аудита.

Обобщая ранее изложенное, можно охарактеризовать диагностику и декомпозицию системы управления в рамках управленческого аудита как мощные и эффективные инструменты исследования экономических и иных проблем организации.

Естественно, что аудиторы в практической деятельности могут применять множество других способов и методов исследования системы управления, в частности, методы эконометрики, экономической статистики и т.д. Однако эти методы в значительной степени трудоемки и сложны для восприятия специалистов, поверхностно знакомых с финансовой математикой и математическими дисциплинами.

Поэтому при разработке программы совершенствования аудита эффективности СХИГ разумным будет компромисс между общенаучными, специальными методами, методами математики и ее производных дисциплин.

Обобщая сказанное, можно отметить, что в целях обеспечения на современном этапе возможности реализации контрольными органами предприятия проверок в рамках осуществления внутреннего аудита системы управленческого учета необходимо сосредоточить основные усилия на решении наиболее важных задач формирования соответствующей методологической базы, устанавливающей основные процедуры и алгоритмы проведения контрольных мероприятий по внутреннему аудиту системы управленческого учета.

Список литературы:

1. Бажин И.А. Налоговый аудит: объект, цели, задачи. – Аудиторские ведомости. – 2010. – N 4. – С. 56, 60.
2. Березной А. Практический опыт российских организаций в ведении и организации системы управленческого учета. Роль в стратегическом и текущем управлении предприятиями // Исследование компании КПМГ: Доклад. – М.: Балчуг, 2001. – 56 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для вузов. – М.: Омега-Л, 2010. – 576 с.



Фейгельман Н.В.
аспирант
Тульский государственный университет
г. Тула, Россия
e-mail: natali-vladimirovna-2014@mail.ru
Feigelman N.V.,
postgraduate student
Tula state University
Tula, Russia
e-mail: natali-vladimirovna-2014@mail.ru

**ПОВЫШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ЗА СЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ
ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ**
OPTIMUM ENHANCING STRATEGIC INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF
COMPANIES BY FORMING AN EFFECTIVE MANAGEMENT MECHANISM
CAPITALIZATION

Аннотация: Капитализация компаний является важнейшим финансовым показателем, в котором отражаются результаты деятельности компаний, а также оценка участниками фондового рынка перспектив генерирования потока доходов бизнес-структур в будущем периоде. Повышение капитализации российских компаний должно отражать позитивные тенденции развития отечественной экономики, ее усиливающуюся роль в глобальной хозяйственной системе. В этой связи использование финансовых методов повышения капитализации позволит обеспечить адекватную рыночную оценку российских бизнес-структур.

Ключевые слова: управление финансовыми рисками, использование финансовых методов для повышения капитализации компаний, корпоративная стратегия.

Abstract: The capitalization of the companies is the most important financial indicator, which reflects the performance of companies, as well as the assessment of prospects for the stock market participants generate a revenue stream of business structures in the future period. Increasing the capitalization of Russian companies should reflect the positive trends in the development of the domestic economy and its increasing role in the global economic system. In this regard, the use of financial methods to increase capitalization will ensure adequate market assessments of Russian business structures.

Keywords: financial risk management, use of financial techniques to increase the capitalization of the companies, corporate strategy.

Капитализация — одно из немногих экономических явлений, к которым проявляется чрезвычайно высокий интерес на практике и которое до последнего времени крайне недостаточно исследовано в отечественной экономической литературе. Самостоятельные исследования в области капитализации появились лишь в последние годы.

Капитализация компаний является важнейшим финансовым показателем, в котором отражаются результаты деятельности компаний, а также оценка участниками фондового рынка перспектив генерирования потока доходов бизнес-структур в будущем периоде. Объемы капитализации компаний характеризуют развитие экономик конкретных стран, степень их влияния в системе мирохозяйственных связей.

Повышение капитализации компаний в отрывной экономике предопределяет необходимость использования специфических финансовых методов, адекватных современным условиям.

Повышение капитализации российских компаний должно отражать позитивные тенденции развития отечественной экономики, ее усиливающуюся роль в глобальной хозяйственной системе. В этой связи использование финансовых методов повышения капитализации позволит обеспечить адекватную рыночную оценку российских бизнес-структур.

Финансовые риски формирования капитализации компаний могут быть классифицированы по нескольким критериям: 1) внутренние, определяемые деятельностью компании, и внешние, проявляющиеся под влиянием макроэкономических условий; 2)возникающие в операционной, инвестиционной, финансовой деятельности компании; 3)проявляющиеся в сферах управления капитализацией компании (при формировании объема и структуры собственного капитала, управлении операционной деятельностью и активами, формировании стоимости



капитала, управлении обязательствами компании, инвестировании и создании потенциала развития компании); 4) реализующиеся на конкретных фазах экономического цикла (при кризисе, депрессии, оживлении, подъеме).

Управление финансовыми рисками формирования капитализации компании предполагает: оценку рисков снижения капитализации, связанных как с внутренними, так и с внешними условиями ее формирования; определение степени угрозы рисков, определяемых их возможными последствиями; разработку стратегии управления рисками формирования капитализации компании; выбор мер по нейтрализации последствий снижения капитализации и обеспечения ее повышения. Финансовые риски формирования капитализации компании состоят не только в возможности ее падения, но и в недостаточных темпах роста, свидетельствующих о неэффективных действиях менеджмента в операционной, инвестиционной, финансовой сферах. В каждом из этих случаев должны применяться специфические методы обеспечения привлекательности компании для инвесторов.

Особенности формирования капитализации российских компаний определяются неустойчивостью макроэкономической среды, обусловленной нерациональной отраслевой структурой российской экономики; неразвитостью инфраструктуры отечественного фондового рынка; непрозрачностью управления корпоративной собственностью. [1]

Повышение капитализации компаний с использованием финансовых методов является важной задачей их финансовой стратегии. Корпоративная стратегия компании реализуется в конкретных сферах ее деятельности — производственной, инновационной, маркетинговой, финансовой. Капитализацию компании в долгосрочном плане следует рассматривать как интегрированный показатель реализации стратегий, осуществляемых во всех сферах корпоративной деятельности. Вместе с тем следует учитывать, что особую роль в формировании капитализации компании в долгосрочном плане играет финансовая стратегия, которая включает цели, методы, инструменты, обеспечивающие долгосрочное влияние на оценку компании участниками фондового рынка. Блок целей финансовой стратегии компании, связанных с управлением ее капитализацией, должен содержать: минимизацию рыночной волатильности акций компании; формирование позитивных ожиданий участников фондового рынка относительно деятельности компании в будущий период; достаточность финансовых ресурсов компании; обеспечение прироста интеллектуального капитала компании как основы ее конкурентоспособности; максимизацию рыночной добавленной стоимости (MVE).

Для принятия эффективного управленческого решения руководством и собственниками предприятий требуется информация о рыночной стоимости их бизнеса. Полученные результаты оценки необходимы для выбора стратегии развития предприятия в условиях рыночной конкуренции. Также, данные сведения являются базой для обоснования инвестиционных проектов по приобретению определенных активов или их продажи.

Повышение уровня капитализации компании влияет на рост ее стратегической инвестиционной привлекательности и наоборот, то есть имеется прямая зависимость этих

факторов. Изучение которых, необходимо для управления бизнесом и принятия стратегических, управленческих решений. Поэтому показатель роста капитализации стал для многих предприятий мира ключевым индикатором эффективной деятельности, а ее повышение — основной целью стратегического менеджмента.

Существует два основных способа определения капитализации компании:

- как сумма рыночной стоимости активов и гудвилла;
- как рыночная стоимость ее акций, обращающихся на фондовой бирже.

В мировой и российской практике капитализация компании также включает в себя стоимость деловой репутации (гудвилла), стоимости торговой марки (бренда), наличие прав на ноу-хау и результаты интеллектуальной деятельности.

Сам процесс капитализации компании может рассматриваться с двух подходов, которые имеют разное целевое назначение.

Сущностью первого подхода является концепция под названием — «Управление стоимостью компаний» (VBM), она появилась в середине 1980-х гг. в США. Суть ее в том, что все решения менеджмента компании должны оцениваться с точки зрения их влияния на ее рыночную стоимость, что делается в угоду инвесторам.

Основные постулаты VBM можно сформулировать следующим образом:

- максимизация стоимости компании является главной целью стратегического управления;
- стоимость в наибольшей степени связана с денежным потоком, который генерирует компания;
- прирост стоимости является главным критерием эффективности управления [2].

Данная концепция мотивирует топменеджмент с помощью высоких денежных поощрений в виде бонусов, зависящих от результатов работ. Деньги рассматриваются как инструмент, позволяющий человеку удовлетворять все свои растущие потребности. Поэтому наемные руководители делают все возможное для развития и роста стоимости их компаний.

Второй подход основывается на таких же постулатах, отличием является то, что бизнес изначально готовится на продажи, и процесс капитализации компании рассматривается глазами стратегического инвестора.

Покупка или объединение компаний и предприятий, позволяет повысить как конкурентоспособность их конечного продукта, так и бизнеса в целом.

Проведение IPO не является обязательным моментом в жизни каждой компании. Актуальность проведения первичного публичного предложения определяется менеджментом каждой отдельной компании с учетом стратегии ее развития. В свете теории жизненного цикла каждое предприятие проходит несколько стадий: рождение, рост, зрелость и банкротство. На любой стадии жизненного цикла компания должно обладать финансовой гибкостью, то есть способностью привлекать денежные средства из различных источников, регулировать уровень платежеспособности и направления деятельности в соответствии с изменившимися условиями.

Именно на стадии зрелости корпорации больше всего



нуждаются в IPO для их дальнейшего роста и развития. Первичное публичное предложение становится своеобразным мультипликатором финансовых и иных возможностей корпорации в условиях совокупного постоянного научно-технического и экономического развития среды, в которой находится предприятие с одной стороны, и его достаточно устойчивого и конкурентоспособного положения – с другой стороны.

В целом, реализация долгосрочной стратегии развития позволяет последовательно и максимально увеличить стоимость бизнеса. Реализация подобной стратегии на практике означает, что в тот период времени, когда закрытая или частная компания нуждается в долгосрочных финансо-

вых средствах, а все возможности использования заемных средств исчерпаны и их дальнейшее привлечение приведет к критическому соотношению собственных и заемных средств в структуре капитала, компания эмитирует и продает акции на организованном рынке.[3]

Таким образом, выбор эффективных финансовых методов повышения капитализации компаний позволяет обеспечить объективную рыночную оценку бизнес-структур в условиях повышательной динамики хозяйственной конъюнктуры, а также сдерживать падение рыночной стоимости при макроэкономической нестабильности.

Список литературы

1. Гальцева Е.В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг: автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н.: специальность 08.00.05: – М., 2013. – 23 с.
2. Ивашковская И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту. // Менеджмент в России и за рубежом. - № 4. - 2014.
3. Лукашов А. В., Тюрин Ю. В. Глобализация стоимости: рыночная капитализация и механизмы формирования стоимости нефтегазовых компаний. // Управление корпоративными финансами. - № 5. - 2013.

УДК 336.6

Фейгельман Н.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Feigelman N.V.
senior teacher of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОГРАНИЧИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ МСБ В РОССИИ ANALYSIS OF FACTORS LIMITING THE DEVELOPMENT OF SMB IN RUSSIA

Аннотация: Динамика развития малого предпринимательства в регионах и основные показатели, ее характеризующие, зависят от ряда факторов, связанных с внешней средой, ее ограничениями и рисками. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируется и принято много мер, в числе которых следует отметить такие как, снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Однако все это не привело к необходимым изменениям в экономике и значительному увеличению в ней количества малых и средних предприятий.

Ключевые слова: мониторинг развития предпринимательства, динамика развития сектора малого и среднего предпринимательства в регионах, факторы, ограничивающие развитие МСБ.

Abstract: The dynamics of small business development in the regions and the main indicators characterizing it depends on a number of factors associated with the environment, its limitations and risks. Support for small businesses in Russia have long been declared and adopted many measures, among which should be noted such as, reduction of the fiscal burden, limiting administrative burdens, exemptions in the field of registration and licensing activities. However, it did not catch on to the necessary changes in the economy and a significant increase in its number of small and medium-sized enterprises.

Keywords: monitoring the development of entrepreneurship, the dynamics of the development of small and medium entrepreneurship in the regions, the factors restricting the development of SMB.



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

Сектор МСП России представлен в основном индивидуальными предпринимателями и микропредприятиями (до 15 занятых).

С точки зрения веса в экономике в целом сектор МСП представлен следующими показателями (по расчетам на основе результатов сплошного обследования):

- в структуре оборота (выручки) по всему кругу предприятий субъекты МСП занимают долю в 33%;
- в структуре инвестиций в основной капитал по всему кругу предприятий субъекты МСП занимают долю в 9%;
- в структуре общей стоимости основных фондов доля субъектов МСП составляет 6%. [3]

Наблюдения, сделанные на основе динамики основных статистических показателей субъектов малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации свидетельствуют о том, что распределение субъектов МСП в регионах России характеризуется достаточно высокой степенью концентрации.

Динамика развития малого предпринимательства в регионах и основные показатели, ее характеризующие, зависят от ряда факторов, связанных с внешней средой, ее ограничениями и рисками. Данному вопросу посвящены доклады ОАО «МСП Банк» «Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса: региональные диспропорции», подготовленные в 2013 и 2014 годах.

На основе данных статистики и известных комплексных исследований состояния сектора малого и среднего предпринимательства и предпринимательского (инвестиционного) климата осуществляется расчет значений Индекса для регионов. Показатели разделены на 2 укрупненных блока: (1) потенциал внешней среды, (2) риски внешней среды.

Помимо собственно значения Индекса применительно к отдельно взятому региону оцениваются перспективы его изменения и присваивается краткосрочный прогноз (на перспективу в 1 год). Прогноз осуществляется на основе данных о динамике показателей, включенных в расчет Индекса, а также на факторах, в них не отраженных, но способных повлиять на состояние предпринимательского климата. В число таких факторов включены различные направления активности органов власти и институтов развития, нацеленные на улучшение предпринимательского климата для малого и среднего бизнеса.

По результатам расчета Индекса приводятся результаты кластерного анализа регионов по значениям Индекса, в рамках которого регионам присваиваются рейтинговые оценки, обозначаемые А, В, С, D и Е.

С точки зрения рассматриваемого Индекса для целей анализа динамики показателей развития МСП в регионах особый интерес представляют категории С, D и Е и, соответственно, субъекты Российской Федерации, отнесенные к этим группам.

В группу «С» входят регионы со средними показателями по обеим группам факторов (потенциала и риска), и она является наиболее многочисленной – в нее вошли 30 субъектов Российской Федерации. Для большинства регионов группы нельзя выделить один или два главных фактора, изменение которых может существенно улучшить их положение в краткосрочной перспективе – для значимого изменения ситуации требуются комплексные решения, направленные на смягчение бизнес-климата. К категории отстающих (D) оказались отнесены 15 регионов, к явным аутсайдерам (Е) – 3 региона. Значительная часть регионов, попавших в группу отстающих, расположена на существенном удалении от центральной части страны, при этом слабое развитие местных рынков сбыта и сложности с доступом к рынкам других регионов ввиду отсутствия развитой инфраструктуры во многом обуславливают их низкие позиции в рейтинге. Основной проблемой для регионов группы «D» является слабая устойчивость региональной экономики и уязвимость перед внешними рисками – при ухудшении макроэкономической ситуации они, вероятнее всего, окажутся в наихудших условиях.

В отстающей (Е и D) и догоняющей (С) зонах находятся регионы (в общей сложности – 48 субъектов Российской Федерации), в которых зарегистрировано около 40% субъектов МСП. Примерно такая же доля приходится на эти регионы в общей среднесписочной занятости в этих сегментах экономики. Их вклад в совокупный оборот сектора составил чуть более одной трети, а объем инвестиций превысил половину от их общего объема.

Следует также отметить, что в субъектах Российской Федерации, получивших Индекс «А» и «В», ситуация также не однозначно благоприятна. В ряде таких регионов имеются «болевы точки» – отдельные факторы (или их группы), состояние которых следует признать неудовлетворительным или умеренно благоприятным. Так, например, в таких регионах, как Москва, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Краснодарский край, Воронежская область, Республика Татарстан также в отдельных случаях затруднен доступ МСП к факторам производства.

В 2012-2014 годах проводился целый ряд исследований условий развития предпринимательства в России. В рамках данных исследований проводились масштабные опросы субъектов МСП, итоги которых, в частности, позволяли выявить основные проблемы, факторы, ограничивающие их развитие. К таким исследованиям можно отнести международные мониторинги развития предпринимательства, индексы и мониторинги российских бизнес-ассоциаций, а также экспертных организаций:

- «Состояние деловой среды и показатели деятельности предприятий» (BEEPS);
- «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM);
- «Ведение бизнеса» (Doing Business) Всемирного банка;
- Индекс ОПОРЫ России;



- «Мониторинг состояния деловой среды» РСПП;
- «Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса» ОАО «МСП Банк»;
- Опросы субъектов МСП, проводимые АНО «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства», и др.

Несмотря на то, что данные исследования акцентировали свое внимание на разных аспектах деятельности, отраслевых группах, регионах присутствия МСП, обобщение их результатов свидетельствует о сохранении следящих ключевых факторов, негативно сказывающихся на развитии сектора:

1. Нестабильность законодательства в сфере налогового и финансового регулирования сектора МСП.

Проведенные исследования позволяют констатировать, что данная проблема остается наиболее значимой для развития сектора МСП в России.

С положительной стороны экспертами отмечается упрощение налогообложения для компаний. С другой стороны, в 2013–2014 годах были введены в действие нормативные правовые акты, ухудшившие финансовые условия развития МСП, а именно:

- с 1 января 2013 года был увеличен фиксированный размер страхового взноса на обязательное пенсионное страхование в два раза (результатом данного решения стало значительное сокращение количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в 2013 году);
- для организаций, перешедших на применение УСН и ЕНВД, вводится обязанность по уплате налога на имущество организаций в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость (введение в действие влечет за собой потенциальный рост налоговой нагрузки для 90% от числа микропредприятий в стране).

Несмотря на то, что в 2014 году подход к расчету фиксированного размера страхового взноса на обязательное пенсионное страхование для ИП был изменен, этот пример характеризует проблему отсутствия стабильности законодательства в сфере обязательных платежей. Многие предприниматели отмечают, что бизнес-планирование значительно усложняется с учетом невозможности прогнозирования изменения мер государственной фискальной политики даже в краткосрочной перспективе.

В конечном счете данная ситуация приводит к увеличению занятости в неформальном секторе экономики. По оценке Росстата, с января по июнь 2014 года численность занятых в неформальном секторе увеличилась на 13%, а всего в 2011 году в неформальном секторе было занято 14,7 млн. человек, или 19,4% от общей численности экономически активного населения. Высокий уровень занятости в неформальном секторе подтверждается также исследованиями ОЭСР и Международной организации труда (МОТ).

Меры государственной политики для снижения негативного влияния данного фактора должны концентрироваться на проведении объективной оценки регулирующего воздействия при принятии актов в данной сфере, корректировке нормативных правовых актов, вводящих дополнительную финансовую нагрузку на субъектов МСП, а

также введении механизмов, гарантирующих стабильные условия развития сектора (мораторий на изменения, введение налоговых каникул и др.).

2. Проблемы доступа к источникам финансирования деятельности

Несмотря на целый ряд программ финансовой поддержки предприятий сектора МСП, реализуемых Минэкономразвития России, институтами развития и другими структурами, ситуация с доступом к финансовым ресурсам для МСП остается сложной.

В качестве основных проблем по-прежнему называются:

- высокая стоимость финансовых ресурсов;
- недостаток долгосрочных инвестиционных средств;
- жесткие требования к заемщику, длительные сроки рассмотрения заявок.

В этих условиях меры государственной политики для снижения негативного влияния данного фактора должны концентрироваться на реализации мероприятий по финансовой поддержке предприятий сектора МСП, которые могут дать мультипликативный эффект. При этом необходимо продолжать развивать такие механизмы, как микрофинансирование, факторинг, лизинг.

3. Сохранение высокого уровня административных барьеров

Несмотря на предпринимаемые в последние годы меры, в первую очередь, в рамках Национальной предпринимательской инициативы, следует констатировать, что для некоторых видов деятельности проблема высоких издержек на административные процедуры сохраняется очень серьезной. По данным последнего исследования «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРБ» треть компаний считают административные барьеры настолько тяжелым бременем, что приспособиться к ним не получается.

Меры государственной политики для снижения негативного влияния данного фактора должны концентрироваться на сокращении неоправданных административных барьеров (необходимо развивать систему оценки фактического воздействия нормативных правовых актов на предпринимательскую деятельность).

4. Проблемы в нахождении рынков сбыта продукции

В данном случае следует выделить три основных фактора, ограничивающих развитие субъектов МСП:

- невозможность конкуренции с крупными предприятиями и государственными компаниями в отдельных секторах экономики;
- проблемы доступа к государственному заказу и закупкам субъектов естественных монополий и компаний с государственным участием;
- проблемы выхода на внешние рынки. [2]

Меры государственной политики для снижения негативного влияния данного фактора должны концентрироваться на повышении эффективности системы государственных закупок и закупок субъектов естественных монополий и компаний с государственным участием, а также на поддержке экспортно-ориентированных субъектов МСП.

В целях развития малого и среднего предпринимательства в России сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов МСП, основным эле-



ментом которой является программа поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая Минэкономразвития России совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации (федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства).

Отдельным направлением работы в 2014 году стало создание национальной системы гарантийных организаций, ядром которой является открытое акционерное общество «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» (далее – Агентство), созданное в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 мая 2014 г. № 740-р.

Основными направлениями деятельности Агентства являются:

- предоставление «контргарантий», в рамках которого Агентство выступает гарантом совместно с региональными гарантийными организациями при кредитовании проектов в неторговом секторе стоимостью от 50 млн. руб. до 1 млрд. руб.;
- предоставление прямых гарантий субъектам МСП.

Применение механизма «контргарантий» позволяет задействовать ресурс региональных гарантийных организаций и увеличить объемы кредитования субъектов МСП, в том числе за счет разработки единых требований и стандартов деятельности региональных гарантийных организаций и расширение их возможностей по предоставлению поручительств, а также оказание методической поддержки по их внедрению. Выработка единых требований к региональным гарантийным организациям, процедурам предоставления гарантий позволит упростить и удешевить процесс предоставления кредитов под поручительства региональных гарантийных организаций.

В 2014 – 2016 гг. планируется реализовать ряд мероприятий, направленных на совершенствование законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства, по следующим основным направлениям:

- совершенствование законодательства по отчуждению государственного и муниципального имущества, выкупаемого субъектами малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование нормативного правового регулирования в сфере ведения бухгалтерского учета субъектами малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование методики проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование нормативной правовой базы Центрального Банка России, регулирующей ведение кассовых операций субъектами малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование трудового законодательства, регулирующего отношения в секторе малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам, осуществляемым государственными компаниями и инфраструктурными монополиями;
- разработка принципов и механизмов передачи на аутсорсинг работ (услуг) компаний с государственным участием, утвердивших программы инновационного развития;
- повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование специальных налоговых режимов. [4]

Список литературы:

1. Блахман Л. Предпринимательство в России. // Экономика и организация. – 2013. – №4. – с.45-47.
2. Шиганов В. В. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы // Российская экономика: тенденции и перспективы. – 2013. – №4. – с. 87-99.
3. <http://www.rg.ru> – Российская газета
4. <http://economy.gov.ru/> – Прогноз долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года



Юсова О.В., к.б.н.
доцент, преподаватель
Санкт-Петербургский государственный экономический
университет
(Техникум пищевых технологий)
г. Санкт-Петербург, Россия
e-mail:ovyusova@mail.ru
Yusova O.V., PhD
associate professor, lecturer
St. Petersburg State University of Economics
St. Petersburg, Russia
(College of Food Technology)
e-mail:ovyusova@mail.ru

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСНЫХ КОНСЕРВОВ STATUS AND DEVELOPMENT OF RUSSIAN MARKET OF CANNED MEAT

Аннотация: Статья рассматривает основные показатели рынка мясных консервов на современном этапе развития: объемы продаж, соотношение импортной и отечественной продукции в товарных ресурсах, структуру производства по видам и регионам, объем и структуру импорта, проблемы и тенденции развития рынка.

Ключевые слова: мясная индустрия, мясные консервы, рынок мясных консервов, структура производства мясных консервов, импорт мясных консервов, продажи мясных консервов.

Abstract: The article defines the key market indicators of canned meat at the present moment: the sales volume, the ratio of imported and domestic products in commodity resources, the structure of production by type and region, the volume and structure of imports, problems and trends.

Keywords: meat industry, canned meat, canned meat market, the structure of the production of canned meat, canned meat imports, sales of canned meat.

Рынок мясных консервов является одним из ведущих в обеспечении продовольствием граждан РФ. В структуре потребительских расходов населения цен за 2012-2014 гг. расходы на мясные консервы составляли 0,13% от общей суммы расходов. По данным статистики, объемы розничных продаж в этой группе мясных товаров с 2009 года по 2013 выросли почти в полтора раза и в 2013 году составили более 80 млрд. руб., а в 2014 – более 100 млрд. руб. (рисунок 1), т.о. можно констатировать ежегодное увеличение емкости рынка в денежном выражении в среднем на 9%.

Несмотря на высокие темпы роста продаж, очевидна проблема недостатка мясной продукции, как следствие неостоятельности мясной отрасли и вступления России в

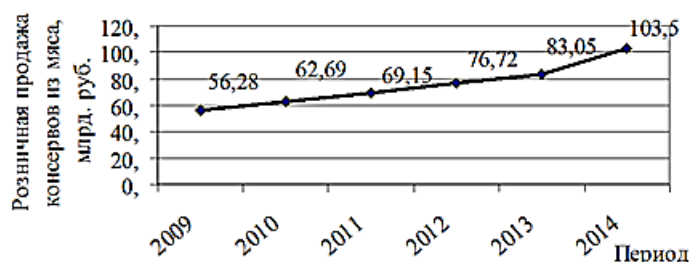


Рис.1. Объем продаж мясных консервов в РФ в 2009-2014 гг. [2]

ВТО. В рационах питания, заложенных законодательством в потребительской корзине, недостаточно представлены мясо и мясопродукты (58,9 кг при норме 70-75 кг), и, в свою очередь, низкий удельный вес потребления животных белков представляет проблему для здоровья нации [6].

Объем российского производства мясных консервов напрямую зависит от сырьевой обеспеченности отрасли. Производители мяса сталкиваются с проблемой ограниченности кормовой базы для животноводства, которая является актуальной и для России. Производство крупного рогатого скота в стране за последние 20 лет сократилось практически в три раза и в 2013 году составило менее 20 млн. голов [1].

На протяжении последних пяти лет более 80% мясной консервации представлено отечественной продукцией (рисунок 2).

Так, в 2013 году доля импортных мясных консервов в общих российских ресурсах данного вида продукции составила 20%, что ниже уровня 2012 года на 5%, однако, в связи с санкциями в 2014 году импорт существенно сократился до 13,7%.

Российский рынок мясных консервов в 2013 и 2014 годах находился на пике объемов производства. Согласно методике, используемой при подготовке статистических отчетов по продукции в натуральном выражении, объемы

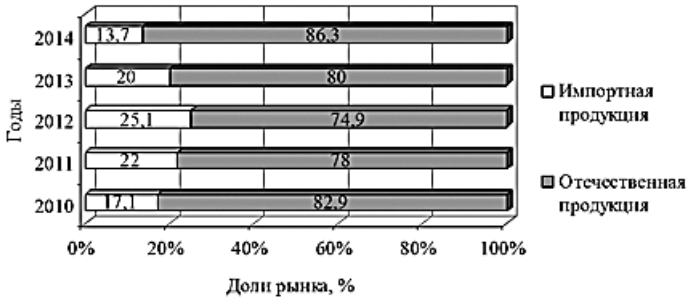


Рис. 2. Соотношение отечественных и импортных мясных консервов в объеме товарных ресурсов за 2010-2014 гг., % [2]

выпуска мясных консервов в России в 2013 году превысили отметку в 290 тыс. тонн в пересчете на физический вес. На рисунке 3 показана динамика производства по данным Росстата по сумме позиций мясных (мясосодержащих) и мясорастительных консервов.

В 2013 году выпуск продукции достиг 726,1 млн. усл. банок, что на 10% больше чем в 2012 году, однако кризис 2014 года существенно замедлил развитие отрасли, что сказалось на росте объемов производства (всего около одной сотой процента по сравнению с показателем 2013 года). За первое полугодие 2015 года объем производства мясных и мясорастительных консервов составил 302,0 млн. усл. банок, а мясорастительных – 71,3 млн. усл. банок.

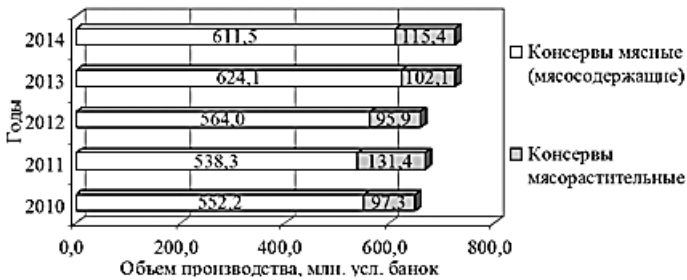


Рис. 3. Динамика производства мясных консервов в РФ в 2010-2014 гг. [2]

Структура производства мясных и мясорастительных консервов по группам в 2014 году дана на рисунке 4.

По видам консервов в наибольших объемах представлены кусковые консервы (54%), а также рубленые (21%). Наиболее динамично развивающимся сегментом является сегмент рубленых и ветчинных консервов, и наоборот, сократилось производство обеденных блюд, фаршевых и паштетных консервов.



Рис. 4. Структура производства мясных консервов в РФ в 2014 году [2]

Крупнейшие производственные мощности по выпуску мясных консервов сосредоточены в Северо-Западном и Центральном ФО – в них сосредоточено почти 80% всего производства. На первый в 2014 году приходилось 40% производства мясных консервов в РФ – 290 млн. усл. банок в сумме по мясным и мясорастительным консервам; на второй – 39% (283 млн. усл. банок). Также значительную роль играли Приволжский (8% – 58 млн. усл. банок) и Сибирский ФО (6% – 41 млн. усл. банок).

За первое полугодие 2015 года производство мясных консервов в РФ снизилось на 5,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года (273

и 295 млн. усл. банок соответственно). В частности, доля Северо-Западного ФО упала с 40 до 37%, Сибирского – с 6 до 5%. При этом региональные изготовители перехватили инициативу: на 1% выросли объемы по Уральскому, Приволжскому и Северо-Кавказскому округам.

На сегодняшний день самыми крупными игроками на рынке консервов считаются ЗАО «Орский мясокомбинат», ООО «Елинский пищевой комбинат», ОАО «КМЗ «Дейма», ООО КМПЗ «Балтпроммясо», ЗАО «Орелпродукт»,

ЗАО «Йошкар-Олинский мясокомбинат», «Хаме Фудс», ЗАО «Лыткаринский МПЗ» и другие [4].

В 2014 году по сравнению с уровнем 2012 года импорт мясных консервов в РФ (код ТН ВЭД ТС 1602 «Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови прочие») сократился на четверть в стоимостном выражении (с 225,5 до 168,2 млн. долл.), однако вырос на 27% по весу (с 48,8 до 61,9 тыс. тонн). Такое положение объясняется доминированием среди импортной продукции недорогих товаров из Беларуси. В первом полугодии 2015 года стоимость импорта в РФ составила 32,0 млн. долл., в натуральном выражении – 7,9 тыс. тонн [5].

Состояние импорта за первое полугодие 2015 года указано в таблице 1.

Структура импорта по странам претерпела некоторые изменения. Так, по данным ФТС импорт мясных консервов в РФ в 2014 году осуществляли 29 стран, среди которых как в стоимостном выражении, так и в натуральном преобладала Республика Беларусь (70% объемов по весу). Однако, при сохранении лидирующего положения на рынке, в первом полугодии 2015 года доля продукции из этой страны сократилась до 51%. Также среди партнеров РФ по импорту консервов можно отметить европейские страны: Италию, Венгрию, Данию, Испанию, Бельгию. С 2014 по 2015 гг су-



Таблица 1. Импорт мясных консервов в РФ в первом полугодии 2015 года [5]

Страна	Вес, тонн	Доля в общем объеме импорта в нат. выражении, %	Стоимость, тыс. долл.	Доля в общей стоимости импорта %	Стоимость, долл. за тонну
Беларусь	4000,5	50,5	14717,2	46,0	3678,8
Чешская республика	626,3	7,9	1750,1	5,5	2794,3
Италия	523,5	6,6	4147,4	13,0	7922,4
Испания	509,1	6,4	2394,4	7,5	4703,2
Бельгия	491,9	6,2	1823,3	5,7	3706,6
Венгрия	481,2	6,1	1980,4	6,2	4115,5
Сербия	456,9	5,8	1570,5	4,9	3437,3
Словакия	190,8	2,4	823,9	2,6	4318,1
Дания	128,4	1,6	572,2	1,8	4456,4
Казахстан	118,8	1,5	318,1	1,0	2677,6
Украина	105,3	1,3	285	0,9	2706,6
Другие	294,6	3,7	1622,9	5,1	5508,8
Итого	7927,3	100,0	32005,4	100,0	4037,4

шественно сократился импорт консервов из Польши, вырос импорт из Чешской Республики.

Присутствие импортной мясной продукции на прилавках российских магазинов имеет ряд положительных моментов: реальная конкуренция стимулирует отечественных производителей мясной продукции принимать конкретные меры по повышению ее качества для сохранения и увеличения объемов продаж; стоимость отдельных видов импортных мясных изделий ниже по сравнению с отечественными аналогами, что вынуждает российских производителей задуматься о путях снижения себестоимости выпускаемой продукции, определении ее адекватной цены, а также выборе глобальной ценовой стратегии при стабильном качестве; импортные мясные продукты имеют более длительные сроки годности, обусловленные высоким уровнем санитарного состояния и степенью организации производства, реальным применением и соблюдением норм современных международных систем качества продукции. Данный факт стимулирует отечественных производителей уделять больше внимания санитарии и гигиене на всех этапах производства, начиная с входного контроля, и строго соблюдать температурно-влажностные режимы технологических процессов; информация для потребителей по составу и срокам

годности зарубежной мясной продукции соответствует реальному составу (можно идентифицировать продукт) [3].

Россия экспортирует мясные консервы в основном страны СНГ, среди основных экспортеров Казахстан, Азербайджан, Беларусь и Грузия. За 9 мес. 2015 года общий объем экспорта консервов не превысил 6 тыс. тонн.

По данным Росстата [2], цена на мясные консервы (350-граммовую банку говядины/свинины тушеной) с января 2010 года по январь 2015 года выросли более чем на треть с 61,0 руб. до 99,73 руб., и с начала 2015 года уже за 9 мес. еще на 14% до 114,49 руб., что говорит о глубоком кризисе отрасли и страны в целом.

В целом, проанализировав рынок мясной консервации за последние два года можно отметить его насыщенность и некоторый спад. Потребителям представлен разнообразнейший ассортимент мясных консервов, в т.ч. кусковых, рубленых, паштетных, ветчинных, первых и вторых обеденных блюд как премиум-класса, так и категории «эконом», изготовленной по ТУ.

К факторам, замедляющим развитие рынка, относятся рост цен на сырье и тару для консервов, неразвитую логистику, широкое предложение аналогичной продукции низкого качества по низкой цене [4].

Список литературы:

1. Аничкина О.А., Костенюкова Г.А. Роль мясного скотоводства в обеспечении населения мясными продуктами питания на региональном уровне // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2012. – № 11. – С. 153-158.
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Интернет ресурс]. – URL: <http://www.fedstat.ru/> (дата доступа 10.10.2015).
3. Исаков М.Х., Захаров А.Н., Сусорова Н.В. Россия в ВТО: ситуация на рынке мясных продуктов. // Мясная индустрия. 2013. № 12. С. 15-17.
4. Мерзлякова Т.А. Обзор российского рынка мясных консервов. // Мясные технологии. 2014. № 8 (140). С. 30-32.
5. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Сайт ФТС РФ. [Интернет ресурс]. – URL: <http://stat.customs.ru> (дата доступа 10.10.2015).
6. Юсова О.В. Уровень жизни населения в РФ и характеристика изменений потребительской корзины. // Поволжский торгово-экономический журнал. -2013. -№3. -С.32-45.