



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XXVII СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 12 (27)



**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО
СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. НОВОСИБИРСК, 2014



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XXVII студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 12 (27)
Декабрь 2014 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2014

УДК 33.07
ББК 65.050
НЗ4

Председатель редколлегии:

Дмитриева Наталья Витальевна — д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

Желнова Кристина Владимировна — канд. экон. наук, ассистент Воткинский филиал «Удмуртский государственный университет»;

НЗ4 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам XXVII студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2014. — № 12 (27)/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/12\(27\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/12(27).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXVII студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 65.050

Оглавление

Секция 1. Маркетинг	12
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ Имихович Анастасия Олеговна Сурменкова Кристина Юрьевна Сумина Екатерина Владимировна	12
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ БРЕНДА НА ПРИМЕРЕ ЗУБНОЙ ПАСТЫ “COLGATE” Кочконян Ангелина Артуровна Галимов Руслан Ринатович	19
Секция 2. Менеджмент	25
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РАЗРЕЗЕ HR-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ FORD Богунец Екатерина Алексеевна Бочаров Сергей Александрович	25
АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ К УСЛОВИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ Бурцева Ирина Александровна Корякин Данил Дмитриевич Контурова Саргылана Сергеевна	35
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ОКРУЖНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД ЯКУТСК», РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ), Г. ЯКУТСК Гаврильева Татьяна Анатольевна Москвитин Андрей Иванович	42
НАУЧНАЯ ДЕФИНИЦИЯ «СТРЕСС»: ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ Павлова Анфиса Валерьевна Патрахина Татьяна Николаевна	47
ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ Петренко Светлана Александровна Сергеева Юлия Александровна Стенюшкина Светлана Геннадьевна	55

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ ВЫПУСКНИКОВ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПО УРОВНЯМ ОБРАЗОВАНИЯ Солодянкина Любовь Дмитриевна Томская Анна Григорьевна	60
РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В КОМПАНИИ Старцева Екатерина Петровна	72
ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ЭКСПАТОВ В РОССИИ Тавлиханова Диана Фаридовна Гаврилова Светлана Владимировна	79
Секция 3. Регионоведение	85
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ, ПРОВОДИМОЙ В ОТНОШЕНИИ СЕМЕЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В ОПАСНОМ СОЦИАЛЬНОМ ПОЛОЖЕНИИ НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕМЕЙ Брызгалова Ольга Евгеньевна Ковалева Снежана Сергеевна Теляковская Надежда Петровна	85
СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО ИМИДЖА ИНДУСТРИАЛЬНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО УРАЛА) Останина Анастасия Игоревна Попова Инна Сергеевна	91
ОСОБЕННОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «ГХК БОР» (НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДА ДАЛЬНЕГОРСК ПРИМОРСКОГО КРАЯ) Пилипенко Сергей Петрович Шилло Любовь Александровна Каргина Ганна Павловна	98
МЕСТНЫЙ РЕФЕРЕНДУМ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ВЫБОРЫ КАК ИНСТИТУТ ВОЛЕИЗЪЯВЛЕНИЯ НАРОДА Сулейманов Алмаз Азатович Аминов Ильдар Ринатович	107
Секция 4. Экономика	113
ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА Абдрахманова Раушан Маратовна Тажбенова Гульжан Дальтоновна	113

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ Абдулжалиева Айшат Камилхановна Подколзина Ирина Михайловна	118
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ РОССИИ В ВТО Айвазян Гаяне Ервандовна Гупанова Юлия Евгеньевна	125
ДИСКУССИИ ОБ ИНДУСТИАЛИЗАЦИИ В СССР 1924— 1928 ГОДАХ Алексеев Марк Эдуардович	131
ОПТИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТЕПЛА В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ: СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ Арутюнян Кнарлик Григоровна Екимова Анастасия Николаевна Трутнева Ирина Сергеевна Шешукова Наталья Яшаяевна	142
НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ТАРИФОВ НА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ Анисова Дарья Юрьевна Перевузник Ирина Станиславовна Якимова Вилена Анатольевна	149
УСЛОВИЯ ВЫГОДНОСТИ КРЕДИТА НА ТЕКУЩИЕ НУЖДЫ Батраченко Дмитрий Константинович Морозова Светлана Анатольевна	155
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В СОВРЕМЕННОЙ СИТУАЦИИ Бахарь Анна Викторовна Маслюкова Александра Вадимовна Ляшенко Максим Викторович	160
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Богданова Марина Алексеевна Дружинец Валентина Евгеньевна Жвырблевская Юлия Андреевна Салтыков Максим Александрович	165

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ КРЕДИТОВАНИЯ США И РОССИИ Волохов Михаил Сергеевич Морозова Светлана Анатольевна	170
ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ PASSIVE OPTICAL NETWORK (PON) НА ПРИМЕРЕ ООО «ВИРТУАЛЬНЫЙ ДАЛЬНЕГОРСК» Гаврилов Олег Владимирович Каргина Ганна Павловна Шилло Любовь Александровна	175
АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ ФАКТОРИНГА Гвинджилия Давид Фридонович Морозова Светлана Анатольевна	185
РЫНОК СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ Глушак Марина Юрьевна Бризицкая Анна Валентиновна	190
МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ Головко Ольга Александровна Глотова Ирина Михайловна	197
АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВУЗОВСКИХ РАЗРАБОТОК Денисова Екатерина Александровна Погарская Ольга Сергеевна	203
РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИИ В ПЕРИОД ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО Денисова Дарья Викторовна Присяжная Раиса Ивановна	212
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ Богданова Марина Алексеевна Дружинец Валентина Евгеньевна Жвырблевская Юлия Андреевна Салтыков Максим Александрович	218
ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ В ЕВРАЗЭС ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ Еганян Гайк Карленович Новикова Екатерина Олеговна Собченко Наталья Владимировна	223

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. ВЫЯВЛЕНИЕ СВЯЗИ МЕЖДУ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ И УРОВНЕМ ИНФЛЯЦИИ С ПОМОЩЬЮ КОРРЕЛЯЦИОННО- РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА Емельянова Кира Николаевна Силаева Светлана Анатольевна	231
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА МОНТЕ-КАРЛО ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Ефремова Елена Алексеевна Прядкина Вера Алексеевна	237
РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ Жвырблевская Юлия Андреевна Богданова Марина Алексеевна Дружинец Валентина Евгеньевна Салтыков Максим Александрович	245
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ Железнова Полина Эмильевна Измайлова Марита Мардковна	251
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ И В США Забурская Алена Вадимовна Пабст Алёна Владимировна	261
МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ Засеева Оксана Тристановна Подколзина Ирина Михайловна	268
РАЗВИТИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Захарова Елена Сергеевна Дарда Екатерина Сергеевна	273
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ Иванцова Ирина Арсентьевна Кошечкина Наталья Сергеевна	278
ИННОВАЦИИ КАК ДВИГАТЕЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ Иванченко Анастасия Дмитриевна Селищева Тамара Алексеевна	287

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФРГ ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ БЕРЛИНСКОЙ СТЕНЫ Ковалёва Ирина Григорьевна Довбнюк Людмила Яковлевна	292
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ Кулаков Антон Иванович Грызунова Наталья Владимировна	297
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ Кулинич Никита Вячеславович Кожухова Татьяна Геннадьевна	302
УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА Лайпанова Софья Абуусуфовна Костюкова Елена Ивановна	309
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЦЕН НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ Лисицына Инна Викторовна Милюков Александр Васильевич Шадрина Галина Владимировна	316
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ Литвинова Анна Игоревна Чупина Ирина Павловна	323
ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ Лойко Анастасия Олеговна Ульянова Наталья Сергеевна	328
АНАЛИЗ СПОСОБОВ МОШЕННИЧЕСТВА С КРЕДИТНОЙ ИСТОРИЕЙ ЗАЕМЩИКА Малянова Елена Александровна Морозова Светлана Анатольевна	335
ПРОЕКТ «МАМИН ВЫБОР»: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ? Мещерский Вячеслав Максимович Гуляев Денис Сергеевич Офицеров-Бельский Дмитрий Владимирович	340

НАЛОГ С ПРОДАЖ Милюков Александр Васильевич Статников Евгений Игоревич Трушина Юлия Васильевна	346
ПРОБЛЕМА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ НА ТРУДОСПОСОБНОЕ НАСЕЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ Милюченко Александра Григорьевна	356
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПРИМОРСКОГО КРАЯ Минина Екатерина Александровна Огай Надежда Александровна Овчинникова Евгения Кирилловна Салтыков Максим Александрович	362
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ВЕДУЩИХ КОРПОРАЦИЙ США ПОСЛЕ КРИЗИСА 2007—2009 ГГ. Москвина Татьяна Витальевна Цитленок Владимир Сергеевич	367
АНАЛИЗ УСПЕШНОГО ОПЫТА ФРАНЧАЙЗИНГА И ВЫЯВЛЕНИЕ ЕГО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТОРОН Наумов Максим Валерьевич Морозова Светлана Анатольевна	375
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ЕЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ В СИСТЕМЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Нургатин Ренат Рафисович	380
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Нурлыбекова Алима Тлековна Сейдалиева Айя Казбеккызы Альмагамбетова Гульжан Атласовна	385
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ Орлянская Анастасия Сергеевна Подколзина Ирина Михайловна	392

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВОКУПНОСТИ ПРОБЛЕМ И КЛЮЧЕВЫХ РИСКОВ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	397
Осипова Наталья Николаевна Паулкин Никита Георгиевич Ан Евгений Беляева Виктория Геннадьевна Зоткина Диана Владимировна Махаева Альбина Хусановна Цибульников Валерия Юрьевна	
РОЛЬ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТИРОВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ И ГОСУДАРСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	403
Петракова Маргарита Александровна Сычева Елена Ивановна	
ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	415
Серых Светлана Андреевна Жиляскова Нина Петровна	
ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ «ПЕРМАЛКО»	423
Сливницына Любовь Андреевна Полыгалова Анастасия Александровна Зуева Елена Львовна	
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ СЕКТОРА B2B ПО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОСТИ	429
Смирнова Ольга Анатольевна Хорошева Елена Руслановна	
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АМУРАГРОЦЕНТР»	434
Соседко Ксения Андреевна Якимова Вилена Анатольевна	
СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО И РСБУ	447
Статников Евгений Игоревич Шадрина Галина Владимировна	

О КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКЕ Суздальский Георгий Андреевич Сычева Елена Ивановна	452
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ — ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Тимофеева Дарья Сергеевна Тимофеева Елена Михайловна	460
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫДЕЛЕНИЯ ПОЛОС ДЛЯ ДВИЖЕНИЯ МАРШРУТНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА Титова Александра Александровна Ивлев Виктор Юрьевич	466
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В СФЕРЕ ЖКХ И МАЛОЭТАЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ Трутнева Ирина Сергеевна Арутюнян Кнарик Григоровна Екимова Анастасия Николаевна Шешукова Наталья Яшайевна	476
МОНИТОРИНГ ЗАНЯТОСТИ ВЕТЕРАНОВ ЛОКАЛЬНЫХ ВОЙН (НА ПРИМЕРЕ СЛАВЯНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ) Туз Наталья Викторовна Тумасян Люсик Мушеховна Махненко Анна Яновна	481
СРОЧНЫЙ РЫНОК Тухфатуллин Руслан Радикович	485
ВЛИЯНИЕ НДС НА БЮДЖЕТ РФ И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ Хакимова Альмира Анфисовна Халимов Дамир Данилович Хабибуллина Ляйсан Рамильевна	496
ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «СУРГУТСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ» Шахова Виктория Викторовна Бородач Юлия Васильевна	504
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Шиллер Анастасия Валерьевна Чепига Юлия Владимировна	510

СЕКЦИЯ 1.

МАРКЕТИНГ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Имихович Анастасия Олеговна

*студент 3 курса, международной высшей школы бизнеса, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени М.Ф. Решетнева, РФ, г. Красноярск
E-mail: enestasi01@mail.ru*

Сурменкова Кристина Юрьевна

*студент 3 курса, международной высшей школы бизнеса, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени М.Ф. Решетнева, РФ, г. Красноярск
E-mail: kristina_surmenkova@mail.ru*

Сумина Екатерина Владимировна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, международной высшей школы бизнеса, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени М.Ф. Решетнева, РФ, г. Красноярск

Большинство решений, от которых зависит деятельность предприятия, связаны напрямую с маркетингом. От правильного и адекватного выбора маркетинговой стратегии зависит успешность развития самого бизнеса, а также освоение сегментов рыночной экономики.

Необходимо отметить, что оценка маркетинговой стратегии происходит на основе результатов, которые достигает предприятие в процессе ее использования. Определение эффективности маркетинговой стратегии необходимо для того, чтобы выявить факторы, которые влияют на показатель качества маркетинговой стратегии, их взаимосвязь, характер влияния, а также резервы, способствующие повышению эффективности. Успешное составление стратегического плана помогает достичь хороших результатов в долгосрочной перспективе, а также позволяет организации занимать лидирующие позиции

на рынке. В условиях постоянно меняющейся внешней среды организации необходимо постоянно корректировать маркетинговую стратегию, а также следить за изменением потребностей потребителя.

Маркетинговая стратегия в предприятии основана на выполнении основополагающих составляющих процесса маркетингового управления, таких как сегментирование рынка и выбор нужного сегмента, разработка и позиционирование, а также ввод на рынок продукции, определение и осуществление ценовой политики предприятия, выбор эффективных путей сбыта товаров. Выбор стратегического поведения особенно важен, так как он помогает в фирме выживать в конкурентной борьбе. В условиях жесткой конкуренции, компании должны не только уделять внимание внутреннему состоянию дел организации, но также должны разрабатывать стратегию для долгосрочного выживания на рынке, которая позволит компании быстро приспосабливаться к изменениям, происходящим в окружающей среде.

На сегодняшний день существует разные подходы к выработке стратегических альтернатив в маркетинге, авторы статьи, хотят предложить одну из нескольких классификаций:

1. Стратегия атаки. Данная стратегия связана с расширением и захватом доли на рынке, а также с увеличением расходов на рекламу. Такая стратегия направлена на достижение превосходства над конкурентами, на завоевание лидерства.

2. Стратегия обороны. Суть данной стратегии заключается в повышении качества обслуживания клиентов. Кроме того, предполагается использование средств товарной и ценовой политики.

3. Стратегия отступления. Такая стратегия позволяет избежать банкротства, за счет своевременного ухода с рынка по средствам прекращения рекламы и связей с общественностью.

4. Стратегия проникновения на рынок. Под данной стратегией подразумевается активное проникновение на рынок и его прочное освоение. Данная стратегия включает в себя механизмы дифференцированного и концен-

трированного маркетинга, а также предполагает частичное использование стратегии атаки.

5. Стратегия роста. Такая стратегия необходима для освоения новых сегментов рынка, увеличения прибыли, создании широкого ассортимента продукции, повышении конкурентоспособности, стимулировании товародвижения, сбыта и спроса.

6. Диверсификационная стратегия. Стратегия непосредственно направлена на изучение качества реализуемой продукции, установлении ее соответствия с запросами рынка. Использование данной стратегии позволит эффективно использовать различные виды коммерческой деятельности [5].

Для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ, а также завоевания прочных позиции на рынке, фирме необходимо реализовать концепцию «4P» по Маккарти, которая состоит из таких элементов как: продукт (product), цена (price), место (place) и продвижения (promotion). Современные маркетологи постоянно дополняют список составляющих концепции, вследствие этого возникают новые концепции — 5P, 6P, 7P, 10P и 12P. Которые включают в себя, помимо базовых инструментов концепции, персонал, упаковку, связи с общественностью, физические атрибут, прибыль. Однако, стандартной концепцией является 4p, причиной его является то, что только эти 4 элемента могут контролироваться маркетологами. По мнению некоторых исследователей, самой важной составляющей данной концепции является продукт, так как, если продукт низкого качества либо не удовлетворяет потребностей потребителя, то остальные элементы данной концепции теряют свою значимость. Цена продукции также является немаловажным фактором, так как именно она является важнейшим аспектом при выборе товара для многих потребителей. На цену влияют такие факторы как: качество товара, целевая аудитория потребителей, бренд продукции. Максимизации продаж также способствует место, где продается товар, условия продажи, так как люди предпочитают выбирать продукт в благоприятной атмосфере, в удобстве и чистоте. Продвижению продукции на рынке способствует реклама,

она заключается в проведении различных конкурсов, акций, распродаж, которые предусматривают подарки, лотереи, скидки, кредитные льготы. Их целью является не только увеличение продаж, но и закреплению имиджа того или иного бренда [1].

Зачастую в процессе реализации маркетинговых стратегий существует большое количество проблем, возникшие вследствие не до конца продуманной стратегии, связанные с недостаточным анализом и контролем использования стратегии, не правильной оценкой рынка. Данные обстоятельства можно предотвратить, если на каждом этапе будет проводиться анализ и оценка эффективности деятельности маркетинговой стратегии. Ведь от своевременной оценки деятельности организации зависит ее будущее развитие и положение на рынке.

Существует несколько методов оценки маркетинговой стратегии, которыми может воспользоваться предприятие, например, качественный метод, количественный метод, социологический и балльный методы.

Качественный метод представляет собой всесторонний анализ следующих факторов внешняя среда, угрозы и перспективы для организации. Количественный метод заключается в составлении отчетов конечных финансовых результатов деятельности организации: оценка объема продаж, сравнение затрат на маркетинг и рекламу, остальных расходов и получение прибыли. Социологический метод оценивает эффективность рекламы и ее влияние на потребителей продукции, личные продажи, прямой маркетинг и эффективность стимулирования сбыта. Балльный метод представляет собой оценку эффективности при помощи выставления баллов по каждому критерию [3].

Авторы работы предлагают для оценки эффективности рассмотреть маркетинговую стратегию американской кофейной компании «Starbucks» и одноименной сети кофеен.

Первый этап развития компании был как это не странно расширение сегмента. Основной маркетинговой стратегией данной сети владелец выделял в распространении кофеен по всей Северной Америке, даже, несмотря на то,

что убытки компании выросли почти в 2 раза. Рассматривая данный факт можно заметить, что компания оценивала данную стратегию с помощью количественного метода. Благодаря данной оценке эффективности стратегии, спустя несколько лет продажи увеличились, а прибыль выросла почти на 80 % и стратегия расширения оказалась прибыльной. Также стоит заметить, что расходы на рекламу в СМИ отсутствуют в отчетах данной организации. Причиной этого является, проведение крупного массового мероприятия, средства от которого идут на благотворительность. В данном маркетинговом ходе есть свои преимущества, например, это привлекает новых посетителей и позволяет укрепить имидж кофейни. Компания «Starbucks» старалась создать особую атмосферу в своих кофейнях, которая способствовала возвращению клиентов снова и снова: доброжелательность обслуживающего персонала, «прозрачность» приготовления кофе, уютный интерьер, живописный вид из окна. Специалисты по маркетингу создали систему экспресс-заказов. Суть данной системы заключается в том, что покупатели, зарегистрированные в Интернете, имеют возможность делать заказ по телефону, после чего их уже будет ожидать готовый заказ в ближайшем кофейне [2]. В некоторых городах, проводились акции, например, приглашались посетители на дегустацию различных сортов кофе, а в подарок получали бесплатную кружку с логотипом компании. Стоит заметить, что и сейчас кофейни проводят дегустацию различных десертов для посетителей абсолютно бесплатно. Из вышеперечисленного следует, что компания использовала социологические методы для оценки эффективности компании, регулярно и использует их и по сей день, что является одним из факторов успешной маркетинговой стратегии компании. Применение качественного метода можно заметить на примере частого мониторинга рынка на появление других конкурентных организаций- кофейен, следствием этого стало появление новой продукции, она сразу же привлекала внимание потребителя. Что касается перспектив для организации, владелец компании самостоятельно и тщательно выбирал место для будущей кофейни.

Главным фактором выбора расположения является флагманская позиция (заметное место в многолюдном районе города) [6].

Компания Starbucks и по сей день ищет различные способы для повышения ценности своих товаров путем создания выгодных предложений для потребителей. На примере данной организации мы рассмотрели, как важно вовремя проводить оценку эффективности маркетинговой системы, так как это напрямую связано с увеличением прибыли.

Согласно концепции «Сбалансированной системы показателей» Д. Нортон и Р. Каплана, для успешного развития деятельности компании, не стоит заикливаться только на финансовых показателях, так как они не могут в целом описать будущее состояние компании. Стоит учитывать такие факторы как: рынок, потребители, которые будут приобретать продукцию организации, индивидуальные и организационные способности персонала, которые необходимы для достижения поставленных целей организации, правильный выбор бизнес-процессов, а также отследить их причинно-следственную связь [4]. По мнению авторов статьи, руководителям и сотрудникам организации необходимо постоянно следить за внешними и внутренними изменениями. Стоит также отметить, что маркетинговая стратегия является частью корпоративной стратегии, а ее оценка должна включать анализ причинно-следственной связи с другими показателями общефирменной стратегии. Кроме того, необходимо своевременно корректировать маркетинговую стратегию и не бояться использовать специфические методы для ее усовершенствования, а также использовать разные маркетинговые стратегии для достижения одной цели.

Список литературы:

1. Комплекс маркетинга // Энциклопедия маркетинга. — 2011. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://marketopedia.ru/6-kompleks-marketinga.html> (дата обращения 14.12.2014).

2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент в Starbucks // Маркетинг менеджмент. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mgt-edu.ru/4-24.php> (дата обращения 15.12.2014).
3. Молочников Н.Р., Жатикова М.Н. Методы оценки эффективности маркетинга в организации // Успехи современного естествознания. — 2003. — № 11. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7780214 (дата обращения 15.12.2014).
4. Спиридонов Ю.А. Сбалансированная система показателей — важнейший элемент современной системы управления // Теория и практика финансового учета. — 2008. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://gaap.ru/articles/a56431/?sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790&sphrase_id=1535790 (дата обращения 14.12.2014).
5. Стратегии международного маркетинга — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.milacenter.ru/market/63.html> (дата обращения 15.12.2014).
6. Шульц Г., Йенг Д.Д. Влейте в нее свое сердце. Как чашка за чашкой строилась Старбакс. Пер. с англ. СПб.: Книги Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2004. — 245 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ БРЕНДА НА ПРИМЕРЕ ЗУБНОЙ ПАСТЫ “COLGATE”

Кочконян Ангелина Артуровна

*студент 5 курса, кафедра «Мировая и национальная экономика»,
Московский Государственный Машиностроительный Университет (МАМИ),
РФ, г. Москва
E-mail: angelinka777@yahoo.com*

Галимов Руслан Ринатович

*научный руководитель, старший преподаватель,
Московский Государственный Машиностроительный Университет (МАМИ),
РФ, г. Москва*

На современном рынке продвижения бренда и создание позитивного отношения к нему потребителей стало не менее важным элементом успеха фирмы, чем удачная маркетинговая кампания по разработке и внедрению нового товара.

Под продвижением бренда понимается совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах продукта до потенциальных потребителей и стимулированию возникновения у них желания его купить. Роль продвижения заключается в налаживании коммуникаций с отдельными личностями, группами людей и организациями с помощью прямых и косвенных средств с целью обеспечения продаж продуктов организации. В этом плане понятия «маркетинговые коммуникации» и «методы продвижения продукта» в существенной мере являются идентичными.

Продвижение может быть организовано путем использования одного или совокупности инструментов (комплексный инструментарий, который подразумевает одновременное использование нескольких маркетинговых коммуникаций, к примеру, как реклама, PR, спонсоринг, продукт-плейсмент и др.). Рассматриваемый бренд Colgate использует комплексный инструментарий продвижения, который будет проанализирован ниже. Цель продвижения — завоевание на рынке определенной ниши для конкретного

товара (марки) и обеспечение долгосрочного расширения этой ниши либо краткосрочно прибыли от нее.

Международные маркетинговые коммуникации могут быть классифицированы следующим образом [2, с. 456].



Рисунок 1. Виды международных маркетинговых коммуникаций

Налаживание эффективных маркетинговых коммуникаций осуществляется в последовательности, которая представлена ниже [4, с. 225]:

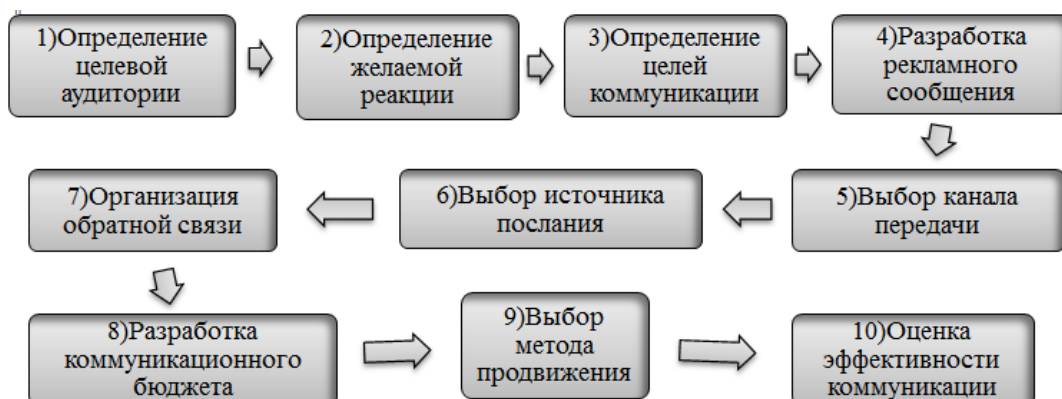


Рисунок 2. Этапы разработки эффективной коммуникации

Для наглядного примера международных маркетинговых коммуникаций как средства продвижения рассмотрим бренд Colgate (средства по уходу за полостью рта), который функционирует на международном рынке с 1873 года.

Бренд Colgate входит в 13-миллиардную трансконтинентальную корпорацию Colgate-Palmolive, которая продает продукцию для ухода за полостью рта, продукцию для ухода за телом, бытовую химию и корма для животных. Colgate-Palmolive присутствует более чем в 200 странах и регионах мира, продает продукцию под всемирно известными торговыми брендами Palmolive, Mennen, Lady Speed Stick, Protex, Plax, а также вышеназванным брендом Colgate [5].

На сегодняшний день, по данным аналитического журнала «Биржевой лидер», Colgate занимает лидирующие позиции (2-е место в рейтинге) на российском рынке средств по уходу за полостью рта, успешно конкурируя с такими известными брендами как R.O.C.S и Splat [3]. Популярность бренда обусловлена яркой упаковкой, активной рекламной кампанией на телевидении и в других СМИ, а также регулярно проводимыми акциями и наличием собственного сайта в интернете, где можно познакомиться с историей компании, всей линией продукции, найти множество статей и видео, касающихся гигиены полости рта, а также есть информация для профессионалов, включающая профессиональные образовательные материалы, ресурсы и ссылки в области стоматологии.

Помимо вышеперечисленного, бренд Colgate занимает первое место среди брендов зубных паст по наиболее эффективному PR в Интернете.

Рассматривая маркетинговые коммуникации, стоит обратить внимание на то, что компания реализует свою продукцию через розничные федеральные и региональные сети магазинов и аптек по всей России. На сайте также представлен интернет магазин. Продукцию Colgate в полном ассортименте можно встретить в таких сетях как Перекресток, Метро, Ашан, О`Кей, Седьмой

континент, Детский Мир, , Азбука вкуса и многих других, в сетях аптек — 36.6, Ригла, А5, Доктор Столетов, Старый Лекарь и других.

Помимо этого Colgate сотрудничает с профессиональными сообществами и активно принимает участие в выставках, спонсирует различные PR-мероприятия.

В основе всей деятельности компании Colgate лежат три ценности [5]:

1. Забота о людях, об обществе, об экологии окружающей среды;
2. Глобальная командная работа;
3. Постоянное совершенствование.

Эти ценности формируют положительный имидж компании, способствуют повышению доверия потребителей как к самой компании, так и к бренду. При продвижении своей продукции компания Colgate максимально использует все возможности маркетинговых коммуникаций: PR-средства, рекламу на центральном и региональном телевидении, в журналах, наружную рекламу, стимулирование продаж, интернет (сетевой PR, включающий ведение блогов в социальных сетях, видео хостинги, форумы, сервисы вопросов и ответов), спонсоринг, выставки. Рассмотрим деятельность компании с использованием PR-средств.

Социальная программа. В России начиная с 2009 г. компания начала проводить социальную образовательную программу «Ослепительная улыбка на всю жизнь» [5]. Программа основывается на пропаганде гигиены полости рта с помощью просветительских и профилактических мероприятий в первую очередь в рамках школьной программы для детей младших классов. Дидактические материалы для программы были разработаны Colgate и учитывают особенности детской психологии, мотивируя детей быть ответственными за здоровье своих зубов. В результате более 120 тысяч российских учеников 1—3 классов повысили уровень стоматологической грамотности. Программа получила отклики в региональных СМИ: на телевидении, в стоматологических сообществах городов, в новостных сайтах администрации городов — участников программы. Кроме этого повысилась

осведомленность, узнаваемость и доверие к бренду, еще более укрепился положительный имидж к компании.

Реклама. С 2005 г. Colgate входит в число 20 крупнейших рекламодателей на телевидении России. По итогам 2010 г. медиабюджет компании составлял \$ 76,7 млн. и в процентном соотношении распределился следующим образом [6]. Сегодня на телевидении ежедневно выходит несколько рекламных роликов, рассчитанных на разные целевые аудитории. В частности, при выпуске на рынок в ноябре 2012 г. новой зубной пасты Colgate Optic White запустила рекламную кампанию на центральном телевидении.

Наружная реклама. При продвижении бренда используется наружная реклама, например, реклама новой зубной пасты Colgate Optic White. Проект реализован по заказу медийного агентства МЕС, с которым сотрудничает компания. Компания BeeTL забрендировала фасад московского торгового центра «Европейский» фотографиями новой пасты. На фасаде разместились три баннера 11,5x12,5 м каждый с подсветкой [1].

Реклама Colgate Optic White была размещена на станциях метро Москвы и других крупных городов.

Стимулирование продаж. Компания Колгейт организовала трейд-маркетинговые акции в 2013 г. в крупных супермаркетах, сетях кафе и аптеках, когда в течение месяца при покупке продукции Colgate Optic White покупатель получает подарок. Такие акции проходили в специализированных розничных сетях Подружка, Ол!Гуд, в сети аптек А5, сети кофеен Кофе Хауз. Компания Colgate активно использует в рознице мерчендайзинг.

Помимо вышеприведенных маркетинговых коммуникаций, компания активно использует сетевой маркетинг, печатные СМИ, выставки, спонсоринг.

Приведенные данные маркетинговых коммуникаций Colgate позволяют сделать следующие выводы:

1. компания работает как с потребителями, так и с профессионалами;
2. приоритетными коммуникациями является максимальное использование рекламы;

3. PR-деятельности Colgate уделяет особое внимание, которые включают PR-мероприятия в профессиональной среде и PR-кампании, рассчитанные на детскую и взрослую аудитории;

4. активно используется сетевой маркетинг (сайт компании может удовлетворить практически любые запросы как потребителей, так и профессионалов; бренд работает в социальных сетях);

Подводя итог, можно сделать вывод, что компания Colgate, комбинируя маркетинговые коммуникации, успешно продвигает свой бренд на мировом потребительском рынке. Также за счет технологий, основанных на активном использовании PR-инструментов, поддерживает и укрепляет положительный имидж компании, формирует лояльность, приверженность и доверие у потребителей к своему бренду.

Список литературы:

1. Агентство интегрированных коммуникаций: BTL [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.beetl.ru> (дата обращения: 24.11.2014).
2. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К. Международный маркетинг. СПб: Питер, 2010. — 688 с.
3. Биржевой лидер [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.profi-forex.org> (дата обращения: 24.11.2014).
4. Голубков Е.П. Основы маркетинга. М.: Издательство «Финпресс», 2009. — 704 с.
5. Официальный сайт Colgate [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.colgate.ru> (дата обращения: 24.11.2014).
6. РБК [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://top.rbc.ru> (дата обращения: 24.11.2014).

СЕКЦИЯ 2.

МЕНЕДЖМЕНТ

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РАЗРЕЗЕ HR-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ FORD

Богунец Екатерина Алексеевна

*студент 4-го курса специальности «Управление персоналом»
Московского государственного университета экономики, статистики
и информатики (МЭСИ),
РФ, г. Москва*

Бочаров Сергей Александрович

*научный руководитель, доцент каф. ОМиП,
РФ, г. Москва*

В процессе своего функционирования компания может находиться как в стабильном развитии, так и отклоняться от него. Любая организация сталкивается с кризисом в своей деятельности, но черта кризиса для каждого предприятия индивидуальна — это обуславливается индивидуальным подходом к принятию решений. Другими словами, идентичные по структуре и размерам организации строят стратегическое антикризисное управление по-разному.

Внешние факторы определяют соответствующую обстановку на рынке, тем самым задавая параметры конкуренции и определяя статус и положение компании, ее экономическую эффективность. В постиндустриальном обществе значительную роль стали играть торговая марка и бренд, одним из структурных элементов которых является HR-бренд. На первое место сегодня выходит деловая репутация, роль которой в капитализации компаний постоянно возрастает. Именно поэтому репутационный кризис для компании является одним из самых болезненных. Следует также отметить, что одним из условий развития кризиса является человеческий фактор — низкая квалификация руководящего звена может привести к негативным последствиям принятых решений, например.

Не стоит отрицать, что кадровой службе предприятия отводится важная роль в антикризисном управлении. Другими словами, компании необходимо комплексное управление, в котором кадровая служба как структурное подразделение единой системы не может быть обособлена от общих поставленных целей. Данное направление менеджмента не может не развиваться, так как многие инструменты могут войти в «привычку» и не восприниматься персоналом. Например, система льгот, которая остается неизменной на протяжении долгого периода, порождает нисходящую тенденцию уровня мотивации и стимулирования.

С точки зрения HR-менеджмента, по мнению автора, кризис — это явление, ориентированное на ломку старого и стимулирование инновационного подхода к управлению организацией [2, с. 11].

Рассмотрим классификацию кризисов в разрезе HR-менеджмента:

- *в структуре отношений в социально-экономической системе, природе возникновения кризиса* это социальный — это один из тех порогов, равновесие на котором способна изменить именно кадровая служба компании (увольнение, ротация кадров, пересмотр квалификации персонала и т. д.). Кадровая служба в некоторой мере является связующим звеном между конфликтующими сторонами (например, в вопросе о повышении можно подкорректировать штатное расписание);

- *в сфере действия, масштабах* это отраслевой — кризис «старой» кадровой политики (используемые инструменты необходимо не просто использовать, а также развивать, комбинировать, иначе они теряют свою ценность и уникальность), необходимость формирования нового HR-бренда и т. д.

- *в характере кризиса* это частичный — охватывающий определенную сферу. Например, резкая нехватка высококвалифицированных специалистов на рынке труда (с точки зрения прогнозирования появление кризисной обстановки может быть, как неожиданной (субъективная управленческая ошибка на фоне стресса) и предсказуемой) [1, с. 12].

Первую классификацию можно охарактеризовать следующим примером: руководство компании, следуя условиям конкуренции и мировым тенденциям, очень часто навязывает своим сотрудникам пользование определенными программами, которые не нравятся человеку в использовании. Опять-таки уровень образования довольно опытных сотрудников не всегда позволяет с легкостью освоить такие нововведения, что опять-таки повышает недовольство сотрудников и меняет обстановку в коллективе. Сюда можно добавить также закрытый доступ в социальные сети. Для некоторых структур такая мера является обоснованной, но есть учреждения, в которых данный вид связи очень эффективен и удобен, чем пользование той же электронной почтой. Об этих технологиях обсуждалось на «Российской неделе HR 2014», но это отдельное направление для размышлений.

Изначальная ситуация в том, что люди привыкают пользоваться какими-то техническими средствами. Далее, от сложности внедрения, то есть от сложности освоения работниками нововведений, сотрудники начинают ненавидеть свою работу и психологическое, эмоциональное состояние изменяется на срывы и конфликты. Причем зачастую причинами конфликтов является банальная гордость за то, что у других не получилось в отличие от тебя. HR содержит ряд инструментов, которые позволяют предотвращать эту черту кризиса — например, обучение, наставничество и т. д.

Хотелось бы привести пример (компания Русклимат), которая столкнулась с асимметрией информации на рынке труда. Описание вакансии было опубликовано довольно привлекательно, а результат оказался противоположным. Конечно, между начальством и рядовыми сотрудниками устанавливаются особые отношения, основанные на подчинении, но злоупотребление властью приводит к снижению эффективности труда работников, а, соответственно, существенно изменяет организационное поведение в компании (сарафанное радио никто еще не отменял).

Результатом, после прояснения реальной ситуации, становятся отрицательные отзывы и отпугивание кандидатов. Хотелось бы отметить,

что психологический кризис — это очень важный кризисный порог в организации. Коммуникативный барьер, как один из примеров, является основной первопричиной данного явления — на мой взгляд, самым частым примером является некачественная организация внутренней коммуникации между звеньями компании (недоступность высшего руководства).

Другим кризисом в рассматриваемой компании стал тот факт, что несмотря на созданный заново положительный имидж статуса компании (компания большая, например, развивается на рынке и на слуху), привлечь сотрудников не удастся, потому что есть информация, что руководитель компании был судим. Тогда положение в компании было не самым лучшим, но это негативное мнение до сих пор не получается исправить.

Если рассматривать стадии протекания кризиса, то можно также проследить необходимость эффективного функционирования HR-менеджмента:

1. Считается, что одним из симптомов кризиса являются сбои в системе управления и устаревание технологий реализации деятельности. Но начало кризисной черты при небольших колебаниях условных показателей предугадать практически невозможно — колебания экономических систем — это процесс естественный. Поэтому встает вопрос непрерывного мониторинга и развития. Ситуация на рынке труда, как и вся экономика находится в динамичном состоянии, поэтому очень важно поддерживать стабильную репутацию персонала компании;

2. На данном этапе типичными характеристиками считаются рост текучести кадров и нарушение позитивного социально-психологического климата. С одной стороны, выход из кризиса — это эффективное управление персоналом, потому что прозрачность происходящего может перенести бремя антикризисного управления на каждого работника посредством имеющейся надежной корпоративной культуры и позитивного HR-бренда;

3. Этой стадии характерны массовые увольнения, сокращение рабочего дня, снижение выплат персоналу и т. п. — все эти решения находятся в компетенции службы HR.

Антикризисное управление — деятельность по принятию управленческих решений и осуществлению мероприятий по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики, недопущению их в будущем [1, с. 12].

Для такой политики не существует стандартного набора подходов (наглядный пример этому разнообразие политик построения корпоративной культуры). Задача стратегического планирования в HR заключается не просто в анализе деятельности предприятия, подборе квалифицированных кадров, но и в мониторинге рынка труда. Показатели безработицы могут расти по различным обстоятельствам, а также оказывать огромное влияние на существование предприятия (нехватка узко квалифицированного персонала не позволит компании выйти на достойные конкурентные позиции, а затраты на обучение могут ее обанкротить).

Рассмотрим классический пример кризисного периода — 2008 год. Многие компании в первую очередь столкнулись с финансовым крахом, который повлек за собой кризис на рынке труда. Не избежала этой участи и тройка автомобильных производителей: GM, Chrysler и Ford. Рассмотрим последнюю компанию.

В 2008 году компания столкнулась со следующей экономической ситуацией:



Рисунок 1. SWOT-анализ для компании Ford на 2008 год

К приведенному SWOT-анализу добавим кадровые риски как следствие:

- Реструктуризация бизнеса повлияет на структуру кадрового состава, что может привести к массовому сокращению и подорвать авторитет компании как работодателя, а также отразиться на корпоративной культуре (сарафанное радио, например);

- Рост цен на топливо и отказ государственных инвестиций отразится структуре расходов, а, соответственно, и на ФОТ;

- Конфликт руководства и профсоюзов может отразиться на репутации компании как работодателя и привести к забастовкам, парализовать производственный процесс и подорвать принципы корпоративной культуры.

Хотелось бы отметить, что компания накануне мирового кризиса столкнулась с рядом кадровых проблем — забастовка работников на заводе с требованиями повышения заработной платы на 30 %, хотя требования профсоюза были более умеренные (14—20 %). В итоге руководство приняло решение о повышении заработных ставок на 15 %, но компания потеряла при этом возможность активного финансирования расширенного социального пакета. Зато конфликт с профсоюзами был разрешен.

В 2008 году после отказа в государственных инвестициях компания приблизилась к риску массового сокращения 12000 сотрудников, а также серьезных потерь рынка. Данные риски согласно проведенному анализу были анализированы ранее, поэтому компания предприняла ряд мер:

- Разрешила противоречия с профсоюзами — по отношению к рисковому событию Ford использовал дособытийные мероприятия, т. к. уже в SWOT анализе многие из рисков были прогнозируемы;

- Отказ от выплат премиальных, сокращение вознаграждения руководства, отказ от части дивидендов акционеров — все эти меры уже по принятии риска;

- Досрочный выход на пенсию.

По мнению автора можно предложить еще аутплейсмент, что так популярен для международных компаний, разработать систему нематериальной

мотивации — позволить в перспективе детям сотрудников проходить практику в компании с дальнейшим трудоустройством. Такая мера отвечает одной из актуальных потребностей работников — дать образование своим детям и содействовать их успешному трудоустройству.

Ford увидел перспективу стремительных продаж своих автомобилей на российском рынке, поэтому рассмотрим кадровую политику компании касательно российских заводов, которая существенно повлияла на политику на домашнем рынке.

Изучив политику компании на территории России, можно сделать вывод, что Ford грамотно выстроил свои отношения с государственными структурами, сделав акцент на актуальные проблемы российского рынка труда:

- Для реализации принципа прозрачности (особенно в кризисное время) компания стала издавать фирменный журнал «Форд», читатели которого имели возможность из первых рук получать информацию о компании, ее планах, новых моделях и т. д.;

- создание и поддержание равных условий ведения бизнеса для всех рынках присутствия компании: *«компании инвестируют, создают рабочие места (только на заводе компании Форд во Всеволожске работает около 3000 человек, не считая косвенных рабочих мест — таких как дилерские и сервисные центры и т. п.), регулярно платят налоги в различные бюджеты»;*

- сокращение рабочего времени, частичная приостановка конвейера: *«в соответствии с Трудовым кодексом РФ компания Ford будет выплачивать 2/3 заработной платы сотрудникам, которые будут находиться на вынужденном простое».*

Хочу обратить внимание, что массовое сокращение не спасло бы компанию. Конечно, это сокращение расходов в ФОТ, но отрицательная репутация как работодателя на рынке труда. Автор считает выход компании наилучшим экономическим ходом — расширение дилерской сети в России, где продажи превзошли ожидания (*«В 2008 году компания Ford открыла 13 новых дилерских центров. Кроме того, ещё 14 дилеров закончили*

строительство новых дилерских центров либо завершили реконструкцию существующих. Начали деятельность 8 субдилеров и филиалов существующих дилеров. Дилерская сеть Ford в России насчитывает 143 точки продаж и обслуживания в 91 городе России. В течение 2008 года в Техническом Центре Ford было проведено 156 тренингов для 3 131 работника дилерских центров Ford. 42 работника дилерств получили высшую степень квалификации Master Technician»). Компании отказало правительство США, но те же средства компания реализовала от дилеров по всей России (потому что модель «фокус» считалась мировым лидером продаж) и спасла свой персонал на домашнем рынке. Хотелось бы добавить, что требования к дилерам компания предъявила следующие (акцент сделан на формирование корпоративной культуры): «От дилера требуются серьезные инвестиции в строительство фирменных центров, оформленных в корпоративном стиле Ford, имеющих в обязательном порядке шоу-рум, склад запасных частей и сервисную зону, также серьезное внимание уделяется обучению, развитию персонала по продажам и сервисному обслуживанию автомобилей Ford.».

Также возросли цены на таможни, из чего компания решила перейти на локальное производство автозапчастей и сборку, тем самым поддержав местных производителей (но до этого периода нагрузка шла на американские заводы, где рабочие места согласно растущему спросу оставались актуальными). Компании удалось соотнести расходы и перераспределить нагрузку, согласно которой удалось сохранить львиную долю персонала.

Таблица 1.

Выручка компании на российском рынке в 2008 году

модель	продажи	цена	выручка
<i>Focus</i>	93 496	400 000	37 398 400 000
<i>C-Max</i>	5 565	650000	3617250000
<i>Fiesta</i>	9 463	300 000	2 838 900 000
<i>Fusion</i>	45 752	320000	14640640000
<i>Mondeo</i>	13 299	500000	6649500000
<i>S-Max</i>	2 637	425000	1120725000
<i>Galaxy</i>	1 098	649000	712602000
<i>Kuga</i>	1 245	630000	784350000

<i>Explorer</i>	1 029	670000	689430000
<i>Escape</i>	606	650000	393900000
<i>Ranger</i>	2 511	550000	1381050000
<i>Connect</i>	3 108	300000	932400000
<i>Transit</i>	7 019	670000	4702730000
<i>Итого</i>	-	-	75861877000

Рассчитаем некоторые налоги и получим прибыль компании:

- 10 % дилеру 7586187700 рублей;
- Налог на прибыль 13655137860 рублей;
- НДС — 10414935655,93 рублей;
- Расходы ФОТ — 900000000 рублей при среднем заработке в 30000 рублей и штате 3000 человек;
- Страховые взносы — 270000000 рублей.

В итоге прибыль компании составит — 44088615784 рублей. Если при среднем уровне часовой оплаты труда в США (16,14 долларов) рассчитать месячные издержки на одного работника, то получится около 3776,76 долларов. При курсе в 35 рублей за доллар получается заработок в рублях 132186,6 рублей. Такая прибыль позволит нанять около 333533 человека на домашнем рынке. По мнению автора данная прибыль окупила расходы на персонал компании на домашнем рынке и позволила сократить издержки на персонал в дилерских центрах Ford.

По итогам 2008 года, компания все-таки провела некоторые сокращения персонала, но смогла стабилизировать свое положение дома, сократив производство, запустив 4 новые модели, использовав также сокращение рабочего времени и сохранив репутацию ответственного работодателя. За счет расширения дилерской сети компания сократила издержки на персонал в России.

Подводя итог, следует отметить, что в политике Ford одну из ключевых ролей сыграла кадровая служба, которая предложила соответствующие методики антикризисного управления, сформировала корпоративную культуру и сознание персонала в необходимости приверженности принципам компании,

разработала систему сокращения издержек на оплате труда и способствовала расширению рабочих мест на российском заводе компании, что еще раз подтверждает роль HR-департамента в антикризисном управлении.

В условиях рыночной экономики всегда имеется вероятность наступления кризиса (так как это часть жизненного цикла организации), поэтому любое управление в определенной мере должно быть антикризисным или становится таковым по мере вступления организации в полосу кризисного развития. Успех такой политики в том, что компании следует формировать свою стратегию не только на уровне бухгалтерии, но и обращаться к HR-департаменту, который способен формировать ответственность персонала и избежать массового негатива.

Список литературы:

1. Веснин В.Р., Данченко Л.А., Юрьева Т.В. Кризисное управление: современные стратегии и технологии // 2012.
2. Комаров А., Комаров Е. Кризисные и антикризисные менеджеры // Управление проектом. 1999. № 2.
3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.ford.ru — официальный сайт компании FORD.
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbcdaily.ru> — официальный сайт газеты РБК.

АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ К УСЛОВИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Бурцева Ирина Александровна

Корякин Данил Дмитриевич

*студенты 3 курса, кафедра Экономики и управления персоналом
СВФУ им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: kishika311@mail.ru*

Конторусова Саргылана Сергеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, кафедра Экономики и управления
персоналом, СВФУ им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск*

В связи с глобализацией компаний, актуальной становится изучение организационной культуры российских компаний функционирующих за рубежом и ее адаптации на международном рынке. Изучение указанной проблемы остается актуальной и для отечественных фирм и для зарубежных, что объясняется важностью организационной культуры для нормального функционирования и существования. Целью является выявление особенностей организационной культуры российских компаний, изучение специфики ее формирования и разработка рекомендаций для совершенствования их организационной культуры.

Изучение организационной культуры предприятия дает возможность правильно оценить процессы, происходящие на предприятии, которые объединяют людей из различных субкультур и социальных групп. Стоит отметить, что организационная культура испытывает влияние различных внешних факторов, таких как научно-технический прогресс, политические и экономические изменения в стране, особенности культуры народов и подобных внешних факторов.

В настоящее время культура организации рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели. Предприниматели по всему миру пришли

к выводу, что развитые и успешно процветающие фирмы в основном бывают те, в которых хорошо развита организационная культура, сплочен коллектив, где каждый заинтересован в общем успехе всей компании. Лучше всего добивается успеха компания, которая имеет хорошо развитую организационную культуру. Существует большое многообразие определений организационной культуры. Часто ее определяют как, принятая большей частью организации философия, идеология, ценности и нормы, которые лежат на основе отношений как внутри организации, так и вне ее. Понятие «организационная культура» появилась в США. Именно в США впервые стали задумываться о важности нематериальных составляющих трудовой деятельности. Кроме того, была установлена прямая зависимость от взаимоотношений в коллективе и ее производительности. Поэтому, со временем, ценности стали основной составляющей, так называемым ядром культуры организации. И в России, и в Америке первые большие компании были иерархическими. Но когда такая структура организации стала неудобной в применении, именно американские компании задумались о смене структуры на более гибкие. Но одно изменение структуры организации не достаточно для эффективной работы компании, за процессом создания общего духа в коллективе отвечает организационная культура. В США сегодня существует много различных консультантов в данной сфере. Это из-за того, что если формировать здоровый дух в организации и уметь создать правильную организационную культуру, то можно получить больше прибыли.

Одним из важных факторов, имеющих влияние на организационную культуру внутри компаний России это, в первую очередь, определенное отношение к людям. Как показывает практика, российские начальники предпочитают менять своих работников, чем создавать им благоприятные условия труда, в том числе хорошую и достойную заработную плату. Кроме того, в нашей стране недостаточно хорошо разрабатываются социальные программы, которые могли бы давать работникам чувство безопасности. Зарубежные же компании работают по другому принципу. Для них, очевидно,

что человеческий труд и человеческий ресурс бесценен. Также есть еще одна проблема в корпоративной культуре российских компаний, это «синдром власти» руководителей: через некоторое время, добившись успеха, почувствовав власть, руководители, часто опьяненные этим чувством, начинают несправедливо относиться к сотрудникам, появляется бюрократия, недоверие и отчуждение, а иногда даже презрение руководителей к своим сотрудникам. Конечно, при таких условиях, хорошая корпоративная культура не может развиваться, но в последнее время, как утверждают специалисты, наблюдается положительная тенденция развития в нашей стране. Многие руководители начали менять стиль работы в компании, понимая, что организационная культура играет действительно важную роль и необходима для каждой компании для правильного позиционирования на современном рынке. Практика показала, что компании, имеющие хорошо устроенную организационную культуру, более конкурентоспособны на рынке [1].

Российским компаниями нужно понимать, что культура в организации может представляться в разных формах и видах, но только по настоящему хорошо устроенные культуры могут принести реальную пользу и подтолкнуть сотрудников быть преданным своей организации и добросовестно трудиться для его блага. Как бы там ни было, любая культура начинается «сверху». Также нужно отметить отличие в отношении к человеку в западных компаниях и в российских: в западной организационной культуре человек рассматривается как ценность, а в российской немного иначе [2].

Рассмотрим основные особенности и отличия в организационной культуре российских и зарубежных компаний:

1. Организационная культура российских организаций имеет следующие особенности: высокий индекс «дистанции власти», игнорирование негативных методов получения прибыли, отсутствие негативного отношения к незаконным способам получения прибыли, использование служебных полномочий в личных интересах и целях, присутствие расовых, религиозных и прочих разделений, приводящих к дискриминации [3];

2. В российских компаниях, относительно компаний США, широко распространены взятки и игнорирование закона. А в США более характерны жалобы коллег, значительное отличие в заработной плате и частое увольнение персонала [5];

3. Особенности организационной культуры во многом объясняются существенной дифференциацией практического опыта столкновения с ситуациями нарушения этики в России и США: россияне чаще становятся очевидцами незаконного получения прибыли, а американцы — дискриминации на почве расовой, религиозной принадлежности и сексуальных домогательств [3];

4. В компаниях США явно видна способность к быстрой реструктуризации. Уже упомянутый бюрократизм, не доверие, заносчивость руководителей тормозят этот процесс в России [4];

5. Организационная культура России и США имеет свое отражение в общих чертах культуры самого общества России и США [3];

6. Одной из особенностей организационной культуры компаний США является то, что при обнаружении сотрудником каких либо нарушений на рабочем месте, абсолютное большинство американцев не станут это скрывать, и придадут их огласке, тогда как наши сотрудники в большинстве случаев будут игнорировать это [3];

7. В российских компаниях, на сегодняшний день, сформировались три основных типа организационной культуры: карьеро-ориентированный (наличие возможности реализации своих способностей, высокая заработная плата, возможность свободно выражать свое мнение), созидающий (заслуженное уважение в коллективе, наличие положительного имиджа компании, предоставление возможности самостоятельной работы, постоянная трудовая деятельность) и приспособленческий (возможность руководства людьми, компетентность высшего органа руководства, получение полной социальной гарантии, отсутствие желания кому либо помочь) [3].

Кроме того, следует отметить, что косвенным образом на организационную культуру влияют разный уровень технического прогресса,

исторические аспекты, отношения к закону. Сейчас в России наблюдается быстрый рост компаний. Такому росту необходимо применять реструктуризацию. Уже не только одна компания осуществляет управление, а несколько. Конечно, следует не забывать, что для каждой отдельно взятой компании должна существовать своя собственная организационная культура. Исходя из этого, имеет смысл утверждать о существовании стрижня для каждой компании, которая является носителем своих ценностей.

Для достижения идеальной организационной культуры российским компаниям необходимо учесть следующие рекомендации:

- организационная культура различных стран имеет свои специфические особенности, поэтому невозможно дать правильную оценку организационной культуры с точки зрения критериев другой страны. Прямой перенос несет непредсказуемые результаты и последствия;

- разработка учебных программ для сотрудников, ориентированных, помимо теоретического знания об организационной культуре, на формирование практических коммуникативных умений и навыков, составляющих основу успешной организационной культуры каждой компании;

- использование дополнительной информации связанной с деловой этикой и организационной культурой также поможет российским компаниям улучшить организационную культуру;

- создание обратной связи, так как иной раз процесс прикрепления организационной культуры может стать неэффективным. Разумеется, в данный процесс должны быть вовлечены все сотрудники компании. Процесс обучения организационной культуре в нашей стране можно проводить в корпоративных университетах. Они служат системой внутрикорпоративного обучения работников, которая неразрывно связана со стратегиями развития компании;

- в США существует большое количество корпоративных консультантов, помогающие развить «здоровый дух» внутри компании. Российским компаниям следует увеличить возможности данных специалистов, с целью того, чтобы они

почувствовали свою необходимость. Для этого можно открывать специальные вакансии таких консультантов, и создать привлекательность этой профессии;

- следует придавать больше значения нарушениям со стороны сотрудников компании, и принять меры за игнорирование замеченных правонарушений;

- не давать возможности руководителям предприятия полностью иметь контроль над всеми действиями сотрудника;

- также полезно проводить изучение психологического состояния и «духа» внутри коллектива, принимать меры по его совершенствованию;

В заключение можно сделать вывод, что понимание важности и значимости организационной культуры для успеха компании любой сферы деятельности, умение правильно создавать желательную организационную культуру является важным фактором успеха в организационных изменениях. Только тогда Российские компании получают возможность реально конкурировать на зарубежном рынке, не только уровнем технического оснащения компании, но и искусством управления коллективом, его социальной структурой, которая является ядром любой организации.

Список литературы:

1. Журнал «Голос российского бизнеса», статья «Закон о взяточничестве в отношении российских компаний», 2012 год, Санди Прайзер и Андрей Новиков. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://promros.ru/magazine/2012/may/>
2. Международный портал по поиску работы для менеджеров по персоналу. Корпоративная культура/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.hr-hunter.com/lib/practicum/138/>
3. Межрегиональный открытый социальный институт, статья «Корпоративная культура организации в России и в США: сравнительный анализ», 06/05/2013, Горшечникова Д.М. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mosi.ru/ru/conf/articles/>

4. Научная библиотека диссертаций и авторефератов: disserCat, диссертация «Особенности организационной культуры российских и американских бизнес-организаций рубежа XX—XXI», 2005 г., Наталья Владимировна. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.dissercat.com/content/>
5. «ПСИ-ФАКТОР», Управление персоналом, Copyright by Psyfactor 2001—2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://psyfactor.org/personal/personal14-03.htm>
6. Савин А.В. (2004). Российская Евразия (1) в «мире цивилизаций». Евразийский Вестник. Журнал теории и практики Евразийства, № 23, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.e-journal.ru/euro-st3-23.html>

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
НА ПРИМЕРЕ ОКРУЖНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ
ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД ЯКУТСК»,
РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ), Г. ЯКУТСК**

Гаврильева Татьяна Анатольевна

*студент 4 курса, кафедра социологии и управления персоналом,
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: Gavana_93@mai.ul*

Москвитин Андрей Иванович

*заведующий кафедры социологии и управления персоналом,
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск*

Цель работы — провести анализ системы управления персоналом в Округной администрации города Якутска.

Задачи для достижения данной цели:

1. Ознакомиться с организацией предприятия, видами деятельности, общей структурой управления, технологией, основными функциями производственных и управленческих подразделений, учредительными документами.
2. Изучить структуру службы управления персоналом, ее задачи и функциональные обязанности сотрудников.
3. Провести анализ численности персонала, его структуры, динамики, использования рабочего времени.

Основная цель системы управления персоналом — это обеспечение и организация эффективного применения трудовых резервов на предприятии.

Для начала был проведен анализ производственно-хозяйственной, коммерческой и финансовой деятельности Округной администрации города Якутска. Округная администрация является исполнительно-распорядительным органом местного самоуправления и действует под непосредственным руководством Главы округа. Округная администрация подконтрольна и подотчетна в своей деятельности Якутской городской Думе в пределах полномочий последней.

Целями деятельности Управления являются формирование и реализация единой кадровой политики Окружной администрации города Якутска, повышение эффективности муниципальной службы [7]. Согласно отчету, за прошлый год оборот организаций увеличился в сравнении с предыдущим на 12,5 % и достиг 126,5 млрд. рублей, объем отгруженных товаров составил 104,6 млрд. рублей с ростом на 6,3 %. В январе-ноябре 2012 года инвестиции в основной капитал крупных и средних организаций возросли по отношению к аналогичному периоду 2011 года на 25 % и превысили 25 млрд. рублей [2].

План по доходной части бюджета исполнен на 102,4 %, по расходной части на 95,1 %. Дефицит бюджета составил 328 913,8 тыс. рублей.

В целом, в 2012 году сохранялась социальная направленность бюджета города. Так, на финансирование социально-культурной сферы направлено около 60 % от общего объема расходов, рост расходов по фонду оплаты труда в сравнении с 2011 годом составил 27 % — увеличение на 814 млн. рублей.

По итогам 2012 года Якутск занял первое место в своей группе по оценке эффективности деятельности муниципальных образований республики [2]. Далее сделаем анализ структуры Управления кадром. Управление кадров (далее Управление) является структурным подразделением Окружной администрации города Якутска.

Список работников отдела представлен в табл. 1

Таблица 1.

Структура работников отдела Управления кадров

Отдел «Управление кадров»	
Работники отдела	Должность
Гуляева Снежана Владимировна	Начальник отдела
Григорьева Фаина Алексеевна	Главный специалист
Боярская Екатерина Петровна	Специалист

Отдел «Управление кадров» остается в непосредственном подчинении главы администрации вместе с правовым департаментом.

Анализ численности и структуры персонала администрации города Якутска:

Руководства Окружной администрации города Якутска составило 72 человек. Рассмотрим соотношение мужчин и женщин в организации (рис. 1):



Рисунок 1. Распределение по областям работа

Как видно в диаграмме, соотношение мужчин и женщин в Окружной администрации города Якутска составляет 58 % и 42 % соответственно. Состав мужчин незначительно превышает состав женщин. Это объясняется тем, что большинство руководителей отделов мужчины.

А теперь рассмотрим состав служащих руководителей, специалистов и технический персонал (см. рис. 2).

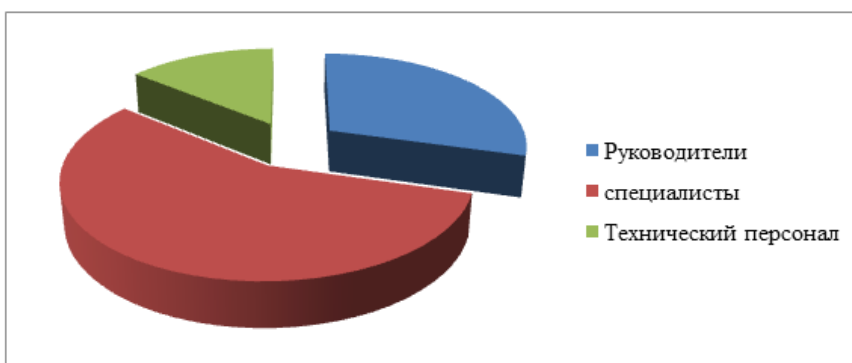


Рисунок 2. Распределение по областям работы

Из рис. 2 видно, что в основном состав работников состоит из специалистов. Это объясняется тем, что в отделах Окружной администрации Якутска имеются по одному руководителю, и нескольких специалистов.

В среднем в одном отделе имеются по 3—4 специалистов. Технический персонал состоит из охранников, рабочих столовой и вахты.

Рассмотрим качественный состав работников Окружной администрации города Якутска, то есть, распределение работающих по возрасту. В рис. 3 представлены данные, характеризующие персонал по возрасту:

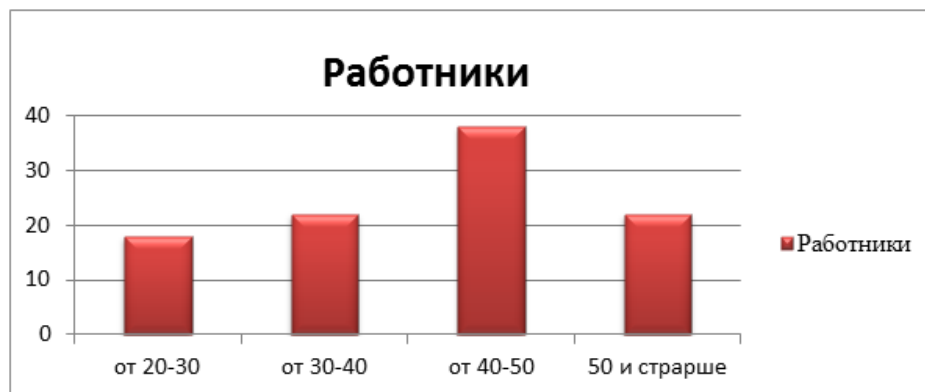


Рисунок 3. Распределение персонала по возрасту

Из диаграммы видно, что основной возраст руководителей составляет от 40—50 лет. Это объясняется тем, что бы стать руководителем, нужен опыт и стаж работы. А это требует времени. Молодые начальники крайне редки.

И в заключении можно сказать, что все цели и задачи, поставленные мной в начале пути, были достигнуты. Был проведен полный анализ системы управления персоналом Окружной администрации города Якутска. В отделе Управления кадров Окружной администрации города Якутска работают высококвалифицированные работники, на которых лежит большая ответственность, и для меня было честью работать вместе с ними.

Список литературы:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. 4-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2011. — 695 с. (Высшее образование).
2. Отчет главы города Якутска Айсена Николаева за 2012 год.

3. Положение об Управлении кадров Окружной администрации города Якутска.
4. Положение о должностных инструкциях работников отдела управление кадров.
5. Рабочая программа учебной практики Б-5. Программа учебной практики.
6. Устав Окружной администрации города Якутска
7. Якутск.рф — Официальный сайт Окружной администрации города Якутска. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://xn--j1aaude4e.xn--p1ai/about/ustav/> (дата обращения 25.05.2014).

НАУЧНАЯ ДЕФИНИЦИЯ «СТРЕСС»: ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ

Павлова Анфиса Валерьевна

*студент 4 курса, факультет экономики и управления НВГУ,
РФ, г. Нижневартовск
E-mail: Anfsa4ka@mail.ru*

Патрахина Татьяна Николаевна

*научный руководитель, канд. филос. наук, доцент НВГУ,
РФ, г. Нижневартовск*

Господство динамичного образа жизни, постоянно меняющееся окружение ведет к увеличению количества стрессовых ситуаций. Стресс влияет на все виды человеческой деятельности, особенно это касается трудовой активности. Основным направлением в изучении стресса служит поиск причин его возникновения и способов его преодоления, либо полной ликвидации, а также предотвращение появления стресса в будущем.

Изначально слово «стресс» использовалось в физике в XVIII—XIX веках и обозначало собой [10]:

а. силу давления, натяжения, толкания, сжатия или кручения, возникающую при воздействии одного предмета на другой;

б. деформацию, возникшую в предмете под воздействием такой силы.

Французский физиолог, К. Бернар, во второй половине XIX века заложил основы изучения внутренней среды живого организма и взаимосвязи ее с внешней средой. Он заметил, что «постоянство внутренней среды есть условие свободной, независимой жизни. Это достигается посредством процесса, который поддерживает во внутренней среде все условия, необходимые для жизни элементов» [11].

В начале XX века американский физиолог, У.Б. Кеннон, на основе экспериментального исследования, в отличие от К. Бернарда, чьи выводы основывались на биологических обобщениях, выявил значимость постоянства внутренней среды организма и предложил название для «координированных физиологических процессов, которое поддерживают большинство устойчивых

состояний организма» [12]. Он ввел термин «гомеостазис» (от древнегреческого *homoios* — одинаковый и *stasis* — состояние), обозначающий способность сохранять постоянство.

Доктор медицины и философии XX века, Г. Селье, перенес слово «стресс» в медицину и заложил теоретические основы учения о стрессе. Началом изучения стресса, послужило его письмо «Синдром, вызываемый различными повреждающими агентами», опубликованное в 1936 году в журнале “Nature”. В нем ученый описал стресс как стандартные реакции организма на действие различных болезнетворных раздражителей. Дальнейшее изучение показало, что организм при помощи вырабатываемых им гормонов адаптируется к любому фактору, который вызывает стресс.

Многие исследователи в своих монографиях отмечают, что у стресса нет четкого и единого определения, как отмечает В.А. Бодров, «в этой области не существует установившейся терминологии, даже определения стресса часто очень существенно различаются» [2, с. 4].

Само понятие стресс в таких областях знаний как психология, биология, медицина и других чаще всего используется в двух значениях [13, с. 8]:

а. физический, химический или эмоциональный фактор, вызывающий физиологическое или психологическое напряжение, и который может быть источником болезни;

б. сама болезнь, которая возникает в результате действия этих факторов.

Отсюда следует, что с одной стороны, стресс — это некий фактор, который воздействует на организм, а с другой — результат влияния этого фактора.

При этом исследования стресса, которые проводились в последние десятилетия, расширили характеристику этого термина. К примеру, С. Вожнер, проводя исследования в 70-е гг. XX в., предложил идентифицировать понятие «стресс» с понятиями «фрустрация» и «угроза» [13, с. 8].

Американский психолог Дж. МакГрат дает следующее определение слову стресс «это воспринимаемый существенный дисбаланс между требованием

и возможностью прогнозирования реализации этого требования в условиях, когда выполнить его невозможно» [3, с. 17].

Его соотечественник, Р. Лазарус, один из первых, кто выявил «опосредующую роль психологических процессов в возникновении стресса и...процессов оценки стрессового стимула» [4]. Он отмечает, что «стресс возникает тогда, когда индивидуумы чувствуют, что они не в состоянии справиться с предъявляемыми им требованиями или угрозой для их благополучия» [7].

Коллега Р. Лазаруса, С. Фолкман, сделала акцент на взаимодействии индивидуума и внешней среды и описала стресс как «уровень взаимодействия между личностью и окружающей средой, который оценивается личностью как превышающий ее (личности) ресурсы и создающий угрозу благополучию» [7].

По мнению английского ученого Т. Кокса, стресс является угрозой нормальному течению жизни человека, его физическому и психическому здоровью, и выражает собой индивидуальный феномен, который является результатом взаимодействия человека и ситуации, в которой он находится [6, с. 4].

Несмотря на то, что понятие стресс было предложено зарубежными учеными, в России этой проблеме уделялось большое внимание.

Так, В.Л. Марищук описывал стресс, как состояние, характеризующееся большим выбросом стероидных гормонов. При этом он отмечал, что стресс является физиологическим, т. е. сопровождается различными физиологическими реакциями и всегда эмоциональным, т. е. сопровождается соответствующими эмоциональными переживаниями [1, с. 7].

По словам Ю.Г. Чиркова, стресс противоречив, неуловим, туманен, его сила заключается в масштабности охвата жизненных проявлений, а слабость — в неопределенности и расплывчатости его границ [20, с. 75].

Российский исследователь, В.А. Бордов, в своей монографии «Информационный стресс» пишет, что стресс объединяет большой круг вопросов,

которые связаны с зарождением, проявлениями и последствиями экстремальных воздействий внешней среды, конфликтами, сложной и ответственной производственной задачей, опасной ситуацией и т. д. [2, с. 2].

Научная дефиниция «стресс» описывается и в различных отечественных справочных изданиях. Так Толковый словарь С.И. Ожегова определяет стресс как состояние повышенного нервного напряжения или перенапряжения, вызванное сильным воздействием [17]. Толковый словарь под редакцией Т.Ф. Ефремовой расширяет определение, добавляя, что стресс представляет собой «попытку организма самостоятельно справиться с агрессией внешней среды» [16].

Психологическая энциклопедия в свою очередь, сужает определение и характеризует стресс как психическое напряжение, которое возникает у человека в процессе деятельности в наиболее сложных и трудных условиях, как в повседневной жизни, так и в трудных условиях [9].

Специфическое толкование с позиции социума дает социологический словарь, в котором стресс представлен как различные виды социального напряжения, давления, нагрузок, которые требуют многообразных приспособительных реакций, сложного уравнивания в системах социального поведения и взаимодействия [14].

Любое сильное влияние на организм может привести как к положительным, так и к отрицательным последствиям. В случае если сильное воздействие приводит к перенапряжению, то отсюда следует, что стресс может принимать две формы: разрушающую и созидающую. На этом фоне исследователи выделяют эустресс и дистресс.

Эустресс или положительный стресс (приставка «эу» с греч. — хороший) повышает приспособленческие возможности организма, улучшая реакции и психическую деятельность и проявляется в результате положительных событий в жизни. В состоянии эустресса у человека появляется невероятный подъем сил и творческой энергии. При этом ученые утверждают, что кратковременное состояние эустресса полезно для здоровья человека.

Противоположностью этому виду стресса выступает дистресс или разрушающий стресс (приставка «dys» с греч. — расстройство), который вызывается отрицательными раздражителями. Дистресс пагубно влияет как на психическое, так и физическое здоровье человека, в связи, с чем снижается способность организма бороться с внешними раздражителями. Время протекания такого стресса различно, но обычно он длится долго. Человек теряет желание бороться с дистрессом из-за психологического истощения, наступает апатия и депрессия. Поэтому дистресс необходимо предотвращать или, если человек оказался в таком состоянии — лечить.

Существуют множество подходов к классификации стресса. Их появление «определяется современными взглядами ученых на сущность и механизмы стрессовой реакции» [13, с. 26]. Как считают исследователи, возникновение того или иного вида стресса определяется влиянием на человека различных факторов, которые связаны с содержанием, условиями и организацией деятельности человека.

Г. Селье одним из первых предложил выделить физиологический стресс (заболевание организма) и психологический стресс (стимулируется отношениями между людьми, социальным положением в обществе и т. д.)

В соответствии с современными подходами к пониманию видов стресса российские ученые (В.В. Бодров, Д.Н. Исаев, К.В. Судаков) выделяют эмоциональный и информационный стрессы.

Эмоциональный стресс, по мнению К.В. Судакова, представляет собой состояние сильно выраженного психоэмоционального переживания индивидом конфликтных жизненных ситуаций, остро или длительно ограничивающие удовлетворение его социальных или биологических потребностей [15, с. 5].

Как считает В.А. Бодров, причины возникновения информационного стресса связаны с «экстремальными воздействиями факторов рабочего процесса, а также с влиянием организационных, социальных, экологических и технических особенностей трудовой деятельности» [2, с. 35]. Причинами также могут являться ситуации, когда человек не справляется с поставленной

задачей за определенное время при высокой ответственности, и внешние сообщения о возможной угрозе.

Н.Е. Водопьянова и Е.С. Старченкова с позиции сфер деятельности человека, а именно трудовой, выделяют следующие виды стрессов [5, с. 12]:

а. рабочий стресс — возникающий из-за причин, связанных с условиями труда, организацией рабочего места;

б. профессиональный стресс — связанный с профессией, родом или видом деятельности;

в. организационный стресс — появляется по причине негативного влияния на работника особенностей организации.

Современные ученые наиболее часто прибегают к понятию профессионального стресса.

Н.С. Фонталова определяет профессиональный стресс как «многоплановый феномен, совокупность физических и психологических реакций субъектов трудовых отношений на сложную профессиональную ситуацию» [18, с. 182].

Российский исследователь Л.В. Лялина, в рамках профессионального стресса рассматривает такой вид стресса как коммуникативный, который непосредственно связан с проблемами делового общения, когда у человека повышается раздражительность, снижается способность противостоять коммуникативной агрессии со стороны и неспособность выявлять манипуляцию и противостоять ей [8].

Избавиться от стресса достаточно сложно, поэтому важно научиться управлять стрессом, более эффективно справляться со стрессовыми ситуациями и снимать накопившееся напряжение.

Для этого у современных управленцев имеется эффективный инструмент — стресс-менеджмент — процесс управления стрессом. С точки зрения современных исследователей, стресс-менеджмент включает в себя «три главных направления: профилактику стрессогенных факторов, уменьшение

напряжения от неизбежных стрессоров и организацию системы преодоления их негативных последствий» [19].

Таким образом, можно сделать вывод, что стресс является неотъемлемой частью жизни человека и представляет собой ответную реакцию организма на экстремальные условия, нарушающие эмоциональное равновесие.

Список литературы:

1. Апчел В.Я., Цыган В.Н. Стресс и стрессоустойчивость человека. СПб.: Военно-медицинская академия, 1999. — 86 с.
2. Бодров В.А. Информационный стресс: учебное пособие для вузов. М.: ПЕР СЭ, 2000. — 138 с.
3. Брайт Д., Джонс Ф. Стресс. Теории, исследования, мифы. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003 — 352 с.
4. Бреслав Г.М. Эксперименты Р. Лазаруса // Библиотека Psychology OnLine.Net. 2009. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://psychology-online.net/articles/doc-1469.html> (дата обращения 08.11.2014).
5. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика. СПб.: Питер, 2005. — 336 с.
6. Кокс Т. Стресс: Пер. с англ. М.: Медицина, 1981. — 216 с.
7. Ли Т.С. Стресс и его последствия для человека. Часть 1 // Статьи по психологии на b17.ru. 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.b17.ru/article/stress_1_nezavitina/ (дата обращения 08.11.2014).
8. Лялина Л.В. Психология и педагогика // Информационно-аналитический отдел БФ ЧГУ. 2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.chuvsu.ru/~batyrevo/e-book/psychology&pedagogy_lalina_lv/about.htm (дата обращения 07.11.2014).
9. Психологическая энциклопедия // Энциклопедии и словари. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://enc-dic.com/enc_psy/Stress-23516.html (дата обращения 07.11.2014).
10. Радюк О. Два значения слова «стресс» // Управляемы стресс: все о стрессе и стресс-менеджменте. 2001. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://stress.by/news/2001/10> (Дата обращения 08.11.2014).
11. Рохлов В., Тофимов С. История развития учения о гомеостазе // Журнал Биология. — 2005. — № 22 (777). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bio.1september.ru/article.php?ID=200502201> (дата обращения 07.11.2014).

12. Селье Г. Стресс без дистресса // Библиотека Максима Мошкова. — 1979. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.lib.ru/PSIHO/SELYE/distree.txt_with-big-pictures.html# (дата обращения 06.11.2014).
13. Серебрякова Т.А. Психология стресса: учебное пособие. Н. Новгород: ВГИПУ, 2007. — 143 с.
14. Социологический словарь // Энциклопедии и словари. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://enc-dic.com/sociology/Stress-7670.html> (дата обращения 07.11.2014).
15. Судаков К.В. Индивидуальность эмоционального стресса // Журнал неврологии и психологии. — 2005. — Т. 105, — № 2. — С. 4—12.
16. Толковый словарь Ефремовой // Энциклопедии и словари. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://enc-dic.com/efremova/Stress-105572.html> (дата обращения 07.11.2014).
17. Толковый словарь Ожегова. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ozhegov-dictionary.info> Словарь_Ожегова/34368/Стресс (дата обращения 07.11.2014).
18. Фонталова Н.С. Стресс в профессиональной деятельности и его психолого-экономические последствия. // Журнал Известия ИГЭА. — 2011. — № 3. — С. 179—182.
19. Черемисина Н.А. Стресс и стресс-менеджмент в деятельности руководителя // Справочник руководителя учреждения культуры. — 2012. — № 04. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cultmanager.ru/magazine/archive/89/2154/> (дата обращения 09.11.2014).
20. Чирков Ю.Г. Стресс без стресса. М.: ФиС, 1988. — 176 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Петренко Светлана Александровна

*магистрант 1 года обучения, кафедра туризма и социально-культурного
сервиса НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: petrenko@bsu.edu.ru*

Сергеева Юлия Александровна

*магистрант 2 года обучения, кафедра туризма и социально-культурного
сервиса НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: nakonechnaya@bsu.edu.ru*

Стенюшкина Светлана Геннадьевна

*магистрант 2 года обучения, кафедра туризма и социально-культурного
сервиса НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: stenyushkina_s@bsu.edu.ru*

В современных условиях сфера туризма является одной из самых быстро развивающихся областей мировой экономики. Во всех отношениях это относится и к отечественному туризму, который в настоящее время активно развивается, и начинает вливаться в конкурентную борьбу на мировом рынке туристических услуг. Но наряду с этим имеется ряд причин, которые отрицательно влияют на функционирование отечественных туристических предприятий. Одной из основных причин является плохая профессиональная подготовка большого количества персонала, которая проявляется в их слабой компетенции, неумении устанавливать профессиональные и деловые связи с клиентами и партнерами.

Установлено, что средства общения изменялись и совершенствовались в процессе развития сознания людей и их трудовой активности. Осложнение «восприятия природы», а также появление новых форм трудовой активности, ее специализация вели к усложнению видов взаимодействия людей, что требовало еще большего разнообразия способов общения. Начальные самые обычные формы общения преодолели большой путь, развиваясь,

улучшаясь в процессе развития общественного производства и сознания [2, с. 76].

Общение является весьма сложным и содержательным явлением. Интерпретация его как понятия зависит во многом от теоретических и критериальных оснований. Общение в самом общем смысле является формой жизнедеятельности, как разносторонний процесс взаимодействия и взаимного влияния людей друг на друга. Это человеческое взаимодействие разнообразно как по содержанию, так и по вариантам выражения. Оно может меняться от высших духовных уровней до обычных контрактных отношений.

Социальный смысл общения состоит в том, что данное явление выступает как средство передачи форм культуры и социального опыта. Общественные или социальные функции общения в настоящее время связаны с потребностями отдельных групп людей и всего общества в целом в организации эффективного и результативного взаимодействия и работы [1, с. 4].

Деловое общение относится к формальному и официальному общению. Но необходимо отметить, что деловое и профессиональное общение отличаются друг от друга. При профессиональном общении между собой общаются субъекты из похожих профессиональных групп, которые употребляют термины и устойчивые выражения, которые будут понятны только в их узком профессиональном круге. Необходимо отметить, что профессиональное общение всегда является видом делового общения. В сфере туристических услуг примером профессионального общения является общение: между руководителями различных туристических фирм; между специалистами туристических организаций.

Деловое общение представляет собой более широкое понятие. В процессе делового общения могут между собой общаться специалисты самых разных профессиональных групп, которые говорят на своем профессиональном языке и выполняют специфические задачи, но в тоже время они вынуждены взаимодействовать со специалистами других профессиональных сфер. Примером такого делового общения в туристской индустрии является: общение

сотрудников налоговых служб с представителями туристских предприятий, а так же общение между клиентами туристского предприятия и сотрудниками предприятия.

Также можно отметить, что деловое общение — это сложный процесс налаживания и совершенствования профессиональных и деловых контактов между персоналом предприятия, осуществляемый знаковыми средствами взаимодействия субъектов профессионального труда, которое продолжается потребностями в совместной деятельности и включает в себя обмен информацией, выработку единого направления взаимодействия, восприятие и понимание друг друга и др.

Деловое и профессиональное общение начинается с того, сто перед субъектами деятельности возникает определенная задача, которую необходимо решать, в ходе выполнения данной задачи появляется потребность в общении.

Например, у специалиста туристического предприятия, возникли сложности при оформлении туристической путевки. Данный работник находится в проблемной ситуации, из которой надо найти выход. Сначала он решает посоветоваться с более опытным и квалифицированным коллегой или обратится к узкоспециализированному специалисту, например к экономисту, если трудности возникли при расчете стоимости туристического продукта. В зависимости от результата ориентировки у работника формируется определенное коммуникативное намерение, которое является итогом процесса решения коммуникативной задачи.

В современных условиях, к факторам, которые оказывают влияние возрастание роли профессионального и делового общения в сфере туризма, относятся:

- усиливающая специализация, которая требует соответствующей кооперации;
- увеличение объема информации, которая требует распространения;

- усложнение производственных задач и увеличение в связи с этим доли времени, которое отводится на общение между специалистами туристской индустрии [4, с. 34].

Деловое общение необходимо соответственно организовывать. Старт этого процесса определяет формулировка цели. Цели, которые формулирует специалист туристической индустрии, могут быть самыми различными: убедить собеседника приобрести тот или другой туристический продукт, заключить договор, контракт, решить спорный вопрос, получить необходимую информацию и т. д. Четкое понимание такой цели очень важно при выборе тактики общения.

Особенностью активно развивающейся сферы туризма является то, что в ней до этого времени не сформировали единого мнения по многим проблемам понятийного аппарата и инструментов исследования. Но, не смотря на это имеется значительное число вопросов, которые являются актуальными и входят в круг постоянных тем профессионального и делового общения [3, с. 67].

К ним относятся: вопросы, которые касаются проблем туризма в целом (например история и факторы развития туризма; составляющие спроса и предложения на рынке туристических услуг, психологические особенности потребителя туристического продукта и услуг, маркетинг в туристической деятельности), так и вопросы, которые касаются к функционированию конкретной туристического предприятия (например: системные характеристики, корпоративная культура, социально-психологические явления, которые могут возникать в туристическом предприятии, профессиональная готовность специалистов предприятия в эффективному решению задач, формирование и рациональное использование трудового потенциала сотрудников предприятия и др.).

Эффективное профессиональное и деловое общение по вышеуказанным темам помогает туристским предприятиям удачно функционировать и развиваться в современных сложных условиях конкурентной борьбы.

Таким образом, можно сказать, что общение является важнейшей формой взаимодействия людей. Оно лежит в основе всего, что совершает человек. В жизни большинства людей общение занимает до 70% времени, а специалисты, например менеджеры по продажам туристического продукта, расходуют на различные виды общения до 80% своего рабочего времени. Это постоянный и непрерывный процесс, который люди используют для того, чтобы достигать поставленных организационных целей, обеспечивать обратную связь и вносить коррективы.

Список литературы:

1. Власова Т.И. Профессиональное и деловое общение в сфере туризма: учеб. пособие. М.: Академия, 2012. — 256 с.
2. Выскребенцева Е. Полная современная энциклопедия этикета: научно-популярное издание. Донецк: ООО «Агентство Мультипресс», 2012. — 288 с.
3. Дусенко С.В. Профессиональная этика и этикет: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2011. — 223 с.
4. Зельдович В.З. Деловое общение: учеб. пособие. М.: Альфа-Пресс, 2007. — 452 с.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ ВЫПУСКНИКОВ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПО УРОВНЯМ ОБРАЗОВАНИЯ

Солодянкина Любовь Дмитриевна

*студент 4 курса, факультета управление персоналом МЭСИ,
РФ, г. Москва*

E-mail: Cat-black25@yandex.ru

Томская Анна Григорьевна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры УЧР, МЭСИ,
РФ, г. Москва*

На сегодняшний день очень остро стоит вопрос о трудоустройстве недавно выпустившихся студентов. Работодатели не хотят брать молодых специалистов на работу, так как у них нет опыта, а производственные практики в учебных заведениях не дают нужного опыта.

Молодых людей, впервые приходящих на рынок труда и не имеющих профессии или достаточного уровня профессиональных навыков, во всех странах мира принято относить к социально уязвимой группе населения. Как справедливо отмечает Т.О. Разумова, выпускников вузов можно рассматривать как отдельный сегмент рынка труда, поскольку он характеризуется рядом специфических черт:

1. Особенности рабочей силы, такие как наличие высшего образования, отсутствие или недостаток опыта работы, неразвитость навыков поиска работы и неадекватность самооценки.

2. Своеобразие спроса на выпускников вузов со стороны работодателей, акценты и приоритеты их требований к знаниям (высокое качество, актуальность, умение получать и обрабатывать информацию), к личностным качествам (мобильность, энтузиазм, открытость к новым знаниям и идеям), ориентация на репутацию вуза как показатель качества его выпускников.

3. Присутствие соответствующих институтов, регулирующих данный сегмент рынка труда, включая нормативно-законодательную базу, которая определяет трудовые отношения его субъектов, а также организации и службы, составляющие инфраструктуру этого рынка [2, с. 17].

Безусловно, нужно учитывать, что молодежь это весьма значительный стратегический и инновационный ресурс страны, поэтому необходимо признавать сферу ее занятости приоритетной частью социально-экономической политики государства. Это означает, что подготовка высококвалифицированных кадров, адаптированных к условиям рыночной экономики и владеющих новейшими технологиями, является задачей стратегической важности, от решения которой в немалой степени зависят темпы роста экономики и ее конкурентоспособность.

Основной причиной безработицы среди выпускников, которая выделена экспертами по трудоустройству, является первое появление на рынке труда. На протяжении последних 10—12 лет выпускники вузов нередко самостоятельно решают проблемы, которые связаны с трудоустройством после завершения обучения. Непредсказуемость рынка труда, отсутствие полной и достоверной информации о вакансиях, переизбыток выпускников некоторых специальностей приводят к тому, что молодой специалист становится на учёт в службе занятости или же сам, используя свои способности, ищет работу. Нередко он вынужден устраиваться на работу не по специальности и заново переучиваться, что ведет к затрате как его личных средств, так и средств государства и работодателя [1, с. 11].

По данным Росстата за декабрь 2013 года видно, что наибольшее число безработных среди молодежи от 15 до 24 лет. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 24,3 %, в том числе в возрасте 15—19 лет — 3,9 %, 20—24 лет — 20,4 %. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15—19 лет (28,4 %) и 20—24 лет (12,2 %). По сравнению с декабрем 2012 г. уровень безработицы в возрасте 15—19 лет уменьшился на 1 процентный пункт, в возрасте 20—24 лет — на 0,3 процентного пункта.

**Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения
в декабре 2013 года**

(в % от экономически активного населения; без корректировки сезонных колебаний)

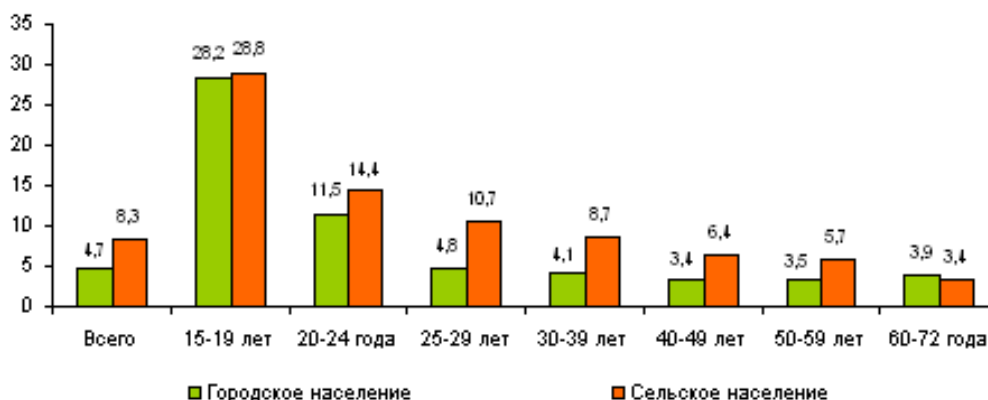


Рисунок 1. Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в декабре 2013 года

В среднем среди молодежи в возрасте 15—24 лет уровень безработицы в декабре 2013 г. составил 13,5 %, в том числе среди городского населения — 12,7 %, среди сельского населения — 15,7 %. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15—24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30—49 лет составляет 2,9 раза.

Проанализировав данные Росстата можно говорить о том, что такой высокий уровень безработицы среди молодежи вполне может быть обусловлен переходом на европейскую систему образования. Если раньше ВУЗы выпускали специалистов, то на сегодняшний день из стен ВУЗов выходят выпускники-бакалавры. Работодатели считают бакалавриат незаконченным высшим образованием, так как на эту программу образования выделено меньше часов, чем на специалитет, так, во многих вузах бакалавры учатся на год меньше, чем учились бы специалисты.

Проблемой при трудоустройстве выпускников является отсутствие опыта работы. В отчете «Занятость и безработица в Российской Федерации в мае 2013 г. (по итогам обследования населения по проблемам занятости)» было выделено число безработных по наличию опыта работы. В численности безработных 28,3 % составляют лица, не имеющие опыта трудовой

деятельности. В мае 2013 г. их численность по сравнению с маем 2012 г. увеличилась на 46 тыс. человек, или на 4,3 % и составила 1,1 млн. человек. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 10,4 % составляет молодежь до 20 лет, 44,0 % — от 20 до 24 лет, 20,3 % — от 25 до 29 лет. Стоит отметить, что среди безработной молодежи 35,3 % имеют высшее образование, 35,9 % — профессиональное, 23 % — полное среднее и только 0,3 % — начальное образование [4].

Экономическая активность выпускников (окончивших учреждения профессионального образования в 2010—2012 г.) в 2013 г. всего составляет 5638 тыс. человек. Из них уровень занятости выпускников с высшим профессиональным образованием составляет 83,8 %, уровень безработных 7,1 %, уровень занятости людей со средним профессиональным образованием 77,7 %, уровень безработных 10,2 %, и с начальным профессиональным образованием 75,4 %, а безработных 12,1 % [5].

Из приведенных данных видно, что чем ниже уровень образования, тем выше уровень безработицы. Из этого следует, что выпускникам со средним и начальным профессиональным образованием труднее устроится на работу, чем выпускникам с высшим профессиональным образованием. Так происходит из-за того, что уровень развития трудового потенциала выпускников не соответствует критериям современной конкурентной борьбы, слабая подготовленность молодых специалистов к самовыживанию в новых условиях (а часто и отсутствие таковой) снижают уровень конкурентоспособности выпускников на рынке труда. В последнее время исследователи отметили изменения в требованиях работодателей к выпускникам, что во многом обусловлено развитием новых тенденций в содержании и структуре рабочих мест.

Итак, рассмотрим трудоустройство выпускников каждого уровня образования. Стоит начать с выпускников высших учебных заведений.



**Рисунок 2. Выпуск специалистов очной формы обучения в государственных и муниципальных образовательных учреждениях ВПО (в % к итогу).
Рисунок подготовлен автором по данным Росстата**

Выпуск специалистов очной формы обучения в государственных и муниципальных образовательных учреждениях высшего профессионального образования (ВПО) имела изменения в структуре:

- уменьшилась доля выпускников, которые получили направление на работу (с 56 % на 51 %);
- увеличилась доля студентов трудоустроившихся самостоятельно (с 21 % до 24 %);
- на 3 % больше в 2012/2013 году продолжили обучение на следующем уровне дневной формы обучения;
- доля призванных в армию изменилась не значительно (сократилась на 1 %) [5].

Вопросы трудоустройства выпускников с высшим образованием являются чрезвычайно острыми, как для нашей страны, так и для других стран вступивших на новый этап рыночных отношений. Детальный анализ типа занятости после окончания ВУЗа может дать ответы на многие вопросы: правильности политики государства в сфере госзаказа, степени консолидации реального сектора экономики с ВУЗами.

Доля студентов продолживших обучение в аспирантуре, а с недавнего времени и в магистратуре, считается большинством специалистов —

положительным моментом в образовании, развитии человеческого капитала страны и научно-технического развития. Стоит отметить, что самым важным показателем для оценки экономической эффективности ВУЗов считается показатель трудоустройства выпускников. Для России данный показатель составляет 68,1 % [4].

Рассмотрим трудоустройство выпускников среднего профессионального образования.

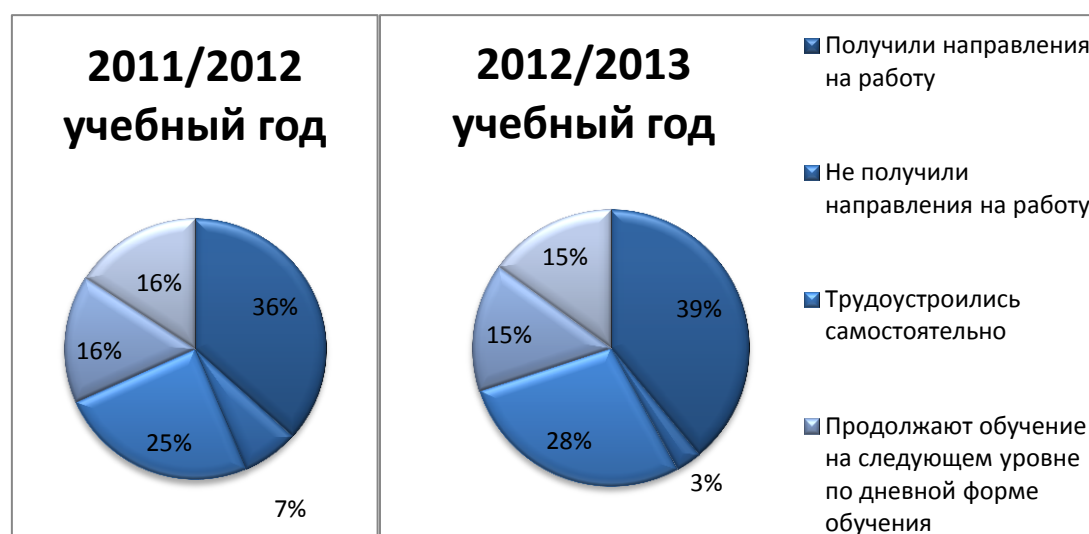


Рисунок 3. Выпуск специалистов очной формы обучения в государственных образовательных учреждениях СПО (в % к итогу). Рисунок подготовлен автором по данным Росстата

Рассматривая структуру выпуска специалистов очной формы среднего профессионального образования (СПО), на рынке труда можно отметить положительную динамику увеличения числа выпускников получивших направление на работу (36 % в 2011/12 и 39 % в 2012/13 гг.). Также снижается доля выпускников не получивших направления на работу (с 7 % в 2011/12 до 3 % в 2012/13 гг.). На 3 % увеличилась доля нашедших работу самостоятельно. Показатели продолживших обучение и призванных в армию по сравнению с 2011/12 годом незначительно снизились (на 1 %) [5].

Однако, доля выпускников продолживших обучение на порядок больше, чем такой же показатель у выпускников с высшим образованием. Также стоит отметить, что нетрудоустроенных выпускников среднего профессионального

образования в среднем, например, по Приволжскому федеральному округу меньше, чем по РФ (5 % против 4,3). Если сравнить данный показатель с выпускниками высшего профессионального образования (4,3 % против 6,6 %) можно заключить, что профессии среднего профессионального образования (технические, рабочие) востребованы в большей мере в реальном секторе экономики.

Образование на уровне среднего профессионального образования является важным компонентом для развития страны, т. к. специалисты с СПО занимают начальное звено в любом технологическом производстве.

Показатели выпускников начального профессионального образования.

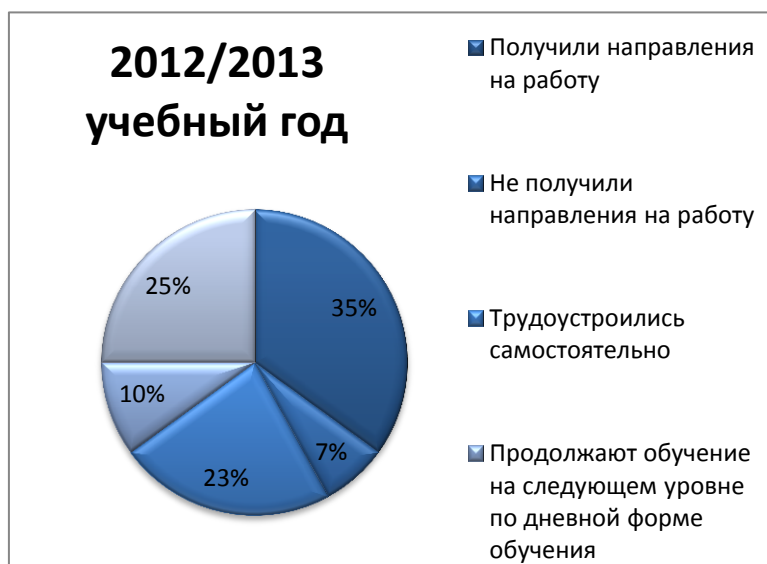


Рисунок 4. Выпуск специалистов очной формы обучения в государственных образовательных учреждениях НПО (в % к итогу). Рисунок подготовлен автором по данным Росстата

Показатель продолживших обучение у выпускников начального профессионального образования (НПО) ниже, чем у выпускников ВПО и СПО, что весьма объяснимо другими приоритетами выпускников. Число выпускников НПО призванных на срочную службу на порядок больше, чем у выпускников ВПО и СПО, именно эта категория молодых людей представляет основной контингент служащих на срочной службе. Показатель трудоустройства выпускников НПО имеет также не высокий уровень,

как в случае с СПО по причинам высокого процента призванных в армию. По сравнению с выпускниками ВПО не смогли найти работу гораздо меньшая доля выпускников НПО. Отмечу, что в отпуске по уходу за ребенком находятся 5 % выпускников начального профессионального образования. У данной образовательной категории показатель по данному фактору самый высокий в сравнении с выпускниками ВПО и СПО.

На сегодняшний день, присутствие опыта работы и стажа работы, желательно по специальности, является одним из основных требований к кандидатам на вакансию. Соответственно, выпускников, которые не имеют опыта работы и стажа, на работу зачастую берут неохотно. Следовательно, выпускники не имеют не только опыта работы, но и возможности получения такого опыта.

Решение данной проблемы отсутствия опыта работы у выпускников при устройстве на работу заключается в реализации такого механизма как квотирование рабочих мест для выпускников. В настоящее время эта практика применима к таким категориям граждан как инвалиды, дети-сироты, члены многодетных семей. Однако реализация этих льгот носит добровольно-принудительный характер. Эффективного механизма реализации этой практики на данный момент нет.

Альтернативой практике квотирования может стать система условий, при которых работодателям было бы выгодно брать на работу выпускников. В частности, введенная на муниципальном уровне система налоговых льгот для работодателей, которые принимают на работу выпускников вузов. Реализация такой идеи возможна через депутатские комиссии и комитеты исполнительных структур власти. Однако для начала нужны конкретные финансовые расчеты, которые позволят определить стратегию реализации идеи.

Еще одной возможностью приобретения необходимого опыта работы выпускниками может быть практика временного найма на разовые работы. Такие как всевозможные рекламные акции, маркетинговые исследования, социологические опросы, работа в сфере политики, занятость на общественных

работах, деятельность в общественных организациях в качестве волонтеров. Тут полезным было бы ввести практику получения рекомендательных писем с мест такой работы. Временная занятость выпускников в этом случае не только позволит им получить опыт, но и заработать репутацию, что играет важную роль на современном рынке труда.

Кроме того, существует еще механизм молодежной практики. В настоящее время организацией молодежной практики занимается служба занятости. Однако брать на работу человека без опыта для работодателя остается невыгодным даже при условии того, что половину заработной платы выплачивает служба занятости. Существует возможность, при которой сам кандидат будет оплачивать получение опыта работы тому предприятию или фирме, которые согласны предоставить ему место для практики. Чтобы реализовать такой механизм, необходимо создание банка данных подобного рода вакансий, продвижение этой идеи в СМИ, в школах через уроки ОБЖ, посредством создания соответствующей странички в Internet.

На федеральном уровне необходимо создание и реализация программы создания рабочих мест специально для молодых специалистов — выпускников вузов. Однако, практическая реализация этой программы пока маловероятна из-за недостатка бюджетных средств, но идея должна продвигаться уже сейчас.

На данный момент, не только со стороны государства ведется работа по решению проблемы трудоустройства и обретения опыта работы выпускником, но и со стороны Вузов активно развивается система взаимодействия студента и работодателя. На сайтах ведущих университетов располагается огромное количество предложений о стажировках от крупных российских и зарубежных компаний. В них содержатся вполне реальные и объективные требования, которые привлекают огромное количество студентов и выпускников.

Рассмотрим пример практического решения проблемы занятости выпускников. На официальном сайте Московского Финансово-Юридического

Университета предлагается интерактивная система поддержки практического обучения и трудоустройства молодых специалистов МФЮА.

Содействие деканатам и кафедрам в организации и проведении всех видов практики и трудоустройству выпускников университета — основная цель этой системы.

На официальном сайте МФЮА работодатели могут ознакомиться с перечнем специальностей/направлений и специализаций/профилей, по которым готовятся специалисты в университете. Работодатели имеют возможность сделать заявку на студентов для прохождения практики в своей организации и возможного трудоустройства в будущем, а также пригласить студентов МФЮА на собеседование.

Руководство университета хочет видеть в качестве пользователей этой системы студентов своего университета, которые могут предложить себя на рынок труда, оценить требования работодателей к специалистам, ознакомиться с возможными вакансиями для временного и постоянного трудоустройства.

Однако учащиеся вузов являются далеко не самыми востребованными соискателями. Согласно статистике компании HeadHunter, категория «Начало карьеры/Студенты» практически замыкает список по соотношению «вакансии/резюме» [3]. Такие трудности вполне объяснимы, потому что основным требованием работодателей был и остается опыт работы, а у студентов последних курсов его по большей части нет. Однако в связи с дефицитом высококвалифицированных специалистов многие компании все-таки готовы брать на работу молодых людей для того, чтобы в перспективе своими силами вырастить из них профессионалов высокого уровня. Чаще всего это крупные международные компании, стабильно развивающиеся, намеренные инвестировать в человеческий капитал, а также в создание и поддержание собственного имиджа. Такие компании предлагают студентам и выпускникам разнообразные стажировочные программы, результатом прохождения которых может стать предложение о работе в престижной мультинациональной корпорации.

Для компаний проводящих стажировки, важна способность молодого специалиста быть полностью вовлеченным в работу. Помимо профессиональных умений, идеальный кандидат должен творчески мыслить, быть целеустремленным, обладать лидерскими качествами, способностью к аналитическому мышлению, умением работать в команде, навыками общения и стремиться к приобретению новых знаний, а также располагать хорошим знанием английского языка.

Безусловно, всегда существует риск, что люди, поработав в компании некоторое время и приобретя ценный опыт и знания, затем уйдут на другое место. Однако компании, которые инвестируют немалый капитал в стажировочные программы, готовы к такому. Во-первых, стоимость студентов и выпускников вузов значительно меньше, чем профессионалов, и первые выигрывают у вторых за счет следующих личностных качеств: динамичность мышления, мобильность, гибкость и стремление к развитию. Во-вторых, позиционирование компании как начальный этап обретения ценного опыта для молодых, талантливых специалистов благоприятно отражается на ее имидже и бизнес-репутации.

На основании вышенаписанного, можно сделать вывод о том, что студенты и выпускники должны заранее позаботиться об опыте работы и своем будущем трудоустройстве. Найти подходящую стажировку на сегодняшний день не составляет большого труда, и если студент или выпускник действительно хочет пройти стажировку и впоследствии работать в успешной корпорации, ничто не может стать для него преградой. Статистика говорит о том, что в крупных компаниях, которые предоставляют стажировки для студентов и выпускников, достаточно высокий процент тех, кто остается в качестве штатных сотрудников, после прохождения стажировки. К примеру, в компании Ernst & Young он составляет 95–98% от всех стажеров. А в Pricewaterhouse Coopers от 80 % до 85 % стажеров получают предложение о постоянной работе. Практика Procter & Gamble также показывает, что стажеры, получившие

предложение о дальнейшей работе в компании, оказываются наиболее успешными сотрудниками [3].

И, наконец, стоит отметить, что в последние два года особое внимание вопросам трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования и их работе по учебной специальности уделяется на уровне Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации. На сегодняшний день, во исполнение поручений Президента Российской Федерации Министерство образования и науки Российской Федерации проводит работы по мониторингу, анализу и прогнозированию трудоустройства выпускников образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования.

Список литературы:

1. Вирина И.В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда: Автореф. докт. экон. наук. М., 2007. — С. 11.
2. Разумова Т.О. Выпускники высших учебных заведений на рынке труда: Автореф. докт. экон. наук. М., 2009. — С. 17.
3. Стажировки в западных компаниях// Проект «Планета HR» — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://planetahr.ru/publication/1599> (дата обращения 01.12.2014).
4. Федеральная служба государственной статистики Росстат, «Занятость и безработица в Российской Федерации в мае 2013 г. (по итогам обследования населения по проблемам занятости)».
5. Федеральная служба государственной статистики — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 01.12.2014).

РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В КОМПАНИИ

Старцева Екатерина Петровна

*магистр, Высшая школа экономики и менеджмента, УрФУ,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: k8startseva@mail.ru*

В любой компании рано или поздно возникают условия неопределенности, именно поэтому каждая организация должна иметь свою собственную спасательную маркетинговую стратегию. Бизнес-поведение и стратегии управления компании должны постепенно меняться, подстраиваясь под изменяющуюся внешнюю предпринимательскую среду.

Основным проявлением экономической неопределенности на любом рынке является так называемый кризис ликвидности, выражающийся в падении объемов продаж, а, следовательно, и сокращения прибыли. Именно поэтому, очень важно иметь такой маркетинговый отдел, который в условиях любого кризиса сможет быстро разработать и внедрить особую стратегию для создания перспективной предпринимательской возможности. Эти возможности проявляются за счет способностей системы маркетинга, таких как способность отражать динамические тренды определенного, интересующего нас рынка; умение предугадывать и анализировать развитие рыночных факторов; умение сменять свои цели, задачи, функции в соответствии с условиями внешних факторов; и самое главное — нужно уметь анализировать рыночные возможности и угрозы.

Маркетинговая деятельность в стабильной среде для предприятия есть нечто вроде поиска компромисса между спросом потребителей и производственной возможностью компании. Именно в маркетинге следует отталкиваться от потребительского спроса на отдельно взятом рынке. Маркетинговая деятельность может быть направлена на изменение продукции и процессы для создания данной продукции. В условиях неопределенности внимание к отделу маркетинга в фирме, безусловно, повышается. Ведь всем

известно, что, когда компания переживает не лучшие времена, в первую очередь страдают рекламные и маркетинговые отделы, а также бюджеты данных отделов. Хотя существует и абсолютно другое мнение, которое гласит: именно в период сложностей и неопределенности маркетинговые инструменты во многом помогают поддерживать уровень продаж, а иногда и повысить обороты, и, соответственно, удержаться на плаву. И тот, кто сумеет воспользоваться всеобщим хаосом и суматохой для создания и расширения маркетинговой стратегии, однозначно выиграет гонку и укрепит свою роль на рынке.

Антикризисное управление — это управление предприятием, направленное на преодоление или предотвращение кризисного состояния, проявляющегося в неплатежеспособности, банкротстве, убыточности. Оно подразумевает также прогнозирование кризисных ситуаций и разработку стратегий их сдерживания и опережения, а в условиях самого кризиса — нейтрализацию или минимизацию его последствий.

Антикризисная стратегия маркетинга исполняется с помощью некоторых маркетинговых инструментов, например, таких как приведение объемов и структуры производства в соответствии с фактическим и предсказывающим состоянием интересующего нас рынка; или же сегментация данного рынка и выделение наиболее маржинальных или дополнительных сегментов потребителей. Такой маркетинговый инструмент как совершенствование качества потребительской ценности продуктов в соответствие с запросами целевых групп потребителей и оптимизация каналов и способов продаж являются наиболее привлекательными в условиях кризиса, неопределенности. Одним из самых малозатратных инструментов является применение «партизанского» маркетинга и пр.

К сожалению, готовых решений антикризисного управления не существует. В каждой определенной ситуации способы поддержания объемов продаж, выхода на новые сегменты рынка, маркетинговые инструменты специфичны для каждой конкретной организации. Однако, можно попытаться представить

некоторые общие положения управления маркетингом предприятия в условиях неопределенности.

С организационных позиций можно выделить 4 способа поведения, управления предприятия в условиях неопределенности:

1 способ. Не делать практически ничего. Но, если без дела не сидится, то действия должны быть направлены только на минимизацию расходов. Наиболее типичными характеристиками этого способа являются увольнение нескольких, наименее эффективных, топ-менеджеров и большей части офисных «бесполезных, не приносящих компании прибыль» сотрудников. Очень часто увольнение касается и части производственного персонала. Также часто происходит сокращение объемов производства и объемов закупок, свертывают большинство программ развития персонала. Однако, есть и минусы у такого способа — отрицательная черта — это введение системы жесткого менеджмента: сильный контроль над всем и вся.

Такие компании надеются на свою ранее приобретённую репутацию, хорошее отношение клиентов и русское «авось». Безусловно, такую модель антикризисной стратегии нельзя считать оптимальной. Именно такие компании с наибольшей вероятностью станут в будущем кандидатами в банкроты.

2 способ. Следуя этому способу, собирается специальная маркетинговая группа, которая решает проблемы «по мере их поступления». Антикризисную команду составляют, обычно, топ-менеджеры компании; иногда, в таких ситуациях, директор становится руководителем антикризисной группы и берет на себя всю ответственность по выводу компании из кризиса.

Такой способ ведения дел может дать определенный, но ограниченный позитивный эффект.

3 способ. Первоначальное наличие в компании команды стратегического планирования. Для данного способа характерен системный подход к созданию маркетинговой стратегии в условиях неопределенности. Именно этот способ стоит считать наилучшим вариантом выхода из кризиса.

4 способ. Нанимается консалтинговая компания, которая берет на себя функции антикризисной маркетинговой компании, создает, а зачастую и начинает использование определенной стратегии по выходу из кризиса.

Такой способ поведения оптимален для компаний, которые не обладают человеческими ресурсами, способными создать и внедрить эффективное управление для выхода из неопределенной ситуации. Консалтинговая компания может стать своеобразной заменой отдела маркетинга.

В условиях неопределенности необходима перестройка деятельности отдела маркетинга на режим мониторинговых исследований и анализа. Любая неисправленная ситуация неопределенности не только имеет тенденцию к расширению, но и порождает новые кризисные явления. Чем раньше будут созданы и внедрены антикризисные стратегии, тем больше возможностей имеет предприятие чтобы «выжить». В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать только лишь на свои внутренние возможности. Анализ и планирование должны осуществляться с позиции макроэкономики, рынка сбыта. Также дополнительное требование предъявляется к сотрудникам фирмы. Маркетингом, направленным на разрешение ситуации неопределенности, должны заниматься все работники организации. Антикризисный маркетинг дает не только возможность улучшения ситуации за короткий период времени, но и содержит в себе перспективы для будущего развития, а в лучшем случае — обеспечение будущего конкурентного превосходства.

При разработке антикризисной маркетинговой стратегии нужно учитывать группы факторов внешней и внутренней бизнес - среды, например, основные тенденции развития макро и микросреды; также нужно изучать интересы потребителей, собственников, конкурентов и ключевые компетенции.

Алгоритм создания и внедрения маркетинговой стратегии в условиях неопределенности, может быть представлен следующим образом:

1. Создание антикризисного отдела;
2. Исследование внутренней и внешней среды фирмы;

3. Оценка потенциала исследуемого рынка и устойчивости интересующей организации на рынке;
4. Корректировка целей развития компании;
5. Анализ различных вариантов маркетинговых стратегии;
6. Оценка рисков использования маркетинговых стратегий;
7. Выбор окончательной стратегии с учетом ее плюсов и минусов;
8. Разработка плана действий (желательно на короткий срок);
9. Реинжиниринг;
10. Разработка оценки эффективности.

Антикризисное управление стало популярным словосочетанием в нынешней коммерческой деятельности. Под ним понимают, как управление предприятием в условиях неопределенности экономики, так и управление предприятием в предчувствии банкротства. В экономике ликвидация нежизнеспособных предприятий — необходимое условие рыночного цикла. В кризисный период более всего необходима активная поддержка продаж, которую отдел маркетинга должен обеспечить всеми возможными инструментами. Если спрос на продукцию уменьшается, то розничные сети, вслед за этим уменьшением, сокращают закупку товара у производителя. Именно поэтому очень важно убедить клиентов, что стоит покупать продукцию именно вашей компании. Чтобы это сделать, нужно предоставить сравнительные характеристики предлагаемой продукции с продукцией, производимой конкурентами, именно этим и занимается отдел маркетинга.

Вне зависимости от ситуации главная функция маркетолога в компании — поиск новых перспектив продвижения и роста компании. Особо остро данная задача стоит в период неопределенности. Большинство руководителей компаний смотрят на маркетинг с точки зрения цифр — доли рынка, затраты на рекламу и т. д., однако это лишь маленькая его часть. Маркетинг начинается именно в тот момент, когда потребитель переступает порог офиса компании, — как его встречают, обслуживают, как с ним разговаривают. И ощущение, которое создается у клиента после посещения компании как раз и есть

результат работы маркетолога. Вкусы клиентов всегда персональные, и это нужно учитывать при создании маркетинговых стратегий. Выигрывает та компания, которая не просто дает возможность выбирать, но и предлагает что-то уникальное, неповторимое. Правильность выбора маркетинговой стратегии имеет значимость для предпринимательской деятельности организации. Отличительная особенность функции маркетинга в том, что она нацелена на компанию, а также на осуществление самого процесса обмена между предприятием и его потребителями. Маркетинговая стратегия включает в себя действие, способствующее сбыту и реализации продукции.

Антикризисное управление должно быть направлено на реабилитацию эффективных отношений между производителями и потребителями продукции, предприятием и рыночной средой, которые были до наступления неопределенности на рынке. Все эти задачи находятся в компетенции маркетинговой составляющей в организации. Таким образом, маркетинг, в наши дни, является одним из наиболее действенных и эффективных инструментов антикризисной политики предприятия. Следует подчеркнуть, что в условиях кризиса внимание к отделу маркетинга должно повышаться, ведь одним из актуальных методов маркетинга в условиях неопределенности является — объединение потенциала внутри самой компании, открываются дополнительные сервисы, делаются уникальные предложения, так же рассматривается переход от долгосрочных планов к тем, которые смогут дать больший эффект на краткий срок. Если отдел маркетинга в состоянии оперативно собрать всю необходимую информацию об интересующем их рынке, то появляется замечательная возможность разработать правильную стратегию продвижения продукции компании. В кризисные времена многое зависит от готовности вовремя переориентироваться и выбрать правильную стратегию для будущих решений.

Список литературы:

1. Анисимов О.С. Принятие управленческих решений: методология и технология. 2-е изд., переработанное. М., 2012.
2. Князевская Н.В., Князевский В.С. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе. М.: Издательско-книготорговое объединение ЭБМ-Контур, 1998, — 160 с.
3. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений. Киев: МАУП, 2010.
4. Рапопорт Б.М. Оптимизация управленческих решений. М.: ТЕИС, 2011.
5. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Е.А. Черныш, Н.П. Молчанова, А.А. Новикова, Т.А. Салтанова. М.: ПРИОР, 2011.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ЭКСПАТОВ В РОССИИ

Тавлиханова Диана Фаридовна

*студент 4 курса, кафедра управления человеческими ресурсами МЭСИ,
РФ, г. Москва
E-mail: dianka93_93@bk.ru*

*Гаврилова Светлана Владимировна
научный руководитель, доцент МЭСИ,
РФ, г. Москва*

В связи с политической нестабильностью последнего времени доступ на западные рынки для российского бизнеса осложнен, а иностранные специалисты остаются востребованными в России.

В английском языке термин экспатриация (*expatriate*) означает временное или постоянное выдворение человека за пределы страны (своей географической или культурной родины), обычно сопряженное с лишением гражданства. В международном публичном праве, под экспатриацией также понимают прекращение гражданства по желанию лица. Человека подвергнувшегося экспатриации называют экспатриантом. В настоящее время, сокращенный термин от экспатрианта — «экспат», используется для обозначения любого человека, который живет в стране, гражданином которой он не является, но как правильно термин не применим к правительственным чиновникам в иностранных государствах.

В России нет четкого определения термина «экспат», несмотря на это он часто используется в различных контекстах. В большинстве случаев по данным термином понимается, что «экспат» — это наемный иностранный сотрудник, приглашенный работать в компании, которая является филиалом или представительством в России иностранной корпорации. Помимо этого, экспатами называют не только руководителей или топ-менеджеров, но и квалифицированных специалистов, привлеченных работать в отечественные компании. Как правило таких специалистов приглашают, если у компании есть желание перенять мировой опыт ведения бизнеса, а точнее соответствовать мировым стандартам.

В связи с наймом иностранных специалистов возникает ряд проблем, которые условно можно разделить на 3 блока:

1. Проблемы в области права (процедура оформления иностранных граждан на работу, сложнее чем оформление граждан РФ) и налогообложения;

2. Дополнительные расходы бытового плана (необходимость предоставлять жилье, поиск специальных образовательных учреждений для детей таких сотрудников и т. п.);

3. Психологически проблемы (проблемы менталитета и особенностей ведения бизнеса в России).

С начала 2014 года в России упростился процесс найма иностранных специалистов. Условия трудоустройства иностранных высококвалифицированных специалистов регулируются рядом статей Федерального закона от 27.07.2001 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», а также приказами профильных ведомств. В 2014 вышел закон, по которому разрешено привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов из государств-членов Всемирной торговой организации в обход квот на привлечение иностранных граждан. По закону высококвалифицированным специалистом признается иностранный гражданин, имеющий опыт работы, навыки или достижения в конкретной области деятельности [1]. Компетенции экспата работодатель оценивает самостоятельно и подтверждает с помощью документов о квалификации и релевантном опыте работы, например, сертификатов, отзывов, рекомендаций. Кроме того, законом определены размеры годовых окладов для высококвалифицированных специалистов.

В условиях ухудшения отношений с Западом и наивысшей угрозой изоляции, для России особенно важно удержать и повысить привлекательность страны для высококвалифицированных специалистов со всего мира. Глобальный международный банк HSBC представил список лучших стран для экспатов в 2014 году. Экспертами было опрошено свыше 9 тысяч экспатов из более чем 100 стран. Первое место, как и в прошлом году заняла,

Швейцария. На втором месте Сингапур, Китай в представленном рейтинге занял 3 место. Россия в рейтингах, связанных с качеством жизни людей традиционно занимает невысокие позиции, однако в этом году России вошла в 20ку лучших стран для экспатов и заняла 17-ое место [2].

Оценка каждой страны проводилась по трем критериям: состояние экономики принимающей страны, условия проживания и возможности для воспитания детей.

Таблица 1.

Результаты оценки состояния экономики в России и Швейцарии по рейтингу банка HSBC

	Россия		Швейцария	
	оценка	Место	Оценка	место
Семейный доход	0,21	8	0,36	2
Личный располагаемый доход	0,62	13	0,68	7
Удовлетворенность экономикой принимающей страны	0,53	23	0,87	2
Общий результат:	0,45	19	0,64	2

По данным в таблице 1 можно заметить, что Россия находится лишь на 23 месте по общей удовлетворенности экономикой страны. Подняться на 4 позиции выше в общей оценке позволяют лишь высокие доходы экспатов в сравнении с другими странами. Так, респонденты отметили, что больше возможностей иметь доход выше 250000 \$ в Азии (около 14 % экспатов), в сравнении с 5 % в Европе. В среднем такой уровень дохода имеют только около 7 % экспатов в принимающей стране, но в России данный показатель почти в 2,5 раза больше — 16 % [2]. Экспаты оценивают Россию как страну неидеальную для проживания. Существует множество в том числе инфраструктурных составляющих, по которым Россия уступает многим странам. На практике общий дискомфорт иностранных сотрудников компенсируется высоким доходом.

Таблица 2.**Результаты оценки условий жизни в России и Швейцарии по рейтингу банка HSBC**

	Россия		Швейцария	
	Оценка	место	оценка	место
Здравоохранение	0,4	17	0,53	5
Возможности для путешествий	0,43	32	0,68	8
Жилье	0,5	7	0,47	10
Развлечения	0,54	5	0,32	27
Баланс работы и жизни	0,49	8	0,51	6
Возможности для спорта	0,28	22	0,43	1
Производственная среда	0,49	3	0,49	4
Местные магазины и рынки	0,71	18	0,64	24
Возможность найти друзей	0,66	1	0,28	34
Приспособиться к новой культуре	0,66	7	0,43	29
Адаптация к местной культуре работы	0,59	9	0,51	15
Адаптация к местной погоде	0,53	21	0,78	4
Адаптация к местной пище	0,72	20	0,82	7
Возможность изучения местного языка	0,62	1	0,21	21
Общий результат:	0,49	13	0,52	5

Рассмотрим данные представленные в таблице 2. По критерию условий жизни России удалось подняться на 13 место, а Швейцарии занять лишь 5 место, в сравнении с предыдущими результатами. Респонденты отметили, что по возможности найти друзей, Россию можно поставить на 1 место, когда Швейцария по данному критерию оказалась лишь на 34 месте. Аналогичная ситуация, и существенная разница в 20 позиций наблюдается по критерию возможности изучения местного языка. Обратная ситуация с возможностями для спорта, где Россия занимает лишь 22 место, а Швейцария — первое. Также в опросе были отмечены критерии, на которые принимающие страны повлиять не могут. Так, многие респонденты имеют сложности с адаптацией к погодным условиям в России. И недостаточно удовлетворены состоянием здравоохранения (лишь 17 место). Распространенной проблемой для экспатов в России остается культурная адаптация. В таких ситуациях ответственность за интеграцию иностранных сотрудников берут на себя компании. Зачастую компания организует культурные мероприятия для новых сотрудников, так как хорошее знание культуры страны экспатом позволит добиться лучших результатов в бизнесе.

Безусловно компания, заинтересованная во высококвалифицированном специалисте, должна предоставить условия для переезда его вместе с семьей. И этот критерий оценки страны может быть наиболее важным при принятии решения для экспатов. Несмотря на то, что большинство иностранных сотрудников рассматривают переезд в другую страну как временный, сотрудники заинтересованы в хороших условиях не только для себя, но и для своей семьи.

Таблица 3.

Результаты оценки возможности воспитания детей в России и Швейцарии по рейтингу банка HSBC

	Россия		Швейцария	
	Оценка	место	оценка	место
Качество ухода за детьми	0,54	9	0,51	15
Стоимость по уходу за детьми	0,18	20	0,01	36
Качество образования доступного для ваших детей	0,63	5	0,65	3
Стоимость обучения доступного для ваших детей	0,18	14	0,09	27
Здоровье и благополучие ваших детей	0,54	23	0,74	2
Общий результат:	0,42	20	0,48	10

По критерию возможности воспитания детей, России удалось занять лишь 20 место, обусловлено это высокой стоимостью ухода за детьми, хотя Швейцария по данному критерию опустилась на 36 место. Помимо этого, респонденты отметили неудовлетворенностью здоровьем и благополучием детей, проживающих в России. Несмотря на это было отмечено, что в 10ку лучших стран Россия вошла по качеству образования и уходу за детьми [2].

Безусловно Россия продолжает нуждаться в привлечении экспатов, для того чтобы продолжать участвовать в глобальных международных и культурных проектах. На сегодняшний день основная задача западных специалистов внедрение международных стандартов качества и систем управления. В связи тем, что взаимосвязи на международных рынках улучшаются, в успешных компаниях мобильность на уровне менеджмента становится залогом успеха. Привлекая иностранных сотрудников, следует

особое внимание обратить на программы, позволяющие им быстрее адаптироваться в России и наладить коммуникацию с российскими коллегами.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 25.07.2002 № 115-ФЗ (ред. от 24.11.2014) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171271/ (дата обращения 13.12.2014).
2. Expat Explore Report 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.expatexplorer.hsbc.com/> (дата обращения 15.12.2014).

СЕКЦИЯ 3. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ, ПРОВОДИМОЙ В ОТНОШЕНИИ СЕМЕЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В ОПАСНОМ СОЦИАЛЬНОМ ПОЛОЖЕНИИ НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕМЕЙ

Брызгалова Ольга Евгеньевна

студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ, РФ,

РФ, г. Курган

E-mail: olga.bryzgalova.93@mail.ru

Ковалева Снежана Сергеевна

студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ, РФ,

РФ, г. Курган

E-mail: snezhik.1993@mail.ru

Теляковская Надежда Петровна

научный руководитель, старший преподаватель КГУ, РФ,

РФ, г. Курган

Социальная политика в РФ исходит из конституционного определения России как социального государства, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В этих целях в Российской Федерации создается и развивается система государственных и муниципальных служб, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты [1, с. 7].

На федеральном уровне разрабатывается нормативно-правовая база, принимаются основные законы по социальной защите различных групп населения. Одним из таких законодательных проектов является Федеральный закон № 120-ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» (в ред. от 04.06.2014 г.)

Согласно данному документу «семья, находящаяся в социальном опасном положении, — семья, имеющая детей, находящихся в социальном опасном положении, а также семья, где родители или иные законные представители несовершеннолетних не исполняют своих обязанностей по их воспитанию, обучению и (или) содержанию и (или) отрицательно влияют на их поведение либо жестоко обращаются с ними» [4, с. 1].

Главное управление социальной защиты населения Курганской области (Сокращенное наименование — ГУСЗН Курганской области) является органом исполнительной власти Курганской области, обеспечивающим проведение государственной социальной политики в сфере социальной защиты и социального обслуживания населения на территории Курганской области.

Задачами главного управления являются:

1. повышение качества уровня жизни отдельных категорий граждан;
2. создание необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества социальных услуг;
3. снижение уровня социального неравенства.

Главное управление осуществляет свою деятельность во взаимодействии с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти Курганской области, органами местного самоуправления муниципальных образований Курганской области и организациями [3].

По состоянию на 01.01.2014 года в банке данных социозащитных учреждений состоит 34645 семей, находящихся в трудной жизненной ситуации, в которых воспитывается 63983 ребёнка, это на 3,5 % больше по сравнению с 2012 годом. В социально опасном положении 1195 семей и 2499 детей. На семейную политику детствосбережения направлено предоставление мер социальной поддержки, расширение спектра социальных услуг, применение технологий адресной социальной помощи, ориентированных на развитие внутренних ресурсов семей с детьми и предупреждение социального иждивенчества [2].

В Курганской области успешно реализуется ряд целевых программ, направленных на сокращение количества семей, находящихся в опасном социальном положении. Например:

- «Дети Зауралья» на 2008—2012 годы;
- «Детство, свободное от жестокости» на 2010—2012 годы;
- «Комплексная программа Курганской области в сфере социальной защиты населения на 2011—2013 годы»;
- «Лига помощи: профилактика социального сиротства, лишения родительских прав» на 2013—2015 годы.

А также социальные акции и проекты:

- «Круг поддержки»;
- «Пойми меня»;
- «Аистёнок»;
- «Социальный тьютер»;
- «Выездная игротека».

Проведены курсы реабилитации в условиях загородного лагеря для детей, родители которых проходят лечение от алкогольной зависимости и фри-аддикшен для семей с детьми, родители которых страдают этой зависимостью.

В деятельность социально-реабилитационных центров и приютов активно внедряются социально-реабилитационные методики работы с родителями, чьи дети находятся в специализированных учреждениях для несовершеннолетних, проводится семейный тимбилдинг [2].

Итоги проведенной работы:

- сократилось на 2,6 % число семей, находящихся в социально- опасном положении,
- повысилось на 5,4 % число семей, снятых с учёта в связи с улучшением в них положения и составило 44 %;
- повысилось на 8,3 % число семей, получивших социальную помощь (32,5 тыс. семей — 93,4 %),

- сократилось на 24,4 % число родителей, лишенных родительских прав;
- сократилось на 34,0 % число родителей, ограниченных в родительских правах;
- выросло в 2,6 раз число родителей, в отношении которых отменено ограничение в родительских правах.

Перед всеми учреждениями социального обслуживания семьи и детей ставится задача по активизации работы по профилактике социального сиротства, проведению комплексной реабилитации, поиску и внедрению новых форм социального обслуживания.

Для наглядности изменения количества семей, находящихся в опасном социальном положении, на рисунке отображена динамика за 13 предыдущих лет [2].

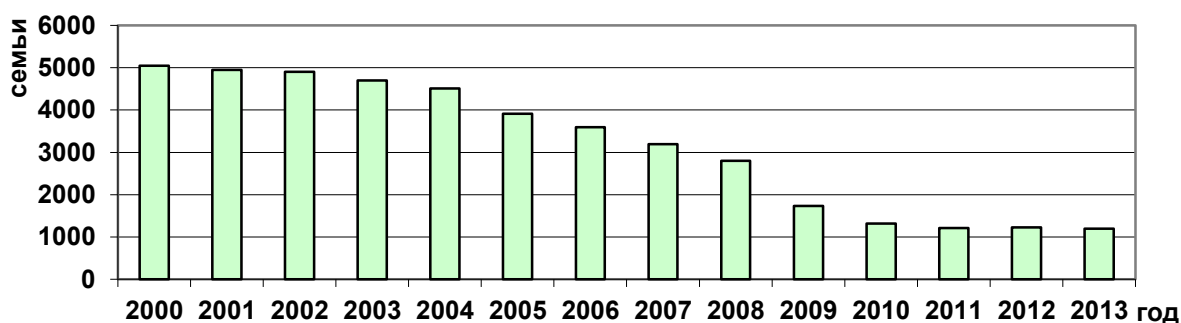


Рисунок 1. Динамика изменения количества семей с детьми, находящихся в социально опасном положении, в 2000—2013 годах

В связи с принятием и вступлением в силу с 1 января 2015 года нового федерального закона № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан» предстоит большая работа по принятию нормативно-правовых актов. Будут существенные изменения в социальном обслуживании с приоритетом на развитие услуг профилактической и реабилитационной направленности.

Рекомендации по совершенствованию системы социального обслуживания семей, находящихся в опасном социальном положении:

- внедрение эффективных технологий и методов профилактики социального сиротства, включая социальное сопровождение семей с детьми,

находящихся в социально опасном положении, мониторинг жизнедеятельности семей группы риска по лишению родителей в родительских правах;

- привлечение органов местного самоуправления к подготовке детей из малообеспеченных семей к началу нового учебного года, вопросам профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, выявлению семей на ранней стадии неблагополучия;

- расширение адресности, доступности и качества социальных услуг, предоставляемых семьям с детьми;

- активизация работы по поиску внебюджетных средств для оказания помощи и поддержки семьям с детьми, в том числе участие в проектах Фонда поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, других организаций и фондов;

- внедрение и реализация инновационных социальных проектов в деятельность учреждений социального обслуживания семьи и детей, в том числе: «Круглосуточная социальная служба экстренного реагирования», «Самообеспечение», «Участковая служба», «Работа с сетью социальных контактов», «Социальная гостиница» и др.;

- повышение эффективности работы лекотеки, в том числе путём активизации работы «домашнего абонемента» для детей и родителей;

- обучение специалистов учреждений социального обслуживания семьи и детей, в том числе вновь принятых, методикам организации работы по профилактике жестокого обращения с детьми, безнадзорности несовершеннолетних, освещению деятельности социозащитных учреждений о работе телефонов «Доверия», в том числе детского с единым общероссийским номером, Интернет и скайп – консультирования;

- информирование населения о деятельности учреждений социального обслуживания семьи и детей.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (ст. 7). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm> (дата обращения 11.12.2014).
2. Сайт Главного управления социальной защиты населения по Курганской области. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sz.gov45.ru/> (дата обращения 11.12.2014).
3. Сайт Правительства Курганской области. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kurganobl.ru/> (дата обращения 11.12.2014).
4. Федеральный закон № 120-ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» (в ред. от 04.06.2014 г.) ст. 1. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/12116087/> (дата обращения 11.12.2014).

СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО ИМИДЖА ИНДУСТРИАЛЬНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО УРАЛА)

Останина Анастасия Игоревна

*студент 2 курса, кафедра архитектуры, строительства и дизайна,
Южно-Уральский институт управления и экономики,
РФ, г. Челябинск
E-mail: nastena-ostanina@mail.ru*

Попова Инна Сергеевна

*научный руководитель, канд. пед. наук, научный сотрудник ЮУИУиЭ,
РФ, г. Челябинск*

Международные эксперты назвали Россию самым главным «белым пятном» на туристической карте мира [5, с. 1]. Такое определение означает, что уровень информированности граждан за рубежом и в самой России о ее городах, регионах, культурных и исторических достопримечательностях очень низкий.

В связи с этим в 2008 году была разработана «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [10], а в 2012 году — государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на период с 2013 по 2020 годы, в которой говорится в том числе об укреплении международного имиджа России как привлекательной и гармоничной страны с высоким уровнем культуры, мощной опорой в идентичности и благоприятной для туризма [7, с. 10]. А имидж страны складывается из имиджа ее больших и малых городов, поэтому проблема формирования благоприятного историко-культурного имиджа регионов в данный момент весьма актуальна.

Таким образом, мы видим необходимость в оценке реализуемых региональными властями стратегий формирования историко-культурного имиджа российских регионов, выявлении региональной специфики и национальных закономерностей этих стратегий на примере Южного Урала.

Понятие «имидж» за последние несколько лет получило достаточно широкое распространение. Имидж — это некий образ, складывающийся

в сознании людей в отношении какого-либо лица, организации или иного объекта, содержит в себе большое количество эмоционально окрашенной информации об объекте.

Имидж региона — понятие довольно сложное, потому, что речь идет о комплексе стратегий и свойств, которые чаще всего невозможно представить как визуальный образ. Единого общепризнанного определения понятия «имидж региона» в настоящее время нет, но попытки в этом направлении предпринимаются.

Нам близко мнение И.С. Глебовой, что «имидж региона» [6, с. 59] — это совокупность эмоциональных и рациональных представлений о территории. Он обусловлен национальными, культурными и социальными особенностями и складывается исторически.

Следует отметить, что положительный имидж региона — это необходимое условие создания благоприятной среды жизнедеятельности людей, развития их культурного и делового потенциала [9].

Кроме того, сегодня, в условиях рыночной экономики, идет жесткая борьба за инвестиции и человеческий капитал, поэтому создание привлекательного, позитивного имиджа территории является основным показателем ее конкурентоспособности [1, с. 3], [3, с. 18].

В европейских странах проблема формирования благоприятного имиджа территорий является одним из важнейших факторов их дальнейшего развития [11, с. 203—259]. С конца XX века активно начинается формирование имиджа регионов Европы с точки зрения их культурно-исторической привлекательности. Столицам европейских стран зачастую удается сохранить свой туристический имидж на десятилетия за счет исторических событий и архитектурных шедевров, как например Парижу или Лондону.

Все больше небольших городов, например Шопрон в Венгрии или норвежский город Олессун, строят свою маркетинговую стратегию формирования имиджа вокруг архитектуры. Данные города защищают свое

наследие законами, а туристы со всего мира выстраиваются в очередь, чтобы насладиться их красотой.

Европейские города, которые не имеют какой-либо явной изюминки — природных или архитектурных достопримечательностей — позиционируют себя через призму национальной культуры. Так, каждый июль в испанский городок Памплона приезжают толпы туристов со всего света, чтобы увидеть знаменитую испанскую культуру, связанную с быками, а именно уникальный бег быков во время фестиваля Святого Фермина.

Опыт многих стран доказывает, что формирование собственного имиджа региона экономически обоснованно, т. е. привлекательно для развития туризма и вовлечения инвестиций в регион [4, с. 55].

Но, несмотря на то, что необходимость выстраивания имиджевой политики очевидна, в нашей стране на региональном уровне данная политика пока только начинает формироваться. Вопросы формирования позитивного имиджа региона затронуты в исследованиях и проектировании сценариев при разработке концепций социально-экономического развития регионов, таких как Иркутский регион, Вологодская область, Ленинградская область и др. [16], [17], [18]. Данные регионы — культурные и исторические центры — активно используют для привлечения туристов уникальные природные объекты, большое количество памятников архитектуры.

Но кроме культурных и исторических центров в российской региональной структуре важное место занимают индустриальные регионы. Данным регионам также необходимо создание качественного имиджа, но исследований в области формирования имиджа их территорий крайне мало, в этом заключается новизна данной работы.

Южный Урал — это крупный индустриальный центр, который обладает огромным природным, культурным и историческим потенциалом [13, с. 41], [8, с. 88].

Издательский дом Коммерсантъ на страницах своего издания «Секрет Фирмы» несколько лет подряд публикует рейтинг «100 лучших городов

России», который составляет Росстат. В 2013 году данный рейтинг учитывал несколько критериев, например населенность города, доходы бюджета, инвестиции в основной капитал и др. Челябинск занял в данном рейтинге 13 место, оставив позади себя многие культурные и исторические центры, что также говорит о большом потенциале, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности территории.

Успех региональной стратегии развития региона во многом зависит от имиджевой политики органов власти. Регионы, в которых руководство понимает важность имиджа и принципы его построения, получают большую заинтересованность со стороны партнеров, инвесторов. Борис Дубровский отметил, что, несмотря на большой природный, культурный и исторический потенциал, Южный Урал плотно закрепил имидж региона промышленного, и для развития туристической сферы необходима помощь [2].

В 2011 году Министерством культуры Челябинской области была разработана областная целевая программа «Развитие туристско-рекреационной деятельности в Челябинской области на 2011—2016 годы», главной целью которой является создание благоприятных экономических условий в Челябинской области для дальнейшего устойчивого развития туризма и формирования благоприятного имиджа Челябинской области [14].

В 2012 году была разработана «Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года» [15], в которой одним из пунктов стоит следующее мероприятие: разработка комплекса мер по развитию туризма на территории Уральского федерального округа, предусматривающих создание благоприятных условий для реконструкции и строительства туристских и рекреационных объектов.

Кроме того, в начале 2012 года специалистами администрации губернатора Челябинской области был разработан логотип «Южный Урал», получивший престижную премию на международном конкурсе. Основной деталью логотипа стали мотивы традиционной росписи. В витиеватых узорах угадываются

уникальная южноуральская природа, наличие удивительных озер, гор, богатого животного мира и этнокультурного разнообразия.



Рисунок 1. [12] — Логотип «Южный Урал»

В данный момент логотип активно используют в качестве оформления крупных спортивных и культурных мероприятий, проходящих под патронатом губернатора и правительства региона. Также его можно встретить на сопутствующей сувенирной продукции, что говорит о важной роли брендинга в формировании туристской привлекательности территории.

Профессионально выстроенный имидж региона способствует активному развитию и процветанию территории, поэтому существует необходимость создания нового подхода к выстраиванию имиджа территорий, анализа понятия «историко-культурный имидж региона», исследования текущей региональной политики, оценки потенциала территории и перспектив применения культурных ресурсов территории как основного фактора создания имиджа.

Итак, стоит отметить, что, несмотря на процессы глобализации, расширение информационного пространства, а также все возрастающий интерес к данной проблеме, существует значительный пробел в изучении стратегий формирования историко-культурного имиджа индустриальных регионов. Южный Урал имеет большой потенциал в плане развития туризма и привлечения инвестиций, в этом отношении ведется разнообразная организационная работа, а именно разрабатываются различные государственные, областные программы и стратегии развития региона. Помимо того,

что Южный Урал — центр промышленности, в нем есть большое количество туристических жемчужин, поэтому формирование качественного позитивного имиджа поможет региону развиваться и выведет его на новый уровень в сфере туризма, а также привлечет в регион инвесторов.

Список литературы:

1. Алимова Г.С., Чернышев Б.Н. Имидж региона в системе оценки его конкурентоспособности // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.orelgiet.ru/monah/71df.pdf>. — 2010.
2. Борис Дубровский: «Для развития туризма в Челябинской области необходимо создать комфортные условия для инвесторов» // Официальный сайт Губернатора Челябинской области. 2014. 7 окт. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gubernator74.ru/news/boris-dubrovskiy-dlya-razvitiya-turizma-v-chelyabinskoy-oblasti-neobhodimo-sozdat-17108> (дата обращения 31.10.2014).
3. Важенина И.С., Важенин С.Г. Имидж как конкурентный ресурс региона. // Регион. — 2006. — № 4. — С. 17—19.
4. Василенко И.А. Имиджевая политика российских регионов: актуальность ребрендинга // Государственная служба. — 2012. — № 1. — С. 54—58.
5. Василенко И.А. Современный имидж российских регионов: проблемы формирования // Мир и политика. 2012. № 12.
6. Глебова И.С. Имидж республики Татарстан сегодня и завтра // PR-технологии в информационном обществе: Материалы II Всерос. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 10—12 ноября 2004 г. СПб.: Изд-во политехн. ун-та, 2004. — С. 59—61.
7. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма».
8. Гундарев А.А. Моногорода Челябинской области: актуальные проблемы, потенциал и перспективы развития // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: строительство и архитектура. — 2013. — Т. 13. — № 1. — С. 87—89.
9. Золотухина Д.А. Историко-культурный имидж региона: теоретические аспекты и прикладные перспективы // Вестник Московского Университета. Серия 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. № 3. М.: Изд-во Моск. Ун-та, 2010. — С. 108—113.
10. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р.

11. Котлер Ф. Маркетинг мест: Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер [и др.]. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. — 385 с.
12. Логотип «Южный Урал» получил престижную премию на международном конкурсе// HORNEWS.RU: первое профессиональное онлайн-издание региона. 2013. 26 июня. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:http://hornews.ru/news/last_news/brend_yujnyiy_ural_poluchil_prestijnyuyu_premiyu_na_mejdunarodnom.html (дата обращения 31.10.2014).
13. Мякота Е.А., Воробьев А.Г., Путилов А.В. Оценка экономического потенциала Челябинской области: состояние и перспективы развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2013. — № 2. — С. 40—50.
14. Областная целевая программа «Развитие туристско-рекреационной деятельности в Челябинской области на 2011—2016 годы»: утв. Губернатором Челябинской области от 12.04.2011 г. № 317-р.
15. План мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 апр. 2012 г. № 619-р.
16. Таранова Ю.В. Формирование имиджа региона в условиях информационного общества (на примере Ленинградской области): Дис. СПб.
17. Ускова Т. и др. Стратегия развития туризма в Вологодской области. Litres, 2014.
18. Шеметев А.А. Формирование инвестиционной привлекательности Иркутского региона // Современные научные исследования и инновации. 2011. № 2 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://web.snauka.ru/issues/2011/06/628> (дата обращения: 22.10.2014).

**ОСОБЕННОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ
ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «ГХК БОР»
(НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДА ДАЛЬНЕГОРСК
ПРИМОРСКОГО КРАЯ)**

***Пилипенко Сергей Петрович**
студент 6 курса, филиал ДВФУ,
РФ, г. Дальнегорск
E-mail: lyubov.shillo@mail.ru*

***Шилло Любовь Александровна**
научный руководитель, старший преподаватель, филиал ДВФУ,
РФ, г. Дальнегорск*

***Каргина Ганна Павловна**
научный руководитель, старший преподаватель, филиал ДВФУ,
РФ, г. Дальнегорск*

Моногород — это особый тип городов, возникший на базе градообразующего предприятия, от финансового состояния которого зависит социально-экономическое развитие города.

Дальнегорский городской округ находится на востоке Приморского края. С юго-востока омывается Японским морем. Административным центром Дальнегорского городского округа является Дальнегорск. Моногород Дальнегорск — центр цветной и горнохимической промышленности. Самый удалённый от краевого центра город (528 км), самый восточный, самый высокогорный (180—804 м над уровнем моря) город в Приморье. Расположен в долине реки Рудная. Протяжённость городской черты в пределах долины — 16 км, ширина от 0,2 до 1,5 км. Город располагает богатейшими природными ресурсами [1].

25 сентября 1959 года в городе Дальнегорске был основан Приморский горно-химический комбинат им. 50-летия СССР. В 2005 году произошла смена собственника и с 1 марта предприятие преобразовано в ЗАО «ГХК Бор» [3].

ЗАО «ГХК Бор» работает на базе уникального месторождения боросиликатных руд. К Дальнегорскому борному месторождению приурочены основные разведанные запасы борного сырья России, на которое приходится

73 % запасов руды и 88 % окиси бора. На сегодняшний день — это единственное эксплуатируемое борное месторождение в Российской Федерации. Других разрабатываемых объектов борного сырья в России нет [2].

Предприятие производит высококачественную боропродукцию из собственного минерального сырья, реализуя полный технологический цикл от добычи руды и ее обогащения до синтеза боропродуктов, при наличии вспомогательного производства и развитой инфраструктуры.

Исходным сырьём для производства продукции ЗАО «ГХК Бор» является:

- датолитовая руда Дальнегорского борного месторождения, карьер расположен в 6 км от основной производственной площадки;
- известняк Мономаховского месторождения известняков, карьер расположен в 23 км от основной производственной площадки.

На предприятии имеется собственное энергохозяйство, включающее в себя:

- электрические подстанции и сети, электрогенерирующую установку;
- угольную котельную обеспечивающую выработку тепловой энергии;
- водохранилище и ряд установок для обеспечения предприятия всеми видами воды;
- нефтебазу с причальным пирсом в п. Рудная Пристань;
- мощности для производства сжатого воздуха;
- очистные сооружения для переработки канализационных стоков [2].

За счет этого ЗАО «ГХК Бор» полностью обеспечивает собственные нужды в паре, горячей и холодной воде, сжатом воздухе.

Уникальное географическое положение — близость производителя к рынкам Азии, являющейся крупнейшим по потреблению продуктов бора регионом мира, — дает компании существенное конкурентное преимущество по затратам на логистику.

ЗАО «ГХК Бор» обладает рядом неоспоримых преимуществ перед другими горнорудными компаниями России, в первую очередь в части значительно более низкой конкуренции, малой вероятности появления новых

игроков и ориентации на мировой рынок (до 90 % продукции идет на экспорт) [3].

ЗАО «ГХК Бор» предлагает очень высокое (минимальное загрязнение примесями) качество борной кислоты, определяемое уникальной технологией производства.

Лаборатория, осуществляющая проверку качества сырья и готовой продукции, регулярно проверяется Государственными органами по стандартизации и получает документы, подтверждающие её компетентность.

Всё это позволяет поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям контрактов.

У компании имеется возможность значительного увеличения объема производства (рынок полностью поглотит всю дополнительную продукцию).

В связи с этим в ЗАО ГХК «Бор» с целью увеличения производственного потенциала производится техническое перевооружение производства.

Основными целями технического перевооружения действующих предприятий являются следующие: увеличение производственных мощностей выпуска продукции; улучшение качества продукции; обеспечение роста производительности труда.

На предприятии постепенно внедряется современное оборудование с наименьшей потребностью, но с наибольшей эффективностью использования энергоресурсов. К таким внедрениям относятся:

- замена пластинчатого теплообменника FP 160-371-6-VG/E в цехе серной кислоты;
- установка частотных преобразователей на электроприводах;
- замена существующих ламп на энергоэффективные светодиодные лампы и светильники;
- строительство котельной № 5, работающей на угле.

В настоящее время на предприятии разработана программа по снижению энергопотребления, в которую входит внедрение новейших технологий

с использованием инновационного оборудования. К таким мероприятиям относится:

- замена калориферов на паровые типа КСП-4-12 и ВНП 412 с установкой конденсатоотводчиков, что позволит за счет полной отдачи теплоты парообразования в калорифере снизить потребление пара при работе сушильного барабана;

- установка на привод насосов «Warman» 10/8F-АН частотный преобразователь, что позволит снизить расход потребляемой электроэнергии, за счет оптимальной регулировки числа оборотов электродвигателя в зависимости от требуемой нагрузки;

- установка регулирующих клапанов в системе хозяйственного водоснабжения, что позволит поддерживать стабильное давление хозяйственной воды $2,2 \text{ кг/см}^2$ в течение суток, за счет этого снизятся утечки воды в сетях, расход электроэнергии на перекачку хозяйственной воды, расход хозяйственной воды через фонтанчики и утечки, особенно в вечернюю и ночную смены, когда давление поднимается до $3,2 \text{ кг/см}^2$, расходы на оплату водного налога;

- строительство мазутного хозяйства на территории промплощадки. В настоящее время мазутное хозяйство находится на значительном удалении от промплощадки и для разогрева топлива приходится транспортировать пар с большими тепловыми потерями. После строительства нового мазутного хозяйства на территории промплощадки произойдет снижение количества топлива на компенсацию тепловых потерь (снижение протяженности паропутников, мазутопроводов, уменьшение вместимости мазутных емкостей с $2\ 000 \text{ м}^3$ на 300 м^3);

- модернизации системы освещения предприятия, это позволит снизить годовое потребление электроэнергии на $5\ 973\ 922 \text{ кВт часов}$ или $19,7 \text{ млн. руб.}$;

- замена устаревшего оборудования компрессорной на современное компрессорное оборудование фирмы «Атлас Копко».

В «доперестроечный» период наращивания производства и режим работы предприятия позволял эксплуатировать крупные компрессоры ВП 50/8М,

2М10/50-8 и К250-61с неэкономичной и практически недееспособной системой разгрузки; при сокращении потребности в сжатом воздухе можно было открыть и сбросить избыток воздуха в атмосферу.

После «перестройки» картина потребления сжатого воздуха на предприятии резко изменилась: многие цеха и участки снизили потребление, повысились требования к качеству сжатого воздуха, к тому же стоимость энергоносителей постоянно растет, что увеличивает общие затраты на производство сжатого воздуха. В этих условиях автоматическая система управления процессом производства сжатого воздуха становится актуальной, и представляет целесообразным рассмотреть вопросы внедрения некоторых уже наработанных решений в этой области.

Выбор оптимального давления сжатого воздуха является важнейшим условием для эффективной эксплуатации. Увеличение давления соответственно увеличивает расход сжатого воздуха, потери в магистральном воздухопроводе, увеличивает энергозатраты на производство сжатого воздуха. Только выбрав рабочее давление, при котором общие затраты энергии на единицу продукции будут минимальны, можно обеспечить экономичность обслуживаемого технологического процесса в целом. При давлении свыше необходимого (оптимального) происходит перерасход энергии, затраченной на выработку сжатого воздуха.

На компрессорной ЗАО «ГХК Бор» установлены четыре поршневых компрессора ВП 50/8М (рисунок 1) и один 2М10/50-8. Компрессоры более 40 лет находятся в работе и давно уже отработали нормативный срок эксплуатации. Использование данного оборудования требует проведения постоянных ремонтов, увеличенный расход смазочных материалов, решения вопросов с отсутствием оригинальных запчастей.

Кроме этого, неэкономичная система разгрузки морально устаревшего оборудования, не позволяет поддерживать точность заданного давления в системе воздухоснабжения предприятия, что приводит к значительным (до 35 %) перерасходам электроэнергии на выработку сжатого воздуха.

В этих условиях актуальным в рамках технического перевооружения производства становится внедрение автоматической системы управления процессом производства сжатого воздуха.

Предлагается начать поэтапную замену устаревшего компрессорного оборудования в компрессорной № 1. Состав предлагаемого оборудования представлен в таблице 1, для чего на первом этапе следует заменить поршневой компрессор ВП-50/8М № 2 на винтовой GA 315 VSD (рисунок 2) с шагом регулировки 0,1 бар производства «Атлас Копко».



Рисунок 1. Компрессор ВП 50/8М

GA315VSD — это маслозаполненный винтовой компрессор, рассчитанный на рабочее давление до 10,2 бар с шагом регулировки 0,1 бар, с воздушным охлаждением. Компрессор смонтирован на собственной силовой раме, оснащен всеми соединительными трубопроводами и патрубками, а также ручной и автоматической системами слива конденсата. В состав компрессора входят: компрессорный элемент с прямым приводом; полностью закрытый электродвигатель; системы охлаждения, регулирования и контроля. Компрессор помещен в звукоизолирующий корпус, в котором также смонтирован шкаф электроавтоматики с микропроцессорным модулем Elektronikon® Mark IV.

Компрессоры данной серии оборудованы встроенной автоматической системой регулирования частоты вращения электрического привода VSD, что позволяет добиться значительной экономии энергии (до 35 %). Широкий диапазон регулирования производительности позволяет привести производство сжатого воздуха в точное соответствие с его расходом.



Рисунок 2. Маслозаполненный винтовой компрессор GA 315 VSD

Данную серию компрессоров отличают:

- высокая энергоэффективность (по сравнению со стандартным компрессором, GA частотный привод позволяет снизить энергопотребление на 35 % и уменьшить эксплуатационные расходы на 22 %);
- низкая эксплуатационная стоимость;
- диапазон рабочего давления от 4 до 10,2 бар с шагом регулировки 0,1 бар;
- колебания давления в воздушной сети предприятия не более 0,1 бара;
- большой межсервисный интервал (8 000 рабочих часов);
- простота монтажа и эксплуатации;
- низкий уровень шума (до 74 дБА) и компактность;
- микропроцессорная система управления, позволяющая экономить электроэнергию и выполняющая дополнительные защитные функции;

- традиционно высокое качество и надежность, характерные для всей техники Atlas Copco.

Таблица 1.

Состав предлагаемого оборудования

Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Итого, руб.
		без НДС	с учетом НДС
Компрессор GA 315 VSD	1	6 417 074	6 951 311,92
Компрессор GA 450	2	8 531 396,113	17 062 792,23
Осушитель BD 3000	2	7 117 294,374	14 234 588,75
Система управления ES130T	1	820 000,00	888 267,11
Итого (DDR, Москва), руб			39 136 960,00

Для установки компрессорного оборудования необходимо дополнительно приобрести: оборудование, металлопрокат, трубы, запорную арматуру, насосы, фильтры, электрооборудование, электроматериалы и др. Данные приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Предполагаемые затраты на внедрение нового оборудования

Наименование	Стоимость, тыс. руб.
Оборудование	39 136,96
Металлопрокат	420
Трубы, запорная арматура, насосы, фильтры	374,2
Электрооборудование, электроматериалы, КИПиА, сигнализация, пожаротушение	412,7
Строительные материалы	1 000
Оплата подрядчику	5 700
Итого	47 043,86

Оценка экономической эффективности внедрения нового оборудования приведена в таблице 3.

Таблица 3.

Оценка экономической эффективности внедрения нового оборудования

Наименование показателей	Усл. обозн	Единица измерения	Величина показателей		Отклонения	
			до внедрения	после внедрения	абсол (+;-)	отн., %
Установленная мощность		кВт	4 720			
Коэффициент загрузки			0,6			
Потребляемая мощность	N	кВт	2 832	2 407	425	117,6
Время работы	T	час	7 560	7 560		

Расход электроэнергии в год	$\mathcal{E}_r^1, \mathcal{E}_r^2$	тыс.кВт/ч	21 409,92	18 198,43	3 211	117,6
Себестоимость электроэнергии	Ц	руб./тыс.кВт/ч	3 004,82	3 004,82		
Стоимость электроэнергии в год	$\mathcal{C}^1, \mathcal{C}^2$	тыс. руб.	64 333,0	54 683,0	9 650	117,6
Годовое снижение затрат	Э	тыс. руб.		9 650		
Предполагаемые затраты на внедрение	$K_{вн}$	тыс. руб.		47 043,86		
Простой срок окупаемости	T	лет		4,9		

По данным таблицы 3 видно, что потребляемая мощность компрессора GA 315 VSD, при неизменном времени работы в год 7 560 часов, снизится на 425 кВт. Расход электроэнергии в год так же снизится на 3 211 тыс. кВт/ч, что в стоимостном выражении составит 9 650 тыс. руб. Эффективность данного внедрения по всем показателям составит 17,6 % в год, а срок окупаемости составит 4 года 9 месяцев.

Таким образом, грамотно и своевременно проведенный процесс технического перевооружения позволит:

- увеличить объемы производства;
- повысить энергоэффективность производства;
- снизить себестоимость продукции за счет снижения расхода ресурсов на ее производство;
- снизить неблагоприятное воздействие на окружающую среду.

Список литературы:

1. Комплексный инвестиционный план развития города Дальнегорск 2010—2015 гг. Владивосток, 2010. — 129 с.
2. Красиков И.С. БОР: флагману горной химии Приморья 40 лет. Хабаровск: Приамурские ведомости, 1999. — 176 с.
3. Официальный сайт «Русский бор» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — URL: <http://russianbor.com/ru> (дата обращения: 01.12.2014).

МЕСТНЫЙ РЕФЕРЕНДУМ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ВЫБОРЫ КАК ИНСТИТУТ ВОЛЕИЗЪЯВЛЕНИЯ НАРОДА

Сулейманов Алмаз Азатович

*студент 5 курса Института права БашГУ,
РФ, г. Уфа*

E-mail: Almaz171093@mail.ru

Аминов Ильдар Ринатович

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент Института права, БашГУ,
РФ, г. Уфа*

Непосредственная демократия в системе местного самоуправления, несомненно, является в первую очередь социальной категорией. Это обуславливается тем, что она может существовать исключительно в общественной среде, при взаимодействии между людьми. Являясь социальной категорией, такая демократия определяет существования равных условий и возможностей для саморазвития, выражение различных духовных и материальных интересов народа, направленность к установлению социальной справедливости, независимости в различных сферах [1, с. 3].

Также непосредственная демократия является категорией правовой, поскольку основные положения, институты, процессуальные аспекты, которые обеспечивают стабильную функциональность всей системы местного самоуправления, нуждаются нормативно-правовом регулировании со стороны государства, а в особенности в конституционных гарантиях, выраженных в закреплении положений о местном самоуправлении в основном законе государства.

Выделяя общее для данной категории, многие авторы пишут об особом корне, представляющим собой «обще социальную потребность человека в самоорганизации, самоуправлении, а также необходимости упорядочить отношения личности и общества» [4, с. 256].

Имеющиеся на данный момент формы непосредственной демократии, которые может осуществить население, указаны в Федеральном законе от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об общих принципах организации

местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. В силу с 30.01.2014).

Условно эти формы можно поделить на непосредственное осуществление местного самоуправления гражданами и формы, которые лишь предполагают участие населения в местном самоуправлении. На данный момент существует множество различных оснований классификации форм непосредственной демократии в местном самоуправлении, мы выделим лишь те, которые по нашему мнению имеют наибольшую научную обоснованность, а именно:

1. По правовому результату. Это формы, воздействующие на окончательный результат императивно. И те формы, результатом которых является создание результата консультативно.

2. По субъектам. Население, участвующее в осуществлении местного самоуправления, отличное от непосредственного осуществления местного самоуправления не говорят о «персонифицированной фиксации участников, прямого волеизъявления граждан, наличие кворума, специального контроля за соблюдением установленного регламента проведения мероприятий и других обязательных условий и атрибутов».

Исходя из выше сказанного и основываясь на законодательстве Российской Федерации, мы можем отнести к формам непосредственной демократии в местном самоуправлении, муниципальные выборы, местный референдум, голосование по отзыв депутата, выборного должностного лица местного самоуправления, члена выборного органа местного самоуправления, а также иные формы осуществления местного самоуправления — митинги, пикеты, шествия.

Основным и более действенным среди перечисленных форм является местный референдум и поэтому, хотелось бы основное внимание акцентировать на нем.

Конституция считает референдум и выборы высшей формой выражения народовластия на уровне всего государства, поэтому, если провести аналогию, местный референдум и муниципальные выборы на уровне местного

самоуправления используются намного чаще чем другие формы демократии предложенные нашим законодательством [3].

Местный референдум является одной из форм прямого изъявления воли гражданами, которые проживают в пределах границ муниципального образования, проводящего референдум. Он проводится по вопросам местного значения для принятия решения непосредственно населением [4].

Из Конституции Российской Федерации можно выделить статьи, которые говорят нам о том, что местный референдум, равно как и муниципальные выборы, выступают в качестве высшей формы народовластия на уровне муниципалитета [2]. Но, тем не менее местный референдум отличается от муниципальных выборов своей факультативностью реализации местного самоуправления. На данный момент развития общества в законодательстве отсутствуют нормы об обязательности проведения местного референдума в определенных случаях и исходя из этого стоит сказать, что во многих муниципальных образованиях данный инструмент непосредственной демократии не осуществлялся ни разу. Однако наличие четко обозначенного данного института говорит о законодательных гарантиях проведения местного референдума в случаях необходимости его проведения. Однако, даже выше обозначенные факты не говорят о том, что значение местного референдума сколько то ниже, чем, например, муниципальных выборов.

Местный референдум проводится на территории муниципального образования путем голосования граждан, место жительства которых расположено в границах этой местности и имеющих право на участие в референдуме. Голосование осуществляется на основе свободного волеизъявления граждан путем тайного голосования. Целью данного мероприятия должно быть решение вопросов местного значения, которые определены в уставе муниципального образования. Стоит отметить, что принятое на местном референдуме решение подлежит обязательному исполнению на территории муниципального образования и не нуждается в утверждении какими-либо органами государственной власти,

их должностными лицами или органами местного самоуправления, что, несомненно, добавляет ему значимости.

В Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления» в статье 22 местный референдум может проводиться на всей территории муниципального образования [5]. Поскольку вопросы, решение по которым будет распространяться на всю территорию муниципального образования имеют важное значение, то представительный орган муниципального образования обязан обеспечить возможность участия в местном референдуме всего населения муниципального образования.

Каждый автор выделяет различные функции местного референдума, однако, проведя анализ, мы решили, что объективно обоснованными являются три функции. Первая из них заключается в вынесении на местный референдум проектов законодательных нормативно-правовых актов органов местного самоуправления, поскольку одобрение его на местном референдуме даст нормативно-правовому акту особый вес в системе нормативно-правовых актов муниципального образования. Это можно утверждать поскольку акты, которые были приняты, одобрены населением на референдуме, будут несомненно иметь приоритет над теми нормативно-правовыми актами, которые принимает должностное лицо единолично. Также положения, прописанные в принятом в таком порядке нормативном акте могут изменяться только в особом порядке, который установлен законодательством о референдумах или прописан в самом нормативно-правовом акте. Таким образом, эта функция создает стабильное иерархичное законодательство муниципального образования.

Вторая функция, которая возложена на местный референдум заключается в том, что орган местного самоуправления выносит на референдум вопрос, который имеет несколько вариантов решений, возлагая тем самым ответственность принятия решения непосредственно на само население.

К данной функции, исходя из анализа практики, прибегают в основном тогда, когда в органе местного самоуправления имеются разногласия по поводу принятия определённых решений. Исходя из текста Федерального закона 131-ФЗ

правом инициативы проведения референдума также имеет представительный орган власти, совместно с главой администрации, что должно выражаться в правовых актах обоих органов. Также данное положение, а именно совместная инициатива, помогает избежать использование данного института представительным органом как средство давления на исполнительные органы.

Следующая форма осуществления демократии является муниципальные выборы, которая в свою очередь с принятием нового закона, перестал быть эффективным. Теперь у государственных органов субъекта Российской Федерации возникли полномочия, которых ранее не было. У них есть возможность формировать одну третью часть конкурсной комиссии, которая в свою очередь, выбирает кандидатуры на должность главы администрации района, а также может определяет, на каких условиях будет заключаться контракт главы администрации. А именно в части, где определяются его обязанности по осуществлению государственных полномочий. Все эти условия прописаны игнорируя тот факт, что местное самоуправление в Российской Федерации является самостоятельной и независимой от государственных органов.

Муниципальные выборы носят периодический характер и, как и местный референдум, реализуются путем тайного голосования. Главная особенность — проведение выборов не влечет напрямую принятие того или иного решения, которое определит жизнь местного населения. Выбираются лишь те должностные лица, от которых в последствии будет зависеть принятие и осуществление важных для муниципального образования решений.

Таким образом, чтобы у населения была возможность осуществления непосредственной демократии, должностные лица и органы местного самоуправления должны им в этом содействовать. Дальнейшее развитие правовой основы, непосредственного решения населением вопросов местного значения, может привести к увеличению активности и инициативности населения при решении местных вопросов, а также к увеличению контроля гражданами деятельности муниципальных органов и должностных лиц,

формированию обратных и прямых связей между населением и органами местного самоуправления.

Список литературы:

1. Абдулина С.И., Аминов И.Р. «Формы непосредственной демократии в местном самоуправлении: проблемы теории и практики». Сборник научных трудов XXXVII Международной научно-практической конференции «Вопросы современной юриспруденции» (Россия, г. Новосибирск, 26 мая 2014 г.) — 7 с.
2. Европейская хартия местного самоуправления. Страсбург, 15 октября 1985 г. // СЗ РФ. — 1998. — № 36. — Ст. 4466. СПС. КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=20361> (дата обращения: 26.10.2014).
3. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ)
4. Муниципальное право России: учебник для вузов / Под ред. Н.В. Постоного. М.: ИД Юриспруденция, 2013 — 400 с.
5. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 14.10.2014) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКА

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА

Абдрахманова Раушан Маратовна

*студент 4 курса, кафедра экономических и математических дисциплин ЕАГИ,
Республика Казахстан, г. Астана
E-mail: rauika_9393@inbox.ru*

Тажбенова Гульжан Дальтоновна

*научный руководитель, канд. техн. наук, доцент ЕАГИ,
Республика Казахстан, г. Астана*

На сегодняшний день рассматривая мировое пространство со сложившейся глобальной обстановкой актуальность идей интеграции набирает все большие обороты. Республика Казахстан является одним из первых лидеров и активным последовательным организатором интеграционных процессов. Глава нашего государства Нурсултан Абишевич Назарбаев всегда придерживается идей единения создания новых площадок для сотрудничества между странами. Евразийский союз подпитывающие его Евразийский банк развития, Евразийский деловой совет, Евразийский медиа форум, Евразийская ассоциация университетов и многие другие. Сейчас это успешная евразийская интеграция, которая приносит плоды и отвечает вызовам нового исторического процесса.

Если в корне рассматривать плюсы и минусы создания Таможенного союза, Единого экономического пространства и многих других объединений, то однозначно можно сказать, что любая программа, проект требует времени. Очевидно, интеграция не всегда очень быстрый процесс ведущий к прогрессу так, как это одна из возможностей инновационного прорыва и ускоренного развития любой страны.

Рассматривая товарооборот между странами входящими в Таможенный союз (см.таблица1) можно сказать, что за период 2011—2012 года мы наблюдаем стабильный рост показателей торгового оборота. Относительно

периода 2012—2013 гг. можно заметить снижение показателей, вследствие снижения цен на нефть.

Таблица 1.

Сравнительная таблица основных показателей социально экономического развития Беларуси, Казахстана и России за период 2011—2013 гг., в млрд долларов

Показатель	Беларусь			Казахстан			Россия		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США	87,2	92,5	80,2	121,2	132,8	133,5	822,5	839,6	844,2
Экспорт, млрд. долларов США	41,4	46,1	37,2	84,3	86,4	84,7	516,7	525,4	526,4
Импорт, млрд. долларов США	45,8	46,4	43,0	36,9	46,4	48,8	305,8	314,2	317,8

Примечание : По данным Статкомитета СНГ [3]

За прошедший трехлетний период функционирования таможенного союза экспорт Республики Казахстан в страны Таможенного союза снизился на 17 % за 2011—2013 годы, в то время, как импорт из стран Таможенного союза возрос на 15 %.

Сальдо торгового баланса со странами ТС за 11 месяцев 2013 года ухудшилось на 42 % по сравнению с 2011 годом (следующий полный год после начала действия Таможенного союза) и составило — 51 % объема взаимного товарооборота. В общей структуре товарооборота Республики Казахстан взаимная торговля составляет 18 %. Более 95 % взаимной торговли приходится на Российскую Федерацию [4].

Казахстанская экономика отличается высокой зависимостью от объемов добычи нефти и мировых цен на энергоносители. В настоящее время доля минеральных продуктов превышает 80% всего объема экспорта. Понятно, что ожидать улучшения в условиях падения цен не приходится, то что отразилось в рассматриваемой ниже таблице.

Таблица 2.

Внешнеторговый оборот РК за период январь-октябрь 2013—2014 гг. млн. долларов США

	январь-октябрь 2014 года	январь-октябрь 2013 года	Темп роста %
<i>Внешнеторговый оборот</i>	101 702,4	110 955,8	91,7
страны СНГ	22 603,9	27 783,9	81,4
другие страны	79 098,5	83 171,9	95,1
всего со странами ТС	16 310,5	20 213,6	80,7
<i>экспорт</i>	67 731,4	71 246,7	95,1
страны СНГ, из них:	8 201,6	9 123,1	89,9
Россия	4 396,7	4 980,9	88,3
Беларусь	26,0	51,3	50,7
всего со странами ТС	4 422,7	5 032,2	87,9
другие страны	59 529,8	62 123,6	95,8
<i>импорт</i>	33 971,0	39 709,1	85,5
страны СНГ, из них:	14 402,3	18 660,8	77,2
Россия	11 349,1	14 618,0	77,6
Беларусь	538,7	563,4	95,6
всего со странами ТС	11 887,8	15 181,4	78,3
другие страны	19 568,7	21 048,3	93,0

Примечание: по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК [1]

На сегодня весьма уязвимым выглядит положение России — нашего партнера по Таможенному союзу. Резкое падение цен на нефть в конце прошлого столетия стало одним из факторов, которые в итоге привели к дефолту страны в августе 1998 года. На нефть и газ приходится более 2/3 российского экспорта и половины доходов федерального бюджета. Уже в этом году наблюдалось существенное сокращение объема валютных резервов России, обвальное падение курса национальной валюты [5].

Макроэкономическая ситуация в странах-экспортерах сырья особенно чувствительна к колебаниям цен на нефть: экономическая активность падает, внешние и фискальные показатели ухудшаются, когда цена на сырье падает, и, наоборот, экономический бум наблюдается, когда цены на сырье демонстрируют максимумы. Влияние цен на экономику зависит, прежде всего, от ее структуры. Поскольку Казахстан в условиях благоприятной ценовой конъюнктуры не добился успехов в диверсификации экономики, падение

мировых цен на сырьевые товары окажет негативное влияние на отечественную экономику, отличающуюся высокой зависимостью от мировых цен и объемов добычи полезных ископаемых.

В данной экономической ситуации лидеры стран участниц Таможенного союза и другие видят огромные возможности в будущем Евразийском экономическом союзе, который начнет функционировать с 1 января 2015 года. Несомненно такое объединение принесет определенные изменения и внесет определенную лепту в развитие экономик стран.

Как говорит президент нашей страны Н.А. Назарбаев: «...Евразийская интеграция — это великая возможность, которую открыл нам на рубеже двух тысячелетий объективный ход исторического прогресса....Казахстан начинает путь к новой вершине с высокого старта. В прошлом году мы стали 50-й страной в Глобальном индексе конкурентоспособности. По рейтингу лёгкости ведения бизнеса мы заняли 50-е место и улучшаем этот показатель. По итогам 2013 года ВВП Казахстана вырос на 6 процентов. Совокупные международные резервы страны насчитывают уже около 100 миллиардов долларов. В Казахстане поставлены и реализуются чёткие модернизационные задачи. Это, прежде всего, форсированная индустриализация экономики. В её рамках за 4 года построено 780 новых предприятий, освоено более 250-ти новых видов продукции.

Сегодня 111 стран мира покупают готовую продукцию казахстанских предприятий. Мы ежегодно вводим в строй сотни новых инновационных предприятий, включая проекты в области электроэнергетики, энергосбережения и «зелёных технологий». Мы первыми в СНГ приняли Стратегию развития «зеленой экономики». У нас развиваются такие инновационные кластеры как глубокая переработка нефтегазового сырья, нефтехимия, туризм...» [2].

Развитие интеграции — объединение общих сил ради общих интересов должны сочетаться и совершенствоваться с инновационными технологиями развитием важных отраслей экономик, и структурных перестроек.

Список литературы:

1. Внешнеторговый оборот РК // Министерство Национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT090577> (дата обращения 17.12.2014).
2. Выступление Президента Республики Казахстан в Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова о евразийской интеграции. 28.04.2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://bnews.kz/ru/videonews/post/201432/> (дата обращения 17.12.2014).
3. Основные социально-экономические показатели отдельных стран Содружества // Министерство Национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:<http://www.stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT087669> (дата обращения 17.12.2014).
4. Причины девальвации нацвалюты в РК. // Национальная палата предпринимателей Казахстана. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://palata.kz/ru/blog/prichiny-devalvacii-nacvalyuty-v-rk> (дата обращения 17.12.2014).
5. Рамазанов Нигмат "В центре внимания // Газета «Деловая неделя». 12.12.2014. — № 48 (1122). [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: http://www.lgroup.dn.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=2462:2014-12-12-06-36-50&catid=4:2011-10-23-11-44-29&Itemid=15—(дата обращения 17.12.2014).

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Абдулжалиева Айшат Камилхановна

*студент 3 курса, учетно-финансового факультета,
направление «Финансы и кредит» СТГАУ,*

РФ, г. Ставрополь

E-mail: abdulzhaliева@yandwx.ru

Подколзина Ирина Михайловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Исторически сложилось, что в нашей стране банковский депозит — это самый популярный способ сбережения денежных средств. По мере развития банковских технологий, управление личными финансами стало гораздо проще и оперативнее — наша заработная плата и всевозможные пенсии зачисляются на банковские счета, а интернет-банкинг позволяет, не выходя из дома, размещать эти средства на депозитах с наиболее выгодными условиями. Несомненно, главным фактором, который поддерживает такую высокую степень доверия граждан к этому способу сбережений, является государственная система страхования вкладов. Большинство людей слышали о данной системе страхования, но при этом, с механизмом действия этой системы знакомы далеко не все. При этом знакомство происходит в большинстве случаев уже при наступлении страхового случая. В данной статье, я постараюсь раскрыть сущность системы страхования вкладов в нашей стране, познакомить читателей с механизмом ее функционирования.

Начнем, с определения сущности системы страхования вкладов. Система страхования вкладов — это эффективный механизм защиты, который предусматривает вкладов физических лиц государством. Основная идея системы страхования вкладов состоит в проведении быстрых выплат вкладчикам из независимого финансового источника (к примеру, специального фонда) в случае прекращения деятельности банка. Таким образом вкладчики могут гарантированно получить доступ к своим средствам.

Если опираться на опыт большинства экономически развитых стран мира, то мы можем сказать, что система гарантирования банковских вкладов является действенным инструментом решения целого комплекса социальных и макроэкономических задач. В первую очередь, она дает возможность предотвратить панику среди вкладчиков, и тем самым обеспечивает стабильность работы банковской системы и сокращает общественные издержки, направленные на предотвращение последствий кризисных явлений. Кроме этого, государственная гарантия вкладов способствует повышению доверия граждан в целом к банковской системе, следовательно возникают предпосылки долгосрочного роста частных депозитов.

На сегодняшний день, система страхования вкладов существует в 104 странах мира. При этом более половины страховщиков числятся в Международной ассоциации страховщиков депозитов.

Страхование вкладов в Российской Федерации на основании Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23 декабря 2003 года [3].

Страхование подлежат денежные средства физических лиц (а с 1 января 2014 года — и индивидуальных предпринимателей), которые были размещены во вклады и на счета в банках, зарегистрированных на территории Российской Федерации [1].

Подлежат страхованию также денежные средства на банковских картах (кроме кредитных карт), поскольку они являются обычными банковскими счетами, которые были открыты физическими лицами.

Данный вид страхования осуществляется в силу указанного Закона и не требует заключения специального договора страхования. В целях управления системой страхования вкладов на основании закона о страховании вкладов в январе 2004 года Российской Федерацией создана государственная корпорация — «Агентство по страхованию вкладов». Создание данного агентства было обусловлено волной банкротств финансовых учреждений, произошедших в России в конце 90-х годов. Эта корпорация создана

для успешной реализации норм закона, регулирующего страхование вкладов физических лиц [4].

Основными функциями Агенства являются:

- ведение реестра участников системы страхования вкладов;
- выплата страховых возмещений по вкладам при наступлении страховых случаев;
- управление фондом обязательного страхования вкладов.

Далее рассмотрим механизм страхования вкладов. Система страхования работает следующим образом. Вкладчик вносит депозит в банк и заключает с этим банком депозитный договор. Как уже говорилось ранее, специального договора страхования вклада заключать не нужно: все технические моменты по взаимодействию с агентством по страхованию вкладов осуществляет выбранная нами финансовая организация. Ежеквартально банк производит оплату Агенству страхового взноса в размере 0,1 % от суммы общего портфеля депозитов. То есть получается, что страховку оплачивают не вкладчики, а сами банки.

Страхованию подлежат все средства, которые были размещены на счетах физических лиц, включая счета на дебетовых пластиковых картах, за исключением:

- средств, находящихся на счетах частных лиц — индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, а также на счетах адвокатов и нотариусов, открытых для осуществления ими указанной деятельности;

- вкладов на предъявителя;
- средств, переданных физическим лицом банку в доверительное управление;

- вкладов в драгоценных металлах;
- электронных денежных средств;
- вкладов, которые были размещены в зарубежных филиалах банков России.

В нашей стране все банки, которые привлекают денежные средства, вынуждены принимать обязательное участие в системе страхования. На сегодняшний день в ССВ входит около 873 банков. В данную систему входят только финансово устойчивые банки, которые выполняют обязательные экономические нормативы. Это условие направлено на ограничение финансовых рисков посредством исключения из нее проблемных банков, не выполняющих требования, предъявляемые к учету, отчетности, финансовому положению. Данный принцип ограничения позволяет отнести российскую систему страхования вкладов к системам с ограниченной компенсацией. Отличия между системами с полной и частичной компенсацией состоят в том, что в первом случае гарантируется весь вклад независимо от его суммы, а во втором гарантия распространяется лишь в пределах определенной максимальной суммы. Важно из большого реестра предоставляемых банком видов вкладов выбрать изначально застрахованные, то есть те, которые не состоят в списке исключения. Исключения из страхования составляют вклады в зарубежных филиалах российских банков; денежные переводы без открытия счета; вклады на предъявителя; средства, которые были переданы банку в доверительное управление и некоторые; электронные денежные средства, которые предназначены для расчетов только с использованием электронных средств платежа без открытия банковского счета [2].

Согласно статье 8 ФЗ № 177-ФЗ страховым случаем необходимо считать:

- отзыв (аннулирование) Центральным Банком России лицензии банка, в котором был размещен депозит;
- введение моратория Центральным Банком на удовлетворение требований других кредиторов банка [3].

Данный исход событий возможен при серьезных финансовых трудностях у банка, его полного разорения или же в период экономического кризиса.

Рассмотрим далее механизм страхового возмещения и выясним, как поступить в случае наступления страхового случая.

При наступлении страхового случая страховое возмещение вкладчики получают от Агентства по страхованию вкладов. На основе действующего законодательства возмещение выплачивают в размере 100 % суммы вкладов в банке, но размер возмещения не должен превышать 700 тысяч рублей (п. 2 ст. 11 ФЗ № 177-ФЗ). Валютные вклады пересчитывают, исходя из курса Центрального Банка России, который действует на дату наступления страхового случая. Для того, чтобы под полную защиту попали депозиты размером свыше 700 тысяч рублей, их целесообразно размещать в разных банках, так как при наступлении страхового случая по отношению ко всем банкам, размер страхового возмещения исчисляется в отношении каждого банка отдельно. Необходимо также отметить, что при наличии у вкладчика на счету более 700 тысяч рублей, он может претендовать на эту сумму в процессе конкурсного производства, когда будет происходить реализация имущества банка. Но при этом нужно иметь в виду, что выплаты происходят в порядке очереди, и далеко не все вкладчики могут их получить [3].

Важно знать, что если в банке, в отношении которого произошел страховой случай, вы имели не только депозит, но и кредит, то размер возмещения будет определен, исходя из разницы между суммой вклада и ваших обязательств по кредиту.

Рассмотрим порядок действий вкладчиков и Агентства в случае наступления страхового случая. Выплаты возмещений осуществляются в соответствии со статьей 12 ФЗ № 177-ФЗ. Согласно данному закону, Агентство по страхованию вкладов в течение 7 дней со дня получения от банка реестра его обязательств перед вкладчиками, публикует в «Вестнике Банка России» и печатном издании по месту расположения банка сообщение, которое содержит всю необходимую информацию, касающуюся возмещения выплат. Также АСВ в течение 1 месяца направляет сообщение каждому вкладчику банка, который имеет право на страховое возмещение. Помимо этого, все нужные сведения вкладчики могут получить и в самом банке.

Вкладчик или его представитель должны предоставить заявление по форме, утвержденной Агенством; документы, которые удостоверяют их личность; документы на право наследования или использования денежных средств (при наличии). После этого АСВ предоставляет вкладчику выписку из реестров с указанием суммы возмещения и в течение 3-х рабочих дней со дня подачи вкладчиком заявления, но не ранее, чем через 14 дней с момента наступления страхового случая, выплачивает возмещение.

Вкладчикам, получившим возмещение, предоставляется соответствующая справка, а ее копия направляется в банк. Если вкладчик не согласен с суммой, которая указана в реестре, он может предоставить в АСВ дополнительные документы, которые подтверждают факт несоответствия суммы действительности. Агентство направляет их в банк, и тот в случае обоснованности претензий вкладчика должен в течение 10 дней внести в реестр изменения и уведомить об этом АСВ [4].

Выплата возмещения может осуществляться двумя путями: либо наличными, либо путем перечисления средств на счет, который был указан вкладчиком. Прием заявления, документов и выплата возмещений может осуществляться АСВ с привлечением банков-агентов.

Фонд обязательного страхования вкладов является финансовой основой системы страхования (Размер Фонда по состоянию на 7 мая 2014 года составлял 195,7 млрд. руб.

Основными источниками формирования Фонда являются:

- имущественный взнос государства (7,9 млрд. руб.);
- страховые взносы банков;
- доходы от инвестирования средств Фонда.

С момента начала работы ССВ максимальный размер страхового возмещения в России вырос в 7 раз. Вначале он составлял 100 000 руб., с 9 августа 2006 года был увеличен до 190 000 руб., с 26 марта 2007 года — до 400 000 руб., а с 1 октября 2008 года — до 700 000 руб.

За все время существования системы страхования вкладов в Российской Федерации по состоянию на 11 июня 2014 года произошло 183 страховых случая.

В заключение хотелось бы сказать, что важным моментом при построении системы страхования вкладов является управление рисками, наиболее распространенным среди которых является моральный риск, а также совершенствование надзора за деятельностью банков со стороны как государства, так и самих банков.

Список литературы:

1. Аникин А.В. Защита банковских вкладчиков. Российские проблемы в свете мирового опыта. М.: Дело. 2009 г.
2. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2010 г.
3. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (в редакции Федеральных законов от 20.08.2004 № 106-ФЗ, от 29.12.2004 № 197-ФЗ, от 20.10.2005 № 132-ФЗ).
4. Федеральный закон от 29.07.2004 № 96-ФЗ «О выплатах Банка России» по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ РОССИИ В ВТО

Айвазян Гаяне Ервандовна

*магистрант, 3 курс, факультет экономика,
Российская Таможенная Академия, РФ, г. Москва
E-mail: ayvazyanka@mail.ru*

Гупанова Юлия Евгеньевна

*научный руководитель, профессор, д-р экон. наук,
Российская Таможенная Академия, РФ, г. Москва*

Право ВТО представляет собой довольно сложную систему международных соглашений, касающихся различных аспектов международной торговли: сельского хозяйства, текстиля, услуг, государственных закупок, интеллектуальной собственности, санитарных и технических правил и т. д. Несмотря на подобное разнообразие, право ВТО основывается на нескольких базисных правилах (принципах) регулирования международной торговли. Данная работа призвана дать обзор содержания данных принципов, а также их взаимоотношения между собой.

I. Доступ на рынок

Вся история международных торговых отношений неизменно связана со стремлением государств-экспортёров получить как можно более благоприятные условия доступа к рынкам стран-импортёров, которые, в свою очередь, с помощью неколичественных (тарифы) и количественных (квоты, эмбарго) мер старались защитить своих производителей. Правовое регулирование в данной области обуславливается и в настоящее время соотношением интересов либерализации и протекционизма.

1. Тарифы (ст. II:1 ГАТТ)

Таможенные пошлины (тарифы) представляют собой наиболее применяемый метод ограничения международной торговли. Под тарифами принято понимать налог/сбор, который взимается страной-импортёром и уплачивается иностранным экспортёром или национальным импортёром, которые в свою очередь закладывают стоимость тарифа в конечную цену

товара. Вся история эволюции ГАТТ в ВТО непосредственно связана с переговорами о постепенном снижении тарифов между сторонами/членами ГАТТ/ВТО.

Регулирование тарифов со стороны ВТО сводится к нескольким принципам. Во-первых, право ВТО не имеет своей целью установление абсолютно свободной торговли (то есть вовсе без тарифов). Вместо этого, оно содействует либерализации международному движению товаров и услуг путём уменьшения уровня таможенных пошлин. Соответственно, право ВТО не запрещает взимание тарифов за исключением случаев, когда члены ВТО взяли такое обязательство (однако, оно, как правило, действует лишь для определенного перечня товаров, а не для всей внешней торговли конкретной страны).

2. Количественные ограничения (ст. XI ГАТТ)

3. Если тарифы имеют своим объектом цену импортируемого товара, то количественные ограничения (как говорит само название) ориентируются на количественный показатель (объем, масса и т. д.). В рамках принципов ВТО существует еще одно важное отличие тарифов от количественных ограничений: правила о последних охватывают как импорт, так и экспорт; правила о тарифах в основной своей массе касаются только импорта.

Основной принцип права ВТО в отношении количественных ограничений состоит в запрете их применения (с определёнными исключениями). Однако данный запрет сталкивается с тем, что регулирование количественных ограничений затрудняется многообразием форм, которые они могут принимать. Например, страна-импортёр не вводит квот на ввоз смартфонов iPhone, но, в то же время, предписывает проводить таможенную очистку всех ввозимых смартфонов iPhone только через определённый таможенный пост, в котором работают всего семь человек и который располагается в самом не удобном с точки зрения логистики месте. Очевидно, что данное решение страны-импортёра направлено на фактический саботаж импорта iPhone'ов.

Ответом права ВТО на данную трудность регулирования является то, что оно не предусматривает перечня возможных мер, которые можно квалифицировать как количественные ограничения. Вместо этого запрещается вводить любые запреты и ограничения на импорт, если они не являются таможенными тарифами. Таким образом, широкий запрет на применение ограничительных мер должен покрывать любые меры страны-импортёра, если только они не являются тарифами. Если же мера квалифицируется в качестве тарифа, то подлежит применению ст. II:1 ГАТТ (см. выше).

II. Внутреннее регулирование (ст. III ГАТТ)

Право ГАТТ/ВТО не останавливается на мерах по доступу на рынок (т. е. тарифах и количественных ограничениях). Иное решение неизбежно привело бы к неэффективности системы: если предположить, что право ГАТТ/ВТО не устанавливало бы определённые правила для внутреннего регулирования, то эффект, достигнутый при помощи мер по доступу на рынок, был бы нивелирован страной-импортёром при помощи национального права. Так, предположим, что Швейцария связана обязательством не устанавливать тариф на голландский сыр более 15 %. Будем исходить из того, что в такой ситуации данный товар оставался бы конкурентоспособным по сравнению с местными аналогами. Однако та же Швейцария могла бы ввести внутренний налог на продажу голландского сыра в 50 %, в то время как продажа местного сыра облагалась бы ставкой в 5 %. Таким образом, обязательство по тарифу не более 15 % в данных обстоятельствах становится бесполезным.

Именно в данной связи принципы ВТО устанавливают определенные нормы для внутреннего регулирования. Однако сразу же стоит указать, что данные нормы не предписывают государствам-членам ВТО каких-либо позитивных обязательств (например, установить ставку НДС в 13 %). Подобное решение, как минимум, означало бы чрезмерное вмешательство во внутренние дела государства и ущемление суверенитета. Вместо этого, право ВТО содержит определенные обязательства негативного характера (т. е. запреты). Данные обязательства разбиваются на две группы: обязательства

по внутреннему налогообложению (ст. III:2 ГАТТ) и обязательства по внутреннему регулированию (ст. III:4 ГАТТ).

Оба типа обязательств имеют своей основой принцип национального режима, т. е. импортируемые товары, после поступления на рынок, должны подпадать под тот же режим, что и схожие местные товары. Соответственно, иностранный экспортёр может заранее просчитать издержки (прежде всего, налоги), связанные с поступлением его товара на рынок конкретного государства, поскольку он может рассчитывать на то, что его деятельность и товары будут одинаково регулироваться по сравнению с местными аналогами.

III. Режим наиболее благоприятствуемой нации (ст. I:1 ГАТТ)

В обобщённом виде режим наиболее благоприятствуемой нации (НБН) предусматривает, что права (как фактические, так и юридические), которые одно государство-член ВТО предоставляет другому государству, автоматически распространяются на всех остальных членов ВТО, даже если последние не участвовали в переговорах по конкретной теме, в результате чего было достигнуто соглашение о предоставлении вышеуказанного права. Кроме того, режим НБН запрещает неодинаковое обращение со схожими товарами из разных стран-членов ВТО. Таким образом, если принцип национального режима имеет своим объектом сравнение импортируемого товара с его местным аналогом, то режим НБН призван дать равные возможности двум схожим импортируемым товарам.

Из режима НБН делается два существенных изъятия: (1) преференциальные торговые соглашения (ст. XXIV ГАТТ); (2) Enabling Clause (позволяет развитым государствам предоставлять определённые льготы развивающимся странам). Преференциальные торговые соглашения делятся в праве ВТО на два типа: таможенные союзы и зоны свободной торговли. Наиболее известными примерами преференциальных торговых соглашений являются Европейский Союз (таможенный союз), НАФТА (зона свободной торговли), МЕРКОСУР (таможенный союз). В будущем, вероятно, важнейшим

преференциальным режимом может стать трансатлантическая зона свободной торговли между ЕС и США.

ВЫВОДЫ

В рамках зоны свободной торговли её участники соглашаются упразднить тарифы и другие ограничения на существенную часть торговли (substantially all the trade) внутри данной зоны («внутренняя» нулевая ставка тарифа). Однако при этом каждый участник зоны свободной торговли сохраняет свои тарифы для торговли с третьими странами («внешние» тарифы). В рамках таможенного союза его участники также устанавливают «внутреннюю» нулевую ставку тарифа. Однако участники союза идут дальше и определяют общую ставку «внешних» тарифов для существенной части торговли с третьими государствами. Соответственно, таможенный союз представляет собой более продвинутый по сравнению с зоной свободной торговли этап экономической интеграции.

Изъятия из режима НБН для преференциальных торговых соглашений очень важны в практике, поскольку почти все государства-члены ВТО (за исключением Монголии) являются участниками хотя бы одного такого соглашения. Однако при всей такой практической релевантности система по разрешению споров ВТО лишь один раз рассматривала дело, связанное с преференциальными торговыми соглашениями (Турция — Текстиль).

Список литературы:

1. Дорошенко С.В., Ноженко Д.Ю., Соломатин Я.И. Внедрение новых механизмов оптимизации государственного регулирования в российских регионах // Вестник ЧелГУ. Экономика. — 2013. — № 40. — С. 21—27.
2. Карпова П.Г., Цыганков Д.Б. Советы по оптимизации регулирования как неотъемлемый компонент «smart regulation» // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2012, — № 3. — С. 5—34.
3. Кичигин Н.В., Нанба С.Б., Рафалюк Е.Е. «Дорожная карта» бизнеса в правовом пространстве // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.center-bereg.ru/738.html>

4. Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011—2013 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 июня 2011 г. № 1021-р. [Электронный ресурс]. Доступ из системы «Гарант».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2010 г. № 336 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Доступ из системы «Гарант».
6. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». [Электронный ресурс]. Доступ из системы «Гарант».
7. Шамков Ю.В., Дорошенко С.В. Институт оценки политики в пространстве ШОС // Экономика региона. — 2012. — № 4. — С. 212—221.
8. Шеломенцев А.Г. Природа формирования хозяйственных сообществ: Монография. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2002. — 270 с.

ДИСКУССИИ ОБ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В СССР 1924—1928 ГОДАХ

Алексеев Марк Эдуардович

студент 2 курса, кафедра экономики НовГУ,

РФ, г. Великий Новгород

E-mail: markuxa.95@mail.ru

Перемены, произошедшие в нашей стране за последние десятилетия, начиная с распада СССР, поставили перед собой многие новые вопросы в сфере социально-экономического развития страны. Требуется глубокое переосмысление всего накопленного опыта революционных преобразований в экономике, культуре, во всех сферах материальной и духовной жизни нашего общества, которые произошли в 20-х годах XX века. В настоящее время очень важным моментом является так называемый пересмотр всего процесса индустриализации, потому что с ним связано не только создание мощного экономического фундамента, который позволил бы нашей стране в кратчайшие сроки войти в состав промышленно-развитых держав мира, но и возникновение источников многочисленных трудностей и проблем, существующих в нашей стране сегодня. Именно в этом заключается актуальность данной темы. В основу данного исследования легла книга Александра Эрлиха «Дискуссии об индустриализации в СССР в 1924—1928 годах». Данная книга является основополагающим трудом автора, была написана в 1960 году. Работа посвящена дискуссиям советских экономистов и политиков о модернизации экономики России в сложных политических условиях второй половины 20-х гг. XX века. Основной особенностью книги является сочетание строгого научного анализа и описание экономических проблем литературным языком. Также в исследовании используются статьи С.С.Губанова (главный редактор журнала «Экономист») и В.Т.Рязанова на тему истории и перспектив индустриализации, опубликованные в журнале «Экономист» в 2011 году.

Понятие индустриализации.

Социалистическая индустриализация СССР (или иначе Сталинская индустриализация) — «процесс создания крупного машинного производства

во всех отраслях народного хозяйства и особенно в промышленности. Индустриализация обеспечивает преобладание в экономике страны производства промышленной продукции, превращение аграрной или аграрно-индустриальной страны в индустриально-аграрную или индустриальную» [3]. Понятие индустриализации неотъемлемо связано с термином изоляционизм. Изоляционизм — термин, преимущественно используемый для обозначения направления во внешней политике, в основе которого лежит идея невовлечения в дела иных государств, наций, народов, этносов. Применительно к экономике изоляционизм приводит тогда, когда внешний товарный оборот сводится к минимуму. В СССР изоляционизм проводился с той целью, чтобы обеспечить отстранение социализма от капиталистических стран и товарооборота. Также изоляционизм был поддержан и западными странами, так как они в свое время не хотели, чтобы большевики разрушили цивилизованную Европу. В этом заключается понимание изоляционизма с двух сторон — внешней и внутренней. Совместно с индустриализацией, правительство СССР желало достичь изоляционизма, который был прикрыт политикой социализма. Это было сделано для того, чтобы изолировать советское население и общество, находившееся под тоталитарным гнетом социализма от демократически — развитых стран. Упрощенные формулировки большевиков постепенно превращали идею индустриализации в некий политический лозунг, целью которого являлось сплочение партийных рядов и выделение определенного социального слоя населения под личным руководством Сталина [4, с. 1].

Дискуссия об индустриализации в СССР. Основные вопросы и проблемы.

В период 1920-х годов в СССР проходила идеологическая дискуссия. Она касалась многих вопросов, таких как теория стоимости, путь экономического и политического развития Советского Союза в послевоенное время, решение проблем отсталости СССР, политическая стратегия страны и другие. В процессе дискуссии столкнулись две группировки: оппозиция

и левые, обе из них имели разные взгляды на дальнейший путь развития экономики России. Самой главной особенностью и одновременно проблемой индустриализации стало то, что существовавшие на тот момент книги не могли дать каких-то определенных рекомендаций по осуществлению процесса индустриализации. Именно поэтому советские политики выстраивали самостоятельно свою стратегию развития экономики страны и выбирали дальнейший путь, по которому пойдет Советский Союз.

Позиция Ленина и Н.И. Бухарина.

Основной идеей, которой придерживался Ленин, было принятие мер по улучшению жизни крестьян. Владимир Ильич считал, что основной точкой, от которой необходимо отталкиваться для проведения дальнейшей индустриализации, должно было стать именно крестьянство, так как по его мнению, хлеб — основной из товаров, который был жизненно необходим, мог произвести только крестьянин. Для того чтобы функционировал рабочий сектор экономики, нужно было поднять слой крестьянства, его производительные силы, что впоследствии могло бы дать толчок для индустриальных перемен. Также, еще одной основной идеей Ленина стали размышления о поддержке малой и мелкой промышленности, которая не требовала бы затрат на крупные машины и запасы сырья и топлива, но которая смогла бы обеспечить помощь крестьянству в подъеме его производительных сил. Ленин был согласен с тем, что при оказании поддержки мелкой промышленности произошел бы рассвет свободы торговли, на основе которой вновь появилась бы мелкая буржуазия и капитализм. Но генеральный секретарь ЦК КПСС был готов к этому, так как считал, что полной индустриализации без фактора присутствия частного предпринимательства было бы не достичь, именно поэтому запреты частной собственности, по мнению Ленина, были бы не оправданы. Основная цель заключалась в оживлении оборота промышленности, которая впоследствии привела бы страну к государственному капитализму. Основные идеи Ленина поддержал сторонник леворадикальной фракции большевистской партии — Николай Иванович Бухарин. Н.И. Бухарин

пересмотрел взгляды на плановое хозяйство, которого хотели достигнуть большевики и говорил о том, что представления большевиков о плановом хозяйстве после гражданской войны стали другими, а также о том, что захват государственного хозяйства возможен разными путями, а именно когда государственное хозяйство «все более увеличивает свое могущество и постепенно втягивает отсталые экономические единицы, ..., причем проделывая это, как правило, через рынок» [4, с. 35]. Основная идея политика заключалась в том, что рост потребления не должен отставать от роста производственных мощностей, иначе это может вызвать спад в обоих секторах экономики. Бухарин также считал, что снижение цен приведет к непосредственному экономическому росту, так как приведет к росту промышленности, сохранению прибыли, росту темпа накопления [4, с. 37]. Снижение цен, по мнению Бухарина несомненно привело бы к росту прибыли на каждую единицу товара, что в итоге привело бы к росту прибыли в общем. Одной из важных проблем, как отмечает Бухарин была проблема накопления крестьянством, по причине гонения зажиточной части крестьян, а также проблема устройства бедных крестьян к богатым, по той же причине. Основным выходом Бухарин считал создание коопераций среди крестьян.

Мнение оппозиции.

В период дискуссии об индустриализации существовало и другое, отличное от мнения радикалов — оппозиционное мнение. Основным идеологом левой оппозиции можно назвать Преображенского. Основной идеей Преображенского являлось то, что «за короткий промежуток времени необходимо было осуществить давно требуемое обновление основного капитала» [4, с. 56]. Преображенский, в отличие от Бухарина считал, что крестьянство не торопится продавать свой хлеб. При отсутствии удовлетворения платежеспособного населения, а также при недостаточном производстве, это может привести к идеям среди населения о наиболее выгодной системе функционирования экономики. Преображенский считал, что у Советской России есть лишь два пути: застой экономики либо рост достаточно быстрым темпом. В тех или иных

секторах экономики расширение объемов производства могло бы быть обеспечено без использования в производстве большого количества нового оборудования, которое бы заменялось импортом товаров из-за рубежа, что впоследствии помогло бы обойтись без внедрения в экономику новых основных средств и основного капитала. Это решение помогло бы облегчить нагрузку на экономику страны, так как основной капитал заменялся бы постепенно, а не массово. Но при таких действиях потребовались бы немалые капиталовложения.

Окончательное решение правительства.

После смерти Ленина в 1924 году к власти пришел Сталин, и путь индустриализации, по которому пошел Советский Союз, стал совершенно иным. Первой отличительной особенностью людей его времени было острое желание в искоренении того, что невозможно было бы контролировать. Основным направлением было обеспечение полной военной готовности, в момент которой страна смогла бы показать свою мощь и отразить возможные атаки. Основными средствами экономической и политической стратегии стали набирающая обороты индустриализация и коллективизация. В очень короткие сроки был осуществлен тотальный контроль государства за максимальным числом людей. У населения просто не было выбора — из-за невероятных темпов индустриализации, сопротивление было полностью сокрушено. Ни одному из большевиков не удалось настолько выправить свои идеологии и теории касаясь индустриализации, как это удалось Сталину. В своей концепции Сталин отказался от взглядов Бухарина на новую индустриализацию, и обратился больше к взглядам Преображенского. Вскоре Бухариным было высказано замечание, касаясь периода времени начала правления Сталиным о том, что Сталин меняет политику государства в зависимости от того, кого следует из политики убрать.

Первый пятилетний план.

Главной задачей плановой экономики было наращивание экономической и военной мощи государства как можно более высокими темпами.

На начальном этапе это сводилось к перераспределению максимально возможного объёма ресурсов на нужды индустриализации. Разработанный проект первого пятилетнего плана (1 октября 1928 г. — 1 октября 1933 г.) был одобрен на XVI конференции ВКП в апреле 1929 года как совокупность тщательно продуманных и реально поставленных задач. Этот план дал основания для проведения государством ряда мер экономического, политического, организационного и идеологического характера, что возвысило индустриализацию. Советскому союзу было необходимо строительство новых отраслей промышленности, увеличение производства всех видов продукции и начало выпуска новой техники. Прежде всего, партийное руководство обеспечило настроение общественных масс в пользу индустриализации. Миллионы людей строили сотни заводов, электростанций, прокладывали железные дороги. Уделялось особое внимание и индустриализации внутри сельского хозяйства. Создавалась советская система высшего технического образования. В 1933 году Сталин говорил, что по итогам первой пятилетки предметов широкого потребления произведено меньше, чем нужно, но политика отодвигания на задний план задач индустриализации привела бы к тому, что у нас не было бы тракторной и автомобильной промышленности, чёрной металлургии, металла для производства машин.

Мнение Губанова об индустриализации.

В основу идеологий, которые были озвучены во время дискуссий об индустриализации в 20-х годах XX века Л.Б. Красиным, В.И. Лениным и Г.М. Кржижановским, легли понятия госкапитализма, суть которого заключается в отрицании частного капитализма. В свое время отрицание частного капитализма непосредственно связано с отрицанием общества прибыли, а также с достижением общества свободного времени, в котором труд будет освобожден от проблем физического воспроизводства людей. Госкапитализм является последней стадией развития капиталистического общества, при данном экономическом развитии общегосударственному капиталисту противостоит свободный работник, в свое время не менее

экономически и политически подкрепленный. Но к несчастью, понятие госкапитализма, к идеям о котором пришла верхушка советской власти под предводительством Ленина потерпела крах в 1925 году, когда И. Сталин всячески пытался вытравить данную идеологию своими, другими установками на развитие СССР. В то время, когда необходимо было укреплять основы госкапитализма, СССР погрузился в свой, отдельно вырванный капитализм, который был больше направлен на укрепление частной собственности буржуазии, а также как считает автор статьи С. Губанов «Системный выбор России и уровень жизни» данный выбор в развитии СССР был больше антисоветским. Автор пишет, что «...завоевания социальной революции обратимы только до тех пор, пока не закреплены объективно, всей мощью и монолитностью экономического базиса» [1, с. 5]. Автор считает, что весь период существования СССР общество пребывало в так называемом состоянии войны, скрытой и фальсифицированной действиями власти. В своей статье Губанов выражает мнение, что индустриализация достижима только при наличии вертикальной интеграции, а также при наличии того правила, при котором конкурентоспособность экономики существует лишь при конкурентоспособности экономической системы общества. Прекращение гражданской войны в 1921 году переросло в экономическую и идеологическую войну, основным оружием которой стали коррупция, взяточничество и стремление к накоплению денег и имущества у узкого круга «частников». Впоследствии, с момента проведенных реформ по внедрению хозяйственного расчета предприятия, то небольшое количество буржуазии построила свой фундамент, тем самым укрепив свои позиции и полностью уничтожив предпосылки для создания госкапитализма, и укрепив частную собственность, и капитализм в целом.

Современность: Мнение Рязанова об индустриализации.

В своей статье экономист Рязанов пишет, что переход от сырьевой экономики к инновационной — это основная цель социально-экономического развития внутри страны. Автор выделяет 2 назначения сырьевой экономики,

а именно доминирующий добывающий сектор в системе народного хозяйства, а также обеспеченность ресурсами (или ресурсный потенциал), за счет которой можно добиться повышения валового внутреннего продукта на душу населения внутри страны. За счет сырьевой экономики можно иметь мощную добывающую промышленность. Основным недостатком такой экономики отражается в основном в том, что в стране присутствуют низкий сектор добывающей сферы, что влечет за собой очень неустойчивые цены на сырье, впоследствии чего возникает проблема накопления. Все эти факторы обеспечивают неустойчивость развития экономики страны. Что касается России, то еще с начала 2000-х годов среди правительства идут разговоры о движении к новой, инновационной экономике. Вскоре, стало очевидным, что положительных результатов этот переход не дал, так как зависимость экономики от зарубежной конъюнктуры лишь увеличилась, что впоследствии могло превратить Россию в сырьевой придаток других стран. Единственный выход, как считает Рязанов — это переход к новому индустриальному обществу, посредством создания мощного промышленного комплекса, который будет выпускать широкий ассортимент готовой продукции. Рязанов в своей статье сравнивает возможную модель экономического пути России с индустриализацией, проводившейся в Советском Союзе [6, с. 7]. Советский Союз развивался при помощи планово-государственного метода, причем вне зависимости от мирового рынка. Именно ускоренные темпы индустриализации помогли впоследствии Советскому Союзу победить в Великой Отечественной Войне 1941—1945 годов. Самым главным плюсом в использовании для дальнейшего развития пути новой индустриализации является, во-первых, огромный исторический опыт. Во-вторых, данным способом можно добиться плавного и гармоничного развития экономики страны. Главным минусом данного пути развития является тот факт, что в настоящее время правительство нашей страны не готово стать той движущей силой, которая смогла бы контролировать рынок. Также, Рязанов считает, что у новой индустриализации есть свой риск, а именно то, что данному методу могут

помешать коррумпированность общества и отсутствие требуемой политической воли. Сверхзадачей на сегодняшний день автор считает остановку деиндустриализации. Он говорит о том, что «Возвращение Российской Федерации в ранг научно-индустриальной державы — магистральный путь, опирающийся на свой исторический опыт и способный на деле обеспечить нормальную жизнедеятельность и целостность страны» [6, с. 15]. Также, Рязанов выделяет три основных шага для достижения новой индустриализации внутри Российской Федерации: скорректировать модель экономики, превращающейся в экспортно-сырьевую, чтобы сделать сырьевой сектор опорой для структурного разворота экономики и ее диверсификации; обеспечить высокую эффективность государственного управления, отказаться от стремления к западному примеру; осуществить действенный контроль за принимаемыми решениями правительства, использованием ресурсов, расходом бюджетных средств, в том числе и со стороны общества; структурная перестройка — поэтапная долгосрочная программа. Переход от сырьевого к инновационному типу развития сможет осуществиться только после переориентации инновационного сектора на его технико-технологичное обновление, которое придаст отраслям высокотехнологичный и наукоемкий облик. Мое мнение заключается в том, что я считаю индустриализацию единственно верным путем к достижению развитой экономической, социальной и политической сфер жизни общества. Но главным фактором при таком подходе остается продуманность и постановка корректных и выполнимых задач, которые будут реализованы в кратчайшие сроки. Индустриализация не относится лишь к области экономики, а охватывает экономические, идеологические и политические стороны жизни общества. Индустриализация была связана с высокими темпами экономического роста и перестройкой советской экономики. Также она служила основным средством «укрепления тоталитарного режима и инструментом пропаганды во внутренней и внешней политике, а ее важнейшими экономическими факторами были экспроприация собственности крестьян, использование труда заключенных, резкое снижение

доходов населения» [5, с. 7]. Поэтому при разработке программ экономических реформ с использованием понятия «индустриализация» следует указывать, какие элементы данного явления принимаются, а какие категорически отвергаются.

В настоящее время современное российское общество находится в состоянии переосмысления тех процессов, которые происходили в СССР с начала 1920-х годов. В сознании общества все более виден отказ от частного капитализма, а также вера в силу и могущество рынка. В связи с прошедшими событиями в России за последние 20 лет, общество стремится к передовому и развитому экономическому положению внутри нашей страны. Все больше современное общество убеждается в том, что те идеи, которые присутствовали в начале — середине 20-х годов XX века, олицетворяют собой не прошлое, которое могло бы существовать в Советском Союзе, а будущее, к которому рано или поздно придет все капиталистическое общество. Без построения модели неоиндустриализации Россия никогда не сможет выйти из фазы экономического кризиса, более того, наша страна может перейти в фазу экономической депрессии. В настоящее время за индустриализацию выступают такие партии Государственной Думы, как Коммунистическая Партия РФ, Либерал — Демократическая Партия России. В настоящее время наша страна готова к собственному выбору пути развития, а не навязанному зарубежными странами [2, с. 2]. Россия готова к индустриализации, главное, чтобы это решение стало системным, с обязательным присутствием вертикальной интеграции, а также государственной формы собственности. Основным достижением неоиндустриализации в конечном итоге должно стать переложение добавленной стоимости из некоторых промежуточных секторов экономики в конечное производство и конечное потребление. Также обязательным фактором индустриализации должно стать качество всей цепи, от добывающего до реализующего звена. Еще одним обязательным фактором индустриализации должен стать сетевой маркетинг, при котором любое предприятие функционирует внутри общей сети, которая в свое время состоит

из небольшого количества субъектов сети (поставщики, покупатели и другие). Сетевой маркетинг основан на доверии субъектов друг другу, за счет чего могут быть сокращены транзакционные издержки. Неоиндустриализация распространяется не только на экономическую сферу, но и на социальную сферу общества. Переход к неоиндустриальному обществу обеспечит России обеспечит тем самым подъем благосостояния, потребления, качества жизни населения граждан нашей страны. Таким образом, путь к неоиндустриализации — это путь к социально и экономически развитому обществу с высоким уровнем жизни населения. Именно этот путь, путь к неоиндустриальному обществу с вертикальной интеграцией и обществом свободного времени, должна выбрать наша страна для своего экономического развития, для становления России на интегрированной, системной и высшей ступени в экономическом развитии.

Список литературы:

1. Губанов С. Неиндустриальный выбор России и прогрессивный системный выбор // Экономист, — 2011, — № 11, — с. 49—54.
2. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни // Экономист, — 2011, — № 11, — с. 3—48.
3. Дэй Р. Лев Троцкий и политика экономической изоляции. М.: Дело, 2013.
4. Индустриализация // Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, — 1972. — Т. 16 — 594 с.
5. Корнейчук Б. Теоретические и идеологические основы доктрины «новой индустриализации» // Вопросы экономики, — 2014, — № 3, — с. 141—149.
6. Рязанов В. От рентной экономики к новой индустриализации России // Экономист, — 2011, — № 8, — с. 3—18.
7. Эрлих А. Дискуссии об индустриализации в СССР в 1924—1928 гг. Москва: Издательский Дом "Дело", 2010 — 248 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТЕПЛА В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Арутюнян Кнарик Григоровна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ,
РФ, г. Курган*

E-mail: arutyunyanknarik@mail.ru

Екимова Анастасия Николаевна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ,
РФ, г. Курган*

E-mail: ekimova-92@mail.ru

Трутнева Ирина Сергеевна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ,
РФ, г. Курган*

E-mail: alyamkina.i@mail.ru

Шешукова Наталья Яшаяевна

*научный руководитель, ст. преподаватель КГУ,
РФ, г. Курган*

Оптимизация и оптимальное управление являются основными задачами кибернетики — науки об управлении. Управление рассматривается как специально организованное воздействие на объект управления с целью получения желаемого результата. Процесс нахождения оптимального управления называется оптимизацией [1].

Так, в наших домах устанавливаются тепловые счетчики (рис. 1).



Рисунок 1. Тепловой счетчик

В таблице 1 представлен конкретный пример жилого дома по адресу г. Курган, ул. Гоголя, 55, который показывает, что благодаря счетчику за теплоэнергию можно платить значительно меньше.

Таблица 1.

Динамика стоимости потребляемого тепла на 1 м² по месяцам за 2011 г. и 2014 г. дома по адресу г. Курган, ул. Гоголя, 55

	Годы	Январь	Апрель	Июль	Ноябрь
Без счетчика	2011 г.	25,96 руб.	25,96 руб.	25,96 руб.	25,96 руб.
Со счетчиком	2014 г.	25,9 руб.	13,93 руб.	0 руб.	22,8 руб.

В таблице 2 представлен конкретный пример жилого дома по адресу г. Курган, ул. Пролетарская, 67, в котором 1 этаж занимает детский сад.

Таблица 2.

Динамика стоимости потребляемого тепла на 1 м² по месяцам за 2013 г. и 2014 г. по адресу г. Курган, ул. Пролетарская, 67

	Годы	Январь	Апрель	Июль	Ноябрь
Со счетчиком, 1 этаж — дет.сад	2013 г.	51,4 руб.	23,8 руб.	0 руб.	39,4 руб.
Со счетчиком, 1 этаж — дет.сад	2014 г.	51,98 руб.	15,2 руб.	0 руб.	32,3 руб.

Пример дома по адресу г. Курган, ул. Пролетарская, 67 демонстрирует превышение оплаты потребляемого тепла по отношению к действительному примерно в 2 раза, в связи с наличием на первом этаже дома детского сада. Отсюда и завышенные тарифы. Необходима классификация объекта для обоснованного установления тарифа и диапазона энергопотребления.

Но установка счетчиков не устраняет причину завышения цен на теплоэнергию. Основная причина — это низкая энергоэффективность производства и транспортировки тепловой энергии, которая связана с устареванием оборудования энергогенерирующих и транспортных систем.

Оптимизация потребления тепла в домах должна осуществляться системно. Целевым результатом мероприятий по энергосбережению должно

быть снижение уровня энергопотребления в зданиях любого функционального назначения. Достижение этой важной цели включает в себя решение следующих задач.

Во-первых, это введение приборного учета потребления энергетических ресурсов. Учет позволяет дать информацию о реальном потреблении энергетических ресурсов, достичь экономии средств, обусловленной исключением излишней оплаты за потреблённые энергоресурсы, целенаправленно осуществлять мониторинг энергопотребления и определять эффективность энергосберегающих мероприятий.

Во-вторых, это регулирование потребления энергетических ресурсов в зависимости от климатических и погодных условий сезона, времени суток, функционального назначения помещений, секций и зданий в целом. Регулирование может осуществляться широким набором средств, начиная от ручных регуляторов ручного действия до систем автоматического регулирования адаптивного типа на основе многофункциональных микропроцессоров. Необходимо создание и применение автоматизированных энергоснабжающих модулей промышленного изготовления, включающих в себя устройство ввода всех видов энергоресурсов (электроэнергии, тепла, холодной и горячей воды) и автоматического адаптивного их регулирования во всех функциональных режимах (штатных и аварийных). При этом указанные модули должны изготавливаться и применяться с учетом конкретных конструктивных решений систем теплоснабжения зданий, так как в настоящее время широко применяются однетрубные вертикальные системы отопления, почти не пригодные для автоматического регулирования. В современных проектах зданий необходимо изменение схем системы отопления для реализации возможности регулирования параметров теплоносителя (температуры, давления, расхода).

Энергосбережение предусматривает крайне экономное расходование энергетических ресурсов, так как природные ресурсы исчерпаемы, дорого стоят, а их добыча в большинстве случаев наносит вред окружающей среде.

Если рассмотреть тепловой баланс жилища, станет ясно, что очень много тепловой энергии отопительной системы расходуется на перекрытие потери тепла. Например, потерями в жилище с центральным отоплением и водоснабжением являются:

- потери из-за не утепленных окон и дверей — 40 %;
- потери при пользовании горячей водой — 23 %;
- потери через оконные стекла — 15 %;
- потери через стены — 15 %;
- потери через потолки и полы — 7 % [4].

Повышенный расход электроэнергии вызывает применение электроотопительных приборов (каминов, радиаторов, конвекторов) дополнительно к системе центрального отопления, в котором нет необходимости, если выполнить простейшие мероприятия. А именно: установить окна с толстыми рамами (или своевременно подготовить их к зиме); покрыть полы толстыми коврами; расставить мебель так, чтобы не препятствовать циркуляции теплого воздуха от нее; гардины должны быть не очень длинными, чтобы не закрывать батареи центрального отопления [1].

Систематическая работа в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в различных секторах и сферах экономики России началась после принятия федерального закона РФ от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3].

За 2010—2020 гг. капитальные вложения в энергосбережение по целевой программе Курганской области «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Курганской области на период до 2015 года и на перспективу до 2020 года» всего составят 60131 млн. руб., в том числе:

- средства областного бюджета — 3277,9 млн. руб.;
- средства федерального бюджета и Фонда содействия реформированию ЖКХ — 13077,8 млн. руб.;

- средства из внебюджетных источников — 43765,8 млн. руб. [2].

Решение проблемы мы видим в следующем.

Во-первых, в проектировании зданий должна появиться классификация объектов проектирования по типам функционального энергопотребления. Указанная классификация проектов и построенных по ним зданий позволит обоснованно устанавливать функциональные диапазоны энергопотребления, что является предпосылкой для осуществления научно обоснованной, справедливой тарифной политики.

Во-вторых, энергетический паспорт объекта (здания) должен содержать функциональные параметры энергопотребления. Это позволит заказчику проекта выбрать изменяемую в каждом конкретном случае схему энергопотребления (централизованную, пусковую, автономную).

В-третьих, моделирование процесса энергопотребления, соответствующей программной интерпретации позволяет создать системно-параметрическую модель объекта энергопотребления, которая благодаря использованию современной микропроцессорной техники позволит создать системы автоматического управления (САУ) энергопотребления в режиме реального времени. Указанная САУ позволит вовремя, с наименьшими затратами проводить ремонтные и регламентные работы в системах энергоснабжения, а также осуществлять мероприятия по устранению неprojektных энергопотерь.

Очевидно, что состояние современного жилого фонда и зданий другого функционального назначения не позволяют применить рассматриваемую систему. Исходя из принципов социального государства (в соответствии с Конституцией РФ), в данной категории зданий должны применяться методы энергосбережения, в том числе система жилищного фонда зданий поселения, на основании которой должны разрабатываться организационно-технические мероприятия по энергосбережению. Потребление энергии — конечная завершающая стадия производства предприятий топливно-энергетического комплекса. В зависимости от характера потребления (производственное и непроизводственное) изменяется структура энергопотребления. Для обеспе-

чения максимальной экономической эффективности энергопотребления на этапе планирования, прогнозирования энергопотребления при разработке проектов организации территорий, необходимо применять методы математического моделирования.

В рассматриваемом случае представляется наиболее приемлемым применение структурной модели потребления, основанной на предположении о существовании типологии потребителей с относительно устойчивыми типами потребления. Все сдвиги в составе потребления связываются с изменениями в структуре потребителей. Общая структура энергопотребления определяется по схеме:

$$Q = \sum_{i=1}^m S_i A_i, \quad (1),$$

где: S_i — число потребителей i -той структурой энергопотребления в зависимости от категории функционального энергопотребления;

A_i — предпочтительный набор потребления i -того типа (в соответствии с графиками нагрузки по периодам времени);

m — число типов потребления.

Применение представленной методики организации энергопотребления позволяет не только достигнуть экономического результата, но и обеспечить справедливость и относительно равную доступность большинства населения к потреблению всех видов энергии, необходимых для поддержания цивилизованного образа жизни.

$$\left\{ \begin{array}{l} Q \rightarrow \min \\ Q = \sum_{i=1}^m S_i A_i \\ \text{ПДК} < \text{Установленные нормативы,} \end{array} \right.$$

где: ПДК — это нормы предельно допустимых концентраций вредных веществ в воздухе, в воде, в почве.

Список литературы:

1. Андрижиевский А.А., Володин В.И. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учеб. Пособие / 2-е изд., исправл. Мн.: Выш. шк., 2005. — 294 с.
2. Постановление от 14 октября 2013 г. № 492 О государственной программе Курганской области «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Курганской области на период до 2015 года и на перспективу до 2020 года». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:http://ind.kurganobl.ru/assets/files/programma_energo.pdf (дата обращения 1.12.2014).
3. Федеральный закон РФ от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
4. Шимова О.С., Соколовский Н.К. Основы экологии и экономика природопользования: учебник для студ. экономич. спец. вузов / 2-е изд., перераб. И доп. Мн.: БГЭУ, 2006. — 751 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ТАРИФОВ НА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Анисова Дарья Юрьевна

*студент 5 курса, экономический факультет,
Амурский государственный университет,
РФ, г. Благовещенск
E-mail: darja222@mail.ru*

Перевузник Ирина Станиславовна

*студент 5 курса, экономический факультет,
Амурский государственный университет,
РФ, г. Благовещенск
E-mail: perevuznik_irina_1992@mail.ru*

Якимова Вилена Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
Амурский государственный университет,
РФ, г. Благовещенск*

В настоящее время для муниципальных ресурсоснабжающих организаций (РСО) отсутствуют документы, регламентирующие процедуру и методику экономического обоснования цен на коммунальные услуги. Это приводит к экономической неопределенности для предприятий, потребителей и органов по регулированию тарифов, которые заинтересованы в создании объективной и прозрачной системы установления экономически обоснованного тарифа.

До 1999 г. использовалась Методика по расчету экономически обоснованных тарифов на услуги ЖКХ, но в настоящее время она утратила силу на государственном уровне. Проведенный анализ литературы позволил сделать вывод о том, что имеют место описания положений устаревшей методики, а существующие методы экономического анализа не учитывают отраслевые особенности тарифов и затрат предприятий ЖКХ.

Основным положением методики являлось то, что экономически обоснованные ставки и тарифами содержат общественно необходимые затраты на производство и реализацию услуг, создают условия для рентабельной

работы предприятий при достижении требуемых потребителем параметров качества обслуживания.

Методикой определялись цели введения экономически обоснованных ставок и тарифов:

- переход к оплате обслуживания в соответствии с его стоимостью;
- реализация экономической оценки и стимулирования качества и надежности обслуживания в уровне тарифа, то есть возможность оценки услуги как товара;
- недопущение установления монопольно высоких ставок и тарифов экономическими методами, обеспечение социальной защиты граждан при распределении и оплате услуг.

Анализ методики экономического обоснования тарифов на коммунальные услуги показал, что при определении затрат, подлежащих включению в себестоимость жилищно-коммунальных услуг, были фактически исключены затраты, связанные с перспективными нуждами предприятий: амортизационные отчисления, достаточные для модернизации инженерного оборудования, проведения профилактических ремонтов, осуществления НИОКР, повышения квалификации работников и т. п. Именно вследствие неотражения затрат воспроизводственного характера предприятия ЖКХ функционируют в режиме выживания, поскольку отражение только текущих затрат не позволяют РСО привлекать инвестиционные ресурсы, кроме бюджетных или средств, полученных за счет повышения тарифов для потребителей.

В настоящее время совершенствование методики экономического обоснования тарифов на услуги ЖКХ является глобальной задачей для государства. Это совершенствование предусматривает оптимизацию затрат и обоснование их включение в тариф с экономической стороны.

На рисунке 1 отражено влияние размера устанавливаемого тарифа на развитие предприятий в сфере ЖКХ [1, с. 12].



Рисунок 1. Влияние размера устанавливаемого тарифа на развитие предприятий в сфере ЖКХ

В ходе исследования выявлены основные проблемы экономического обоснования тарифов:

Во-первых, значительная разница в размере экономически обоснованного тарифа и тарифа, установленного для потребителей. Так, анализ статистических сборников Росстата показал, что тариф, установленный для населения на 2—4 % ниже экономически обоснованного тарифа. Наибольшее отклонение наблюдается в части тарифов на отопление.

Во-вторых, отсутствие единого для всех участников отношений подхода к определению состава затрат. Как было упомянуто ранее, Методика расчета экономически обоснованных тарифов на услуги ЖКХ (от 1993 г.) утратила силу в 1999 г., а Методика по планированию, учету и калькулированию себестоимости услуг (продукции, работ) в ЖКХ от 23.02.1999 г. в современных условиях неактуальна.

В-третьих, в процессе расчета тарифов используются устаревшие, не отвечающие современным требованиям нормы и нормативы, что усложняет работу контролирующим и регулирующим органам по технической и экономической обоснованности уровня расходов РСО. Кроме того, нормативы практически не учитывают специфику деятельности конкретного

предприятия: состояние основных средств, плотность населения региона, климатические условия и т. п.

В-четвертых, на предприятиях-РСО отсутствуют какие-либо стимулы и возможности привлечения инвестиционных ресурсов. Ситуация объясняется тем, что при установлении тарифа используется затратный метод, вследствие чего предприятия стараются включить как можно большую сумму затрат, а это приводит к росту себестоимости услуг и непосредственно тарифов. Данная ситуация вкупе с нерентабельностью тарифов не привлекает инвестиционные средства на развитие предприятия.

И напоследок, многие исследователи отмечают, что «узким местом» в сфере установления и обоснования тарифов является то, что в настоящее время на разных государственных уровнях решаются вопросы установления тарифа, что зачастую вызывает разногласие [4, с. 55]. Тарифы на тепловую энергию устанавливаются региональными органами регулирования, а нормативы потребления, размер платы за подключение, надбавки к тарифам и тарифы на услуги по снабжению горячей водой устанавливаются на муниципальном уровне.

В таблице 1 приведена оценка потребности пользователей в методике расчета экономически обоснованных тарифов на услуги ЖКХ.

Таблица 1.

Оценка потребности пользователей в методике расчета экономически обоснованных тарифов на услуги ЖКХ

Критерии	РЭК (управление государственного регулирования цен и тарифов Амурской области)	РСО (ресурсоснабжающие организации)	Экспертные организации
Задачи	1. Государственное регулирование цен и тарифов 2. Недопущение установления льготных тарифов для одних категорий населения за счет повышения тарифов для других	1. Расчет себестоимости и исключение из нее неэффективных затрат 2. Определение оптимального размера прибыли (включаемой в тариф),	1. Получение точной и достоверной информации о составе затрат 2. Получение точной и достоверной информации о размере прибыли и направлениях ее расходования;

	3. Обеспечение экономической обоснованности затрат организаций 4. Обеспечение открытости и доступности для потребителей, в том числе населения, информации об утверждении цен и тарифов	направляемой на развитие предприятия 3. Расчет экономически обоснованного тарифа (ЭОТ)	3. Общая оценка результатов деятельности субъекта регулирования за прошедшие периоды, характеристика текущего состояния субъекта регулирования и определение перспектив его развития; 4. Оценка обоснованности предложений по установлению тарифов
Информационные потребности	Экономическое обоснование тарифов с целью подтверждения целесообразности включения затрат, установление и регулирование тарифов.	Экономическое обоснование включения в тариф определенных затрат на производство	Подтверждение (опровержение) целесообразности включения в тариф экономически обоснованных затрат

На основании проведенного анализа выявлено несовершенство методической базы в области экономического обоснования тарифов на услуги ЖКХ. Все это свидетельствует о необходимости разработки новых подходов к экономическому обоснованию тарифов на услуги предприятий жилищно-коммунального комплекса, которые должны стать альтернативой традиционному методу обоснования тарифов, искажающему рыночные сигналы, снижающему стимулы РСО к эффективной хозяйственной деятельности и ограничивающему им доступ к инвестиционным ресурсам.

Совершенствование методического подхода к установлению и экономическому обоснованию тарифов должно учитывать интересы всех участников процесса, опираться на соответствующие федеральные законы, обеспечивающие прозрачную тарифную политику, открытую для потребителей систему информации о структуре тарифа, а рассчитанный экономически обоснованный тариф должен включать возможности для обновления материально-технической базы отрасли и развития современной инженерной инфраструктуры, которая позволила бы предоставлять социально значимые услуги в необходимом количестве и надлежащего качества. Вышеперечисленное позволяет сделать вывод об актуальности и практической значимости темы исследования.

Список литературы:

1. Егорова Н.Е. Имитационная модель предприятия ЖКХ как инструмент анализа тарифно-ценового механизма. Аудит и финансовый анализ. — № 6. — 2007. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: auditfin.com/fin/2007/6/Egorova/Egorova.pdf (дата обращения 14.08.2014).
2. Ливенская Г.Н. Методы оценки и управленческого учета затрат на потребление сырья и материалов в промышленном производстве продукции/ Г.Н. Ливенская // Управленческий учет. — 2010. — № 5. — С. 46—51.
3. Усманова Т.Х. Особенности регионального регулирования тарифов ЖКХ. Аудит и финансовый анализ — № 6. — 2007. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: auditfin.com/fin/2007/6/Usmanova/Usmanova.pdf (дата обращения 01.09.2014).
4. Чернышов Л.Н. /Совершенствование тарифной политики как инструмент модернизации коммунальной инфраструктуры/ Л.Н. Чернышов. ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера — № 02. — 2011. — С. 55—60.

УСЛОВИЯ ВЫГОДНОСТИ КРЕДИТА НА ТЕКУЩИЕ НУЖДЫ

Батраченко Дмитрий Константинович
студент 5 курса, кафедра менеджмента СГАУ,
РФ, г. Самара
E-mail: batrachenkodmitriy@gmail.com

Морозова Светлана Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СГАУ,
РФ, г. Самара

Отношение к заемным средствам зачастую является отрицательным. Однако в некоторых случаях таким способом пополнения капитала можно повысить рентабельность собственного капитала. Такая ситуация может сложиться, к примеру, если предприятию нужно погасить какие-либо долги, а высвободить свои собственные средства из оборота невыгодно или же не представляется возможным. В таком случае возникает вопрос: стоит или не стоит брать кредит?

Ответ на этот вопрос зависит от эффективности деятельности организации. Кредит может быть выгоден в случае, если с его помощью предприятие-заемщик может генерировать средства. Для принятия решения следует оценить размер средней процентной ставки по кредиту, а также эффективность использования привлеченных средств предприятием.

Эффект финансового рычага выражает приращение к рентабельности собственного капитала, полученное благодаря использованию банковского кредита, несмотря на его платность, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{нп}}) \cdot (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \cdot \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}$$

где: $C_{\text{нп}}$ — ставка налога на прибыль, доли единицы;

ЭР — экономическая рентабельность (рентабельность активов), %;

СРСП — средняя расчетная ставка процента за кредит, %;

ЗК — заемный капитал, руб.;

СК — собственный капитал, руб. [1, с. 10].

Экономическая рентабельность выражает эффективность использования совокупного капитала предприятия, используемого для формирования внеоборотных и оборотных активов, и рассчитывается:

$$\text{ЭР} = \frac{\text{Пр}}{\text{А}_{\text{ср}}} \cdot 100$$

где: Пр — прибыль до уплаты налога на прибыль и процентов за кредит, руб;

$\text{А}_{\text{ср}}$ — средняя стоимость активов, руб. [1, с. 10].

Средняя расчетная ставка процента находится по формуле:

$$\text{СРСП} = \frac{\text{З}_{\text{кр}}}{\text{ЗС}}$$

где: $\text{З}_{\text{кр}}$ — фактические финансовые издержки по всем полученным кредитам;

ЗС — Общая сумма заемных средств, привлеченных в расчетном периоде [1, с. 11].

Таким образом, эффект финансового рычага (левериджа) включает три составляющие:

- налоговый корректор $(1 - \text{С}_{\text{нп}})$ — характеризует степень проявления эффективности финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения. Он не зависит от деятельности компании, так как ставка налога на прибыль устанавливается в законодательном порядке;

- дифференциал финансового рычага $(\text{ЭР} - \text{СРСП})$ — является фактором, формирующим положительный эффект финансового рычага при условии, если $\text{ЭР} > \text{СРСП}$. При положительном значении дифференциала прирост коэффициента задолженности будет вызывать увеличение рентабельности собственного капитала, при отрицательном значении — снижение доходности собственного капитала. В связи с высокой динамичностью данный параметр требует постоянного мониторинга в процессе управления финансовым рычагом;

- плечо финансового рычага ($\frac{ЗК}{СК}$) характеризует силу воздействия финансового рычага [1, с. 11].

Финансовый рычаг определяет предел, до которого может быть улучшена деятельность компании за счёт банковского кредита. Основным критерием оценки эффективности финансового рычага является средняя расчетная ставка процента за кредит — если она ниже показателя рентабельности активов, то увеличение доли кредитов в структуре источников приводит к росту показателя рентабельности собственного капитала (в этом случае эффективность финансового рычага принимает положительное значение) и наоборот [2].

Уровень финансового рычага прямо пропорционально влияет на степень финансового риска предприятия. Чем больше сумма процентов к выплате, тем меньше чистая прибыль. Соответственно, чем выше уровень финансового рычага, тем больше финансовый риск организации.

Эффект финансового рычага характеризуется следующей зависимостью сочетаний заемного и собственного капитала (рис. 1):

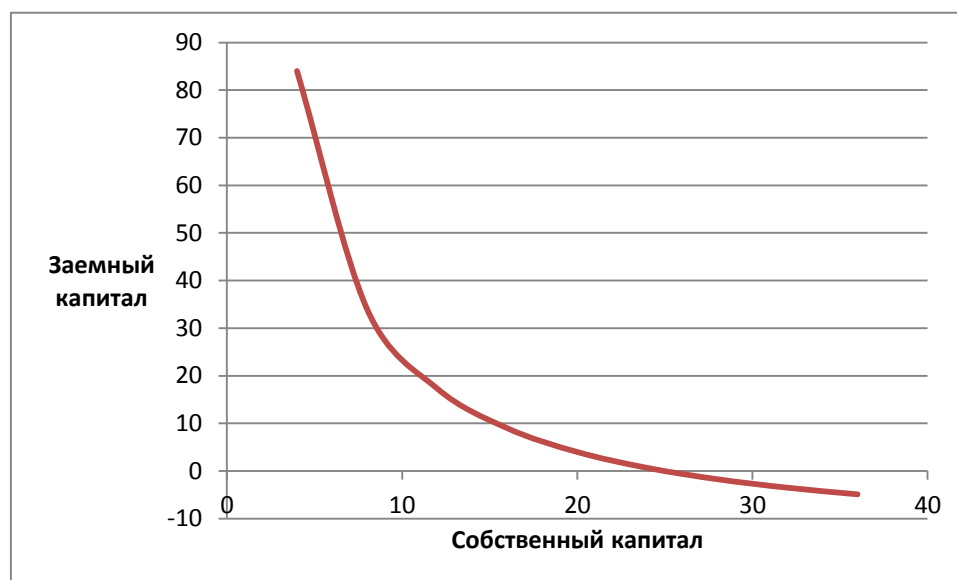


Рисунок 1. Зависимость размера финансового рычага от сочетания заемного и собственного капиталов

Чем выше значение собственного капитала, тем ниже значение финансового рычага. И наоборот — чем выше заемный капитал, тем выше значение финансового рычага. Соответственно, при большем уровне финансового рычага, размер заемных средств предприятия больше, следовательно, больше и финансовый риск предприятия.

Рассмотрим два варианта функционирования предприятия: с привлечением заемных средств и без привлечения заемных средств (таб. 1):

Таблица 1.

Расчет рентабельности капитала и эффективности финансового рычага с привлечением заемных средств и без

Показатели	Без привлечения заемных средств	С привлечением заемных средств
Капитал предприятия	150 000	150 000
Собственный капитал	150 000	100 000
Заемный капитал	-	50 000
Средняя ставка процента за кредит	-	16,5 %
Сумма платежей за кредит	-	8 250
Прибыль до уплаты процентов за кредит	30 000	30 000
Прибыль за вычетом процента за кредит	30 000	21 750
Ставка налога на прибыль	20%	20 %
Сумма налога на прибыль	6000	4350
Чистая прибыль	24 000	17 400
Рентабельность собственного капитала	16%	17,4 %
Эффективность финансового рычага		1,4 %

В рассматриваемой ситуации привлечение заемных средств, казалось бы, выгодно для предприятия, так как рентабельность собственного капитала возросла на 1,4 %. Кредит выгоден, так как рентабельность капитала выше средней процентной ставки. Учитывая, что дифференциал финансового рычага положительный, привлечение заемных средств приносит предприятию дополнительную прибыль на вложенный собственный капитал, а, следовательно, происходит увеличение рентабельности собственного капитала.

Тем не менее, стоит помнить, что чрезмерная зависимость от заемных средств ведет предприятие к банкротству. При анализе финансовой

устойчивости предприятия размер заемного капитала отражается в коэффициентах финансовой зависимости, соотношения заемных и собственных средств и т. д. Эта информация изучается внешними пользователями информации и финансовом состоянии предприятия, особенно инвесторами, кредиторами, поставщиками и т. п. Поэтому следует постоянно анализировать принимаемые решения в сфере займа средств на текущие нужды. К сожалению, невозможно избежать возникновения, а порой и накопления дебиторской задолженности, но оптимизировать ее размеры — задача любого управленца, и главным средством в этом является установление взаимовыгодных партнерских отношений с поставщиками, заказчиками и покупателями.

Список литературы:

1. Афоничкин А.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. Изд-во Самарского государственного университета, 2014. — 62 с.
2. Ружанская Н.В. Особенности расчета финансового рычага в Российской практике финансового менеджмента // Финансовый менеджмент. — 2005. — № 6 / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://dis.ru/library/551/25531/> (дата обращения: 07.12.2014).

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В СОВРЕМЕННОЙ СИТУАЦИИ

Бахарь Анна Викторовна

*студент 3 курса, кафедра «Мировая экономика и туризм» СГУПС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: 140x@mail.ru*

Маслюкова Александра Вадимовна

*студент 3 курса, кафедра «Мировая экономика и туризм» СГУПС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: Maslyukova_a@mail.ru*

Ляшенко Максим Викторович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СГУПС,
РФ, г. Новосибирск*

Предметом исследования является анализ актуальности теории сравнительных преимуществ на примере развитых и развивающихся стран.

Развитие международной торговли прошло ряд этапов вместе с развитием экономической мысли. Однако их основными вопросами были и остаются следующие: причины и поиск эффективной специализации стран.

Основателем теории международной торговли считается английского экономиста — Адама Смита. Он утверждал: «Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другая страна».

Давид Рикардо дополнил теорию и в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» доказал, что торговля выгодна каждой из двух стран, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров. «Страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой».

В теории сравнительных преимуществ главное место занимает вопрос оплаты труда (заработная плата), чем зарплата за аналогичный труд ниже, тем сравнительное преимущество больше.

Подтверждая теорию Рикардо проанализируем величину доходов — заработных плат, изменения доходов в разных странах и темпы роста этого показателя за последние 9 лет.

Таблица 1.

Доходы на душу населения в течении года в ведущих странах и странах БРИКС за период 2005—2013 г.(долл.США) и темпы роста в %

<i>Страны/ года</i>	Показат ели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
США	Долл. США	44314	46444	48070	48407	46999	48358	49855	51755	53143
	%	5,69	4,81	3,50	0,70	-2,91	2,89	3,10	3,81	2,68
Германия	Долл. США	31115	33577	35510	37119	35961	38310	40980	41860	43332
	%	4,89	7,91	5,76	4,53	-3,12	6,53	6,97	2,15	3,52
Норвегия	Долл. США	47626	53897	55762	61342	55297	57739	61896	64839	65461
	%	12,19	13,17	3,46	10,01	-9,85	4,42	7,20	4,75	0,96
Россия	Долл. США	11856	14976	16730	20275	19486	20541	22570	23504	24120
	%	15,68	26,32	11,71	21,19	-3,89	5,41	9,88	4,14	2,62
Бразилия	Долл. США	10560	11195	12073	12826	12767	13773	14301	14574	15034
	%	5,25	6,01	7,84	6,24	-0,46	7,88	3,83	1,91	3,16
ЮАР	Долл. США	9458	10161	10865	11328	11093	11426	11910	12252	12504
	%	7,23	7,43	6,93	4,26	-2,07	3,00	4,24	2,87	2,06
Китай	Долл. США	4963	5732	6682	7431	8138	9053	10041	10945	11904
	%	14,20	15,49	16,57	11,21	9,51	11,24	10,91	9,00	8,76
Индия	Долл. США	2966	3294	3662	3827	4129	4549	4883	5138	5410
	%	11,13	11,06	11,17	4,51	7,89	10,17	7,34	5,22	5,29

Источник: Статистические данные группы World Bank, рассчитано автором.

Собранные данные показывают, что доходы — зарплаты в ведущих странах выше чем в выбранных нами странах БРИКС и отличаются более чем в два раза. Темп роста этого показателя выше, но сокращения разрыва будет продолжаться десятилетия. Следовательно, страны БРИКС имеют

сравнительное преимущество перед ведущими странами мира и такая ситуация не изменится еще около двадцати лет.

Страны, обладавшие богатыми залежами полезных ископаемых, плодородными землями, дешёвой рабочей силой, накопленным капиталом, получают преимущества в торговле с другими странами. Рассмотрим специализацию выбранных нами стран на примере экспорта и импорта каждой страны. Нам необходимо понять, в каких отраслях и почему проявляется сравнительные преимущества (Таблица 2).

Таблица 2.

Структура экспорта и импорта в ведущих странах и странах БРИКС в 2013 г. в %

Страны	С/х продукция		Мин.сырьё и топливо		Готовые изделия		Специализация страны — экспорт
	Эксп-т	Имп-т	Эксп-т	Имп-т	Эксп-т	Имп-т	
США	11,1	6,3	12,4	18,9	71,2	70,9	Специализация на готовых изделиях
Германия	6,5	9,5	6,1	19,7	85,1	68,8	Специализация на готовых изделиях
Норвегия	7,9	10,5	71,5	12,5	16,3	75,6	Специализация на минеральном сырье и топливе
Бразилия	35,6	5,9	27,0	20,9	33,8	73,1	Страна активно поддерживает все три отрасли
Россия	6,0	13,3	71,3	2,9	19,6	80,1	Специализация на минеральном сырье и топливе
Индия	14,4	5,2	21,9	42,9	61,2	38,5	Специализация на готовых изделиях
Китай	3,2	8,6	2,7	29,4	94,0	58,2	Специализация на готовых изделиях
ЮАР	9,5	7,3	39,3	24,7	40,2	61,8	Специализация на сырье и готовых изделиях

Источник: статистические данные WTO за 2013 г.

Примечание: графа «Прочие» не включены в данную таблицу, и поэтому сумма из трех отраслей не равна 100 %

Проводя анализ данных, можем отметить, что развитые экономики, такие как — США и Германия специализируются на готовых изделиях. Рассматривая это более детально, необходимо отметить, что это высокотехнологичные

отрасли, сложные химические соединения и технологическое оборудования. Стоимость в этих отраслях рабочей силы достаточно высока, но конкурентов среди развивающихся стран практически нет. Развивающимся странам не хватает обучения и, как следствие, квалификации рабочей силы. Из выбранных стран исключением является экономика Норвегии. Она специализируется на добычи полезных ископаемых (нефти и газа) и продажи их за рубеж. Отметим, за счет средств получаемых от продажи газа и нефти государство поддерживает программы по повышению образования и повышения уровня квалификации своей рабочей силы. Добыча полезных ископаемых ведется на современном оборудовании высококлассными специалистами.

Страны БРИКС (быстро растущие экономики развивающихся стран) показывают свои сравнительные преимущества в определенных отраслях.

Относительно дешевая рабочая сила Бразилии в сочетании с её природно-климатическими условиями позволяет специализироваться стране в сельском хозяйстве, добычи полезных ископаемых (нефти и газа) и готовых изделиях массового потребления.

Квалифицированная рабочая сила России и её относительная дешевизна относительно развитых стран, наличие природных ресурсов превышающих потребность страны позволяют специализироваться только в добычи и продажи полезных ископаемых (нефти и газе), остальная специализация описывается лучами преимуществ и успеха (например: ядерная промышленность, авиационная техника, военная техника и т. д.). России приходится сильно балансировать между квалификацией рабочей силы и её ценой.

Дешевая рабочая сила Индии позволяет ей специализироваться на готовых изделиях. Это продукция широкого потребления, а также товары, не являющиеся законченными изделиями, например сталь-прокат. Это продукция где мало добавленной стоимости. Квалификация большей части рабочей силы Индии пока остается достаточно низкой.

Относительно дешевая и квалифицированная рабочая сила Китая позволяет специализироваться на готовых изделиях. Отметим, что рост стоимости рабочей силы приводит к тому, что специализация смещается в сторону более насыщенных добавленной стоимости товаров. Более простые товары начинают передаваться для производства, в другие страны Юго-Восточной Азии, подтверждая теорию сравнительных преимуществ. Выигрывает та страна, где более низкие зарплаты.

Ситуацию в экономики ЮАР и её специализацию обусловлена дешевой рабочей силой и наличием полезных ископаемых на её территории. Готовые изделия это полуфабрикаты, для производства которых низкая цена рабочей силы выступает как главное преимущество.

Проведенное исследование позволяет сказать, что теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо до сих пор справедливо, но отметим, что она не отвечает всем изменениям произошедшим в экономике и необходимо искать более совершенное объяснение современной экономической ситуации.

Список литературы:

1. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. М.: «Международные отношения», 1997. — 416 с.
2. The World Bank Group: ВВП на душу населения/[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2013+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc (дата обращения 12.11.2014).
3. World Trade Organization: структура экспорта и импорта/[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}} (дата обращения 8.11.2014).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Богданова Марина Алексеевна

Дружинец Валентина Евгеньевна

Жвырблевская Юлия Андреевна

студенты 3 курса, кафедра менеджмента ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

E-mail: light_darkness@mail.ru

Салтыков Максим Александрович

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

Общеизвестно, что обновление и преобразование экономики России находится в непосредственной взаимосвязи с активизацией инвестиционной политики и деятельности. Значимость данного фактора еще более актуализировал мировой финансово-экономический кризис. Оживление инвестиционного процесса влечет за собой преодоление его последствий.

Решение проблемы совершенствования инвестиционных отношений зависит от многих обстоятельств. И здесь важное место занимают правовые аспекты инвестирования. Необходимость системного и комплексного изучения инвестиционной деятельности как финансово-правового явления обусловлена совершенствованием ее правовой регламентации. Уточнение фундаментальных понятий в рассматриваемой сфере правового регулирования — актуальное требование в области инвестиционных отношений [4, с. 87].

В науке существуют различные представления об определении инвестиций, что связано с дуальным характером данного понятия, то есть правовым и экономическим содержанием. Однако у всех дефиниций данного понятия есть общие черты, которые раскрывают его сущность. Так, согласно Г.П. Подшиваленко под инвестициями понимаются комплексные издержки, которые выступают в виде целенаправленного вложения капитала на детерминированный срок в различные отрасли и сферы экономики, для получения прибыли и достижения положительного эффекта [2, с. 12].

Юридическое же понятие инвестиций содержится в ст. 1 Федерального закона от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с посл. изм. и доп. от 28.12.2013 г.), согласно которому под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [6].

В настоящее время как в науке, так и в практике существуют различные классификации инвестиций. Так, прямые и портфельные инвестиции зависят от направлений вложения капитала, государственные и частные от формы собственности инвестора. Также инвестиции можно разделить по степени риска: с низким риском, с высоким риском. В качестве другого критерия разделения выступают сроки, то есть инвестиции могут быть срочными и бессрочными. По характеру использования инвестиции подразделяются на ссудные и предпринимательские, по способу учета средств — валовые и чистые инвестиции, и т. д. [3, с. 75].

В процессе осуществления инвестиционной деятельности происходит движение инвестиций. Можно согласиться с Е.М. Ашмариним, что инвестиционная деятельность — это институт, регулирующий общественные отношения в области консолидации, движения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств с целью извлечения прибыли [7, с. 638].

В большинстве своем правовые формы реализации инвестиционной деятельности обычно имеют формы соответствующих договоров подряда на капитальное строительство, проектирование. Также инвестиционная деятельность может происходить путем приобретения акций акционерного общества. Известна и такая форма инвестиционной деятельности как приобретение прав использования по лицензионному договору, а также иные формы.

В процессе осуществления инвестиционной деятельности складываются инвестиционные правоотношения. Это понятие охватывает собой комплекс общественных отношений, направленных на привлечение, использование и контроль за инвестициями и осуществляемой инвестиционной деятельностью, а также отношения, рассматриваемые в связи с ответственностью инвесторов за противоправные действия [3, с. 133].

Инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица — основные субъекты инвестиционной деятельности. Но ими также могут быть физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации. Субъекты приобретают соответствующие права и обязанности именно при осуществлении инвестиционной деятельности.

Формы государственного регулирования инвестиционной деятельности различны. Это и государственные инвестиционные программы; и прямое управление государственными инвестициями; и налоговая политика; и предоставление финансовой помощи на развитие отдельных территорий, отраслей, производств; и финансовая, кредитная, ценообразовательная и амортизационная политика; антимонопольная политика; и приватизация объектов государственной собственности.

Таким образом, инвестиционная деятельность — это институт финансового права, регулирующий общественные отношения в сфере накопления инвестиций, их направленного перераспределения и расходования с целью дальнейшего извлечения прибыли или достижения иного социально полезного эффекта [1, с. 15].

На современном этапе развития государственной экономики невозможно обойтись без реконструкции старых предприятий и создания новых. Этот процесс невозможен без качественной организации эффективного притока инвестиций. Так, для привлечения иностранных инвестиций необходим соответствующий инвестиционный климат, уверенность инвестора в безопас-

ности инвестирования. Должны наличествовать стабильные гарантии возврата инвестиций и получении желаемого дохода.

Вот почему одной из наиболее насущных проблем успешного развития инвестиционных процессов в России является совершенствование законодательства в данной сфере.

Оно должно отвечать интересам всех участников в условиях сложных взаимоотношений между инвесторами и производственными структурами, особенно обострившимися на фоне современного финансового кризиса, а также обеспечить эти интересы [5, с. 25].

Инвестиционная стратегия должна быть основана на системном подходе к государственному регулированию инвестиционных экономических и организационных отношений. Для формирования такой стратегии необходима благоприятная правовая среда, как и для действия экономических регуляторов. Такую среду могут создать усиление нормативно-правового воздействия на принимаемые государством инвестиционные решения и принятие нормативных документов программного характера на долгосрочную перспективу.

Такой подход воплощения в правовых актах позволит сделать цели и задачи инвестиционной политики более достижимыми. Их исполнение станет гарантированным. Важно также отметить, что создание необходимых организационно-правовых предпосылок, совершенствование правовых аспектов инвестиционной политики являются обязательными условиями успешной реализации инвестиционной политики.

Приоритетные цели инвестиционной политики должны определяться правовыми средствами. Качественное законодательство в области инвестиций позволит в полном объеме использовать их многосторонний созидательный потенциал [4, с. 88].

Итак, необходимость совершенствования инвестиционного законодательства очевидна. Такие средства как ревизия и систематизация, нормативно-правовые акты, регулирующие инвестиционные отношения, должны стать средствами осуществления последних.

Осуществление более глубоких преобразований, связанных с отраслевым строением права, установлением обоснованного соотношения гражданско-правового и финансово-правового регулирования инвестиций и формирования на этой основе комплексной отрасли законодательства, регулирующей отношения в инвестиционной сфере — современные методы развития инвестиционных отношений.

Нормативно-правовые акты в данной области должны учитывать особенности инвестиционной деятельности в рыночной экономике. Тем более в условиях сложившегося в России нового правопорядка. Принятие таких актов должно создавать правовые предпосылки для эффективного функционирования рынка инвестиций.

Список литературы:

1. Галкина Л.Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в Российской Федерации: состояние и тенденции. М.: РГТЭУ, 2012. — С. 15.
2. Инвестиции: учебник / Г.П. Подшиваленко. М.: КНОРУС, 2013. — 509 с.
3. Инвестиционное право: учебник / В.В. Гуцин, А.А. Овчинников. М.: Эксмо, 2013. — 753 с.
4. Литягин Н.Н. Государственно-правовое регулирование инвестиций: состояние, проблемы, пути повышения действенности // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. — 2012. — № 3. — С. 87—95.
5. Пучкова И.Н. Инвестиционная деятельность как институт финансового права: понятие и правовые формы ее осуществления // Вестник Академии. — 2010. — № 3. — С. 25—28.
6. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с посл. изм. и доп. от 28.12.2013 г.) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9. Ст. 1096; Система Консультант плюс.
7. Финансовое право: учебник / Е.М. Ашмарин, С.О. Шохин. М.: ООО «Издательство Элит», 2013. — 760 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ КРЕДИТОВАНИЯ США И РОССИИ

Волохов Михаил Сергеевич

*студент 5 курса, факультет экономики и управления
Самарского государственного аэрокосмического университета
имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет),
РФ, г. Самара
E-mail: yolokhovmisha@mail.ru*

Морозова Светлана Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Самарского государственного аэрокосмического университета
имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет),
РФ, г. Самара*

Ипотечные программы имеются в любой стране, но их эффективность зачастую в корне отличается. Рассматривая Россию, можно сказать, что количество приобретенных в ипотеку квартир еще не превысило 1/10 от общего числа всех квартирных приобретений.

Однако, разница российского показателя и показателя США головокружительна — в Америке она доходит до девяноста процентов. Получение потребительского кредита является самым распространенным видом банковских операций в развитых странах Запада — свыше 40 % американских семей тратят больше, нежели зарабатывают [3]. Доля задолженности населения по ипотечным кредитам США и России представлена на рисунке 1.

Определенно, в американской модели существует что-то, что делает ее более эффективной по сравнению с аналогами других стран.

Если проводить сравнение с российским ипотечным кредитованием, то сроки выдачи кредитов приблизительно одинаковы — от 1 года до 30 лет. Но существенным отличием является то, что только россияне стараются изо всех сил погасить задолженность как можно быстрее. В то же самое время американцы стараются максимально растянуть ее.

Задаваясь вопросом, почему же так происходит, можно предположить, что, вероятно, одной из ключевых причин является различие в средней ставке. В России данная ставка приближается к 12 %, что намного больше,

чем в США — там средняя ставка, как правило, достигает 6 %, однако, и оно не является окончательным [4].

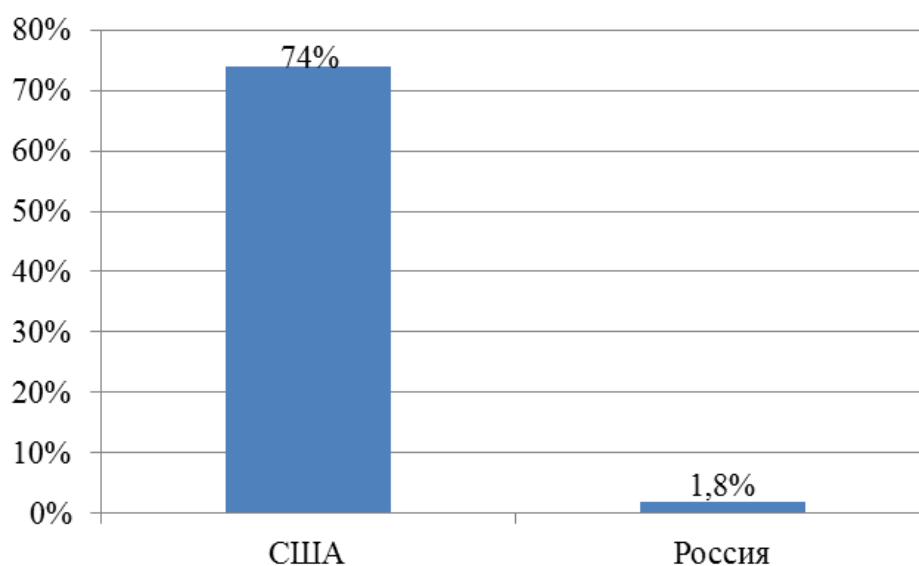


Рисунок 1. Доля задолженности населения по ипотечным кредитам США и России

В дальнейшем у заемщиков появляется возможность к осуществлению рефинансирования кредита, а так же его дальнейшей выплате, как следствие, на еще более выгодных условиях.

И на российском, и на американском рынках ипотечного кредитования имеются различные варианты кредитования с разнообразными видами ставок: плавающей и фиксированной. Наиболее широко распространена так называемая гибридная, когда определенное количество лет (как правило, от года до 10 лет) заемщик выплачивает минимальную фиксированную ставку, а после, в течение оставшегося периода (в среднем от 15 до 30 лет) ставка меняется с определенной периодичностью. Так, к примеру, формула 5/1 расшифровывается как 5 лет выплат по фиксированной ставке, а затем она меняется 1 раз в год [2]. Учитывая предоставляемые условия и экономическую ситуацию, граждане США с наибольшей вероятностью предпочтут именно плавающую ставку, в то время как россияне — фиксированную. Она даст гарантию, что условия кредитования на протяжении лет не изменятся.

На российском рынке ипотечного кредитования важным шагом является выбор первичного или вторичного жилья. В случае, когда квартира приобретается в начале ее строительства, это экономит до 1/3 ее стоимости. Однако в такой ситуации банки весьма неодобрительно относятся к кредитованию долевого строительства. Причины очевидны — риск недостроя имеется всегда.

В США нет особой разницы — первичное жилье приобретается в кредит или вторичное. Это связано с особенностями западного строительства — дома и квартиры почти всегда продаются уже готовыми и достроенными, и, как следствие, всегда имеется объект залога. Риски банка сводятся к минимуму.

Но, если взглянуть на ситуацию с другой стороны, в некоторых случаях это может оказаться скорее недостатком, чем достоинством. Российский покупатель может избежать ипотеки, став вместо этого соинвестором при осуществлении строительства. Как результат — отсутствие переплаты за кредит.

Нельзя исключать вероятность, что в США также могли бы быть заинтересованы в соинвесторной форме покупки жилья. Это привело бы к тому, что количество ипотечных кредитов в значительной степени сократилось бы. Однако, почти все жильё там продается именно в кредит. Класс жилья при этом не играет абсолютно никакой роли. В кредит продаются как элитные коттеджи, так и жилье бизнес- и эконом-класса. Так же ипотеку можно в любое время рефинансировать на более выгодный займ с меньшей процентной ставкой [1].

Существует прецедент, когда, как и в России, кредиты выдаются без первоначального взноса. Обычно он все-таки присутствует и равен 10—20 % от общей стоимости жилья. Проверка платежеспособности производится весьма тщательно. Она начинается с проверки кредитной истории заемщика, после продолжается проверкой подробностей его жизни, рода деятельности, семейного положения, места проживания и т. д.

Для оформления ипотеки в США понадобится целый ряд документов, в противовес российским «удобным» для заемщиков условиям: некоторые кредиты оформляют по одному-двум документам.

В США при оформлении ипотечного кредита потребуют:

- паспорт, либо любой другой идентификатор личности, будь то водительские права или идентификационная карта;
- справку о доходах лица, обратившегося за кредитом;
- кредитную историю, связанную с номером социального страхования, учитывающую все расчетные счета заемщика и предыдущие запросы банковских услуг [5];
- одно или несколько рекомендательных писем из банков, в которых подтверждается более чем двухлетнее безинцидентное финансовое сотрудничество;
- выписку с личного счета о нахождении на нем суммы, достаточной для покрытия годовой оплаты по кредиту;
- копия договора купли-продажи недвижимости.

После, уже на основании проверки, осуществляется принятие решения о выдаче кредита, либо об отказе в нем. На данном этапе в России и США процедура проходит практически одинаково.

Кстати, американские банки кредитуют нерезидентов крайне неохотно или под повышенные проценты. Минимальная плавающая ставка для иностранных (в рассматриваемом случае — русских) граждан равна 8 % годовых, а в среднем же составит все 10 %, исходя из повышенного риска кредитование россиян для западных банков [4].

Российская и западная модели кредитования достаточно похожи по ряду признаков, однако, имеются и отличия, которые позволят считать наиболее эффективной именно западную модель [6].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что стоит стремиться именно к американской системе ипотечного кредитования, рассматривая ее как эталон. Это позволит исправить имеющиеся в российской системе недостатки,

сохранив при этом ее достоинства. Ввиду этого, количество людей, пользующихся ипотечным кредитованием в России, может в значительной степени возрасти, ведь процедура выплаты долга перед банком станет значительно проще.

Список литературы:

1. Ипотека в Соединенных Штатах Америки — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.sravni.ru/ipoteka/info/ipoteka-v-ssha/> (дата обращения 19.11.2014).
2. Ипотека в США — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.banki.ru/wikibank/ipoteka_v_ssha/ (дата обращения 19.11.2014).
3. Исследование рынка кредитования Россия, Европа, США — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://research.coolidea.ru/index.php?child=getresearch&id=5861&parent=rubricator> (дата обращения 16.11.2014).
4. Каковы условия ипотечного кредитования в США — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://timesnet.ru/> (дата обращения 16.11.2014).
5. Кредитная история в США — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gochicago.ru/> (дата обращения 04.12.2014).
6. Эффективность западной модели кредитования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://creditorora.bbcity.ru/> (дата обращения 04.12.2014).

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ PASSIVE OPTICAL NETWORK (PON) НА ПРИМЕРЕ ООО «ВИРТУАЛЬНЫЙ ДАЛЬНЕГОРСК»

***Гаврилов Олег Владимирович**
студент 6 курса, филиал ДВФУ,
РФ, г. Дальнегорск
E-mail: ganna110271@mail.ru*

***Каргина Ганна Павловна**
научный руководитель, старший преподаватель, филиал ДВФУ,
РФ, г. Дальнегорск*

***Шилло Любовь Александровна**
научный руководитель, старший преподаватель, филиал ДВФУ,
РФ, г. Дальнегорск*

С каждым днём сеть Интернет всё прочнее входит в нашу жизнь, доступом к ней нуждаются все категории населения от детей до пожилых людей. Сеть Интернет постоянно расширяет свои возможности, поэтому чтобы удовлетворить желания своих абонентов, провайдер должен идти в ногу со временем и осуществлять качественный, скоростной и не дорогой доступ.

Основной рынок предоставления услуг доступа в сеть Интернет в городе Дальнегорске уже охвачен всеми тремя операторами связи «Ростелеком», «Интелеком» и «Виртуальный Дальнегорск», для увеличения прибыли компании необходимо совершенствовать предоставляемые услуги и наращивать абонентскую базу. «Ростелеком» является монополистом по предоставлению аренды оптического канала до г. Владивосток и сам диктует цену, поэтому увеличивать скорость доступа или снижать стоимость без потери качества ООО «Виртуальный Дальнегорск» в данный момент не может. Для увеличения прибыли предприятию необходимо вести политику расширения абонентской базы клиентов компании.

Внедрение технологии Passive optical network(PON) дает возможность компании первой выйти на рынок предоставления широкополосного доступа к сети Интернет в местах застройки частного сектора и за счёт этого увеличить абонентскую базу, что несомненно увеличит прибыль компании.

Основная проблема, стоящая перед современными интернет операторами – так называемая проблема «последней мили», предоставление как можно большей полосы пропускания при минимальных затратах.

Отличительной особенностью технологии Passive optical network является то, то между центральным оборудованием на стороне оператора Optical line terminal (OLT) и устройством устанавливаемым на стороне клиента Optical network terminal (ONT), полностью отсутствует активное оборудование. При необходимости ответвления или деления оптического канала, в ключевом узле устанавливается пассивный делитель (сплиттер), в результате чего построенная сеть не нуждается в электропитании и обслуживании.

PON строится по принципу «дерева», когда центральный оптический канал при помощи пассивного делителя разделяется на несколько (рисунок 1). В зависимости от выбранного делителя и нужд оператора, канал может делиться равномерно и не равномерно [1].

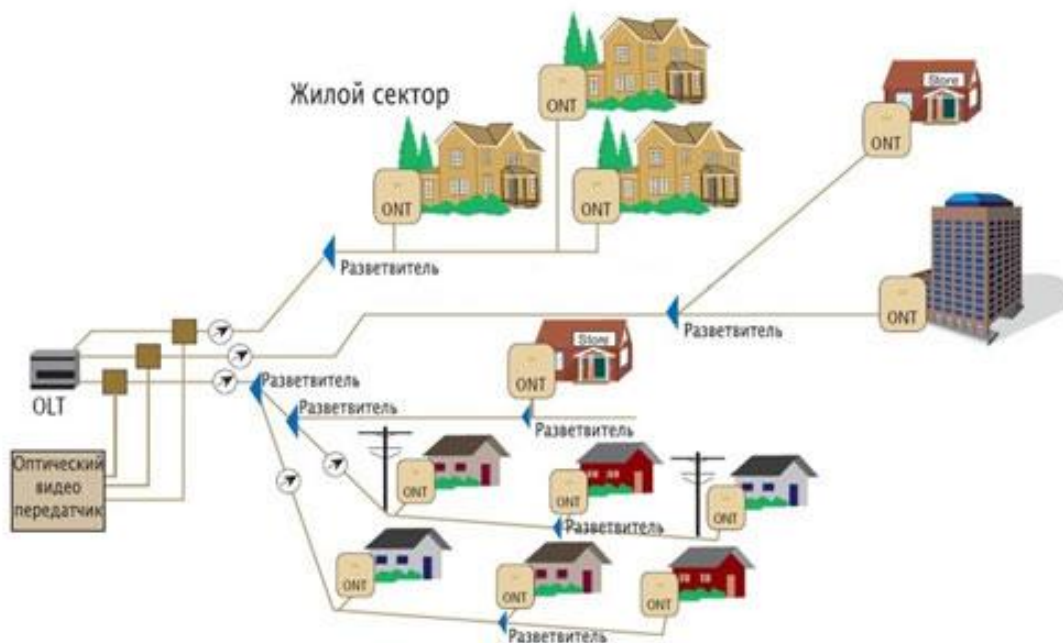


Рисунок 1. Архитектура PON сети

В зависимости от выбранной технологии PON (таблица 1) и приобретенного оборудования, количество подключаемых абонентов и протяженность сети может быть разной. Так при использовании технологии GPON на одно

оптическое волокно можно подключить до 128 абонентский устройств со скоростью магистрального канала до 2,488 Гбит/с нисходящего потока, а протяжённость сети может составлять до 60 км. При использовании ВРОН или ЕРОН протяженности сети составит лишь до 20 км, а количество абонентов не может превышать 32 при скорости нисходящего потока до 1,244 Гбит/с. Это позволяет оператору более гибко подходить к выбору технологии и оборудования, в зависимости от требований и задач стоящим перед ним [2].

Таблица 1.

Технические характеристики PON

Наименование	APON	ВРОН	ЕРОН (GEPON)	GPON
Стандарт	G.983	ITU G.983	IEEE 802.3ah	ITU G.984.6
Полоса пропускания для нисходящего потока	155 Мбит/с	622 Мбит/с	1,244 Гбит/с	2,488 Гбит/с
Полоса пропускания для восходящего потока	155 Мбит/с	155 Мбит/с	1,244 Гбит/с	1,244 Гбит/с
Емкость		32	32	128
Максимальная длина передачи, км		20	20	60
Затухание линии PON			26 дБ	22 дБ

К основным преимуществам PON следует отнести:

- экономия оптического волокна, так как на одном волокне одновременно может быть подключено до 128 абонентов;
- возможность подключения удаленных участков, до 60 км;
- широкая пропускная способность линии, до 2,488 Гбит/с по нисходящему потоку;
- надежность, в архитектуре сети полностью отсутствует активное оборудование требующее обслуживания;
- экономичное расширение сети;
- возможность работы сети как в симметричном так и ассиметричном режиме;
- гибкость, позволяет предоставлять абонентам именно тот уровень сервиса, который им требуется [3].

Одним из крупнейших частных секторов в Дальнегорске является район ул. Черняховского. Данный район располагается не далеко от магистральной линии ООО «Виртуальный Дальнегорск», имеет плотную застройку и находится вне пределов сети всех операторов города, что даёт возможность первыми войти на этот рынок и получить максимальную прибыль.

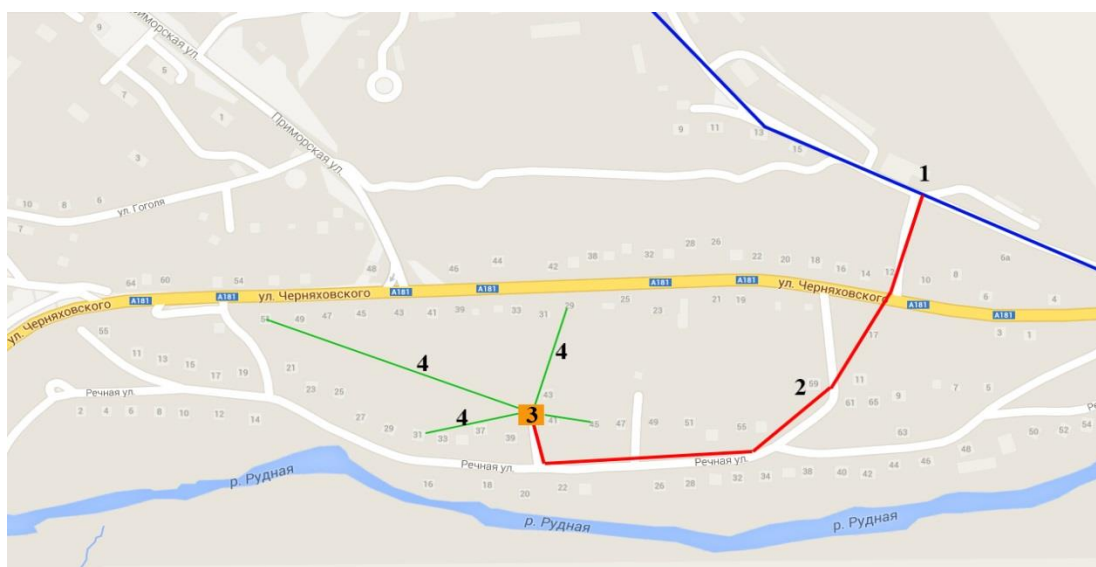


Рисунок 2. Схема подключения м. района Черняховского

На рисунке 2 представлена схема подключения микрорайона Черняховского, где 1 — магистральный оптоволоконный канал ООО «Виртуальный Дальнегорск», 2 — новая оптическая линия, 3 — оптический вынос с делителем, 4 — подключение абонентов.

Смета затрат на приобретение нового оборудования представлена в таблице 2

Таблица 2.

Смета затрат на оборудование

Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
Станционное оборудование OLT LTE-2X	1 шт.	101 947,00	101 947,00
Муфта оптическая SNR-FOSC-D	1 шт.	960,00	960,00
Делитель оптический планарный SNR-PLC-1x64	1 шт.	5 625,12	5 625,12
Кабель оптический AlphaMile Микро ADSS, 02	500 м.	5 605,24	5 605,24
Зажим анкерный клиновой AlphaMile 806-01-35	8 шт.	110,00	880,00
Итого			115 017,36

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что сумма всего необходимого оборудования для внедрения технологии PON в микрорайоне Черняховского будет равна 115 017 рублей. Так как компания обладает оборудованием и квалифицированным персоналом для проведения всех инсталляционных работ (обварка оптики и настройка), дополнительных средств на привлечение сторонних организаций не потребуется.

Помимо оборудования для прокладки новой линии и организации выноса, для подключения абонента потребуются дополнительные средства на оборудование устанавливаемое на стороне клиента а так же оптический кабель от выноса (делителя) до дома абонента, смета расходов представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Смета расходов на одно подключение (NTE-2)

Наименование	Кол-во	Цена руб.	Сумма руб.
Eltex NTE-2 (B+)	1 шт.	2 868,00	2 868,00
Кабель оптический AlphaMile Микро ADSS	250 м.	2 802,00	2 802,00
Зажим анкерный клиновой AlphaMile 806-01-35	2 шт.	110,00	220,00
Итого			5 670,00

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что сумма оборудования для подключения одного клиента составит 5 670 рублей. Так как дома клиентов расположены на разной удалённости от делителя, то для расчётов была взята максимальная длина, при подключении абонентов находящихся в непосредственной близости от делителя стоимость подключения будет ниже на сумму стоимости оптического кабеля.

Абонентское устройство NTE-2 (рисунок 3), обладает некоторыми недостатками:

1. Имеет всего 1 Ethernetпорт, в следствии чего для подключения больше одного устройства к сети Интернет абоненту потребуется устанавливать дополнительное оборудование;
2. Отсутствует беспроводная сеть WiFi.



Рисунок 3. Абонентское устройство EltexNTE-2

Для абонентов, которые будут использовать больше одного LAN порта и которым необходим доступ к беспроводной сети WiFi, составим смету расходов (таблица 4) с использованием оборудования Eltex NTE-RG-1402G-W.

Таблица 4.

Смета расходов на одно подключение (NTE-RG-1402G-W)

Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
NTE-RG-1402G-W	1 шт.	4 672,00	4 672,00
Кабель оптический AlphaMile Микро ADSS	250 м.	2 802,00	2 802,00
Зажим анкерный клиновой AlphaMile 806-01-35	2 шт.	110,00	220,00
Итого			7 474,00

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что сумма оборудования для подключения одного клиента составит 7 474 рублей и на 1 804 рубля больше при использовании NTE-2.

Eltex NTE-RG-1402G-W (Рисунок 3) обладает большим функционалом:

- 4 порта LAN 10/100/1000 Base-T ;
- 1 порт USB;
- 2 порта FXS ;
- WiFi (802.11n, 300 Мбит/с, 2.4 GHz)



Рисунок 3. Абонентское устройство Eltex NTE-RG-1402G-W

Так как в смете на подключение было заложена максимальная удаленность от выноса до крайних домов застройки, то стоимость подключения можно сократить до 5 000 рублей при использовании Eltex NTE-2 и 7 000 рублей при использовании Eltex NTE-RG-1402G-W.

Оценка эффективности внедрения PON

Для комплексной оценки эффективности предлагаемого мероприятия целесообразно использовать следующие показатели:

- чистая приведенная стоимость (NPV);
- индекс рентабельности (PI);
- срок окупаемости (PP).

Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Предположим, что норма дисконта является постоянной в течение всего расчетного периода, тогда чистую приведенную стоимость определим по формуле (1)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - IC, \quad (1)$$

где: NCF_t — чистые дисконтированные денежные потоки в периодах t ;

t — срок действия проекта;

r — ставка дисконтирования;

n — число периодов реализации проекта;

IC — первоначальные затраты.

Ставкой дисконтирования (r) называется уровень рентабельности на инвестированный капитал. Процедура дисконтирования потока средств делается для того, чтобы рассчитать ожидаемую выручку. При индексе потребительских цен — 8 %, ставке рефинансирования — 8,25 %, предпринимательский риск — 12 %, тогда ставка дисконтирования будет равна — 28 %.

Так как нам не известно сколько абонентов будет подключено и какой тарифный план они выберут, то рассчитаем два варианта: при 50 % загрузке выноса (24 абонентов), 100 % загрузке выноса (48 абонентов).

Предположим, что 80 % абонентов подключатся на тарифный план «SMART WIDE 5400» стоимостью 590 рублей и 20 % на тарифный план «SMART WIDE 9000» стоимостью 990 рублей. Рассчитаем чистый денежный поток за год в таблице 5.

Таблица 5.

Чистый денежный поток за год

Кол-во абонентов	SMART WIDE 5 400	SMART WIDE 9000	CF за год, руб.
24	141 600	47 520	189 120
48	269 040	118 800	387 840

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что чистый денежный поток при 24 абонентах 189 120 рублей и при 48 абонентах 387 840 рублей.

Согласно сметы затрат на приобретение оборудования (таблица 2) IC =115 017 рублей.

Чистые дисконтированные денежные потоки в периодах t (NCF $_t$) рассчитаем по формуле (2)

$$NCF_t = \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где CF $_t$ — чистые денежные потоки в периодах t .

$$NCF_{24} = \frac{189\,120}{(1+0,28)} = 147\,750 \text{ руб.}$$

$$NCF_{48} = \frac{387\,840}{(1+0,28)} = 303\,000 \text{ руб.}$$

По формуле (1) рассчитаем NPV при двух вариантах загрузки выноса.

$$NPV_{24} = \frac{147\,750}{(1+0,28)} - 115\,017 = 413 \text{ руб.}$$

$$NPV_{48} = \frac{303\,000}{(1+0,28)} - 115\,017 = 121\,702 \text{ руб.}$$

Индекс рентабельности инвестиций (PI) рассчитывается как отношение суммы дисконтированных денежных потоков к первоначальным инвестициям, формула (3)

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{I}, \quad (3)$$

где: NCF $_t$ — чистые дисконтированные денежные потоки в периодах t ;

I — инвестиции.

$$PI_{24} = \frac{147\,120}{115\,017} = 1,28$$

$$PI_{48} = \frac{303\,000}{115\,017} = 2,63$$

Согласно проведенных расчётов индекс рентабельности при подключении 28 и 48 клиентов $PI > 1$, следовательно при этих условиях проект рентабелен.

Срок окупаемости (PP) определяется как сумма числа лет, предшествующих году окупаемости и отношение невозмещенной стоимости на начало года окупаемости к притоку наличности в течение года окупаемости. Срок окупаемости определим по формуле (4)

$$PP = \frac{IC}{NCF_t}, \quad (4)$$

где: IC — первоначальные затраты;

NCF_t — чистые дисконтированные денежные потоки в периодах t.

$$PP_{24} = \frac{115\,017}{147\,120} = 0,8$$

$$PP_{48} = \frac{115\,017}{303\,000} = 0,4$$

Из проведенных расчётов видно, что при 24 абонентах проект окупится через 10 месяцев (0,8x12), а при 48 абонентах через 5 месяцев (0,4x12).

Список литературы:

1. Взгляд операторов на PON // Официальный сайт компании «Eltex» / [Электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: http://eltex.nsk.ru/pressroom/articles/vzglyad_operatorov_na_pon.php (дата обращения: 05.12.2014).
2. Скляр О.К. Волоконно-оптические сети и системы связи: учебное пособие. СПб.: Лань, 2010. — 268 с.
3. GePON Turbo, PON, OLT LTE // Оптимальные коммуникации / [Электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: <http://www.oc.ru/katalog/multicervice/nte/> (дата обращения: 05.12.2014).

АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ ФАКТОРИНГА

Гвинджилия Давид Фридонович

студент, факультет экономики и управления, ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»,

РФ, г. Самара

E-mail: gvi-david@yandex.ru

Морозова Светлана Анатольевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»,

университет)»,

РФ, г. Самара

E-mail: morozova_s_a@mail.ru

Смысл факторинга заключается в получении большей части оплаты поставки до того момента, как поставка реально достигнет покупателя. В данной сделке имеется посредник, именуемый фактором. Он расплачивается с поставщиком вместо покупателя. Фактором может быть либо банк, либо специальная факторинговая компания. За такое участие в сделке фактору предоставляется право получить оплату от поставщика. Как правило, в рамках факторинга допустимым сроком поступления оплаты является период от 90 до 180 дней.

При практическом применении факторинг осуществляется по следующей схеме. Как только произошла отгрузка товара, либо предоставление услуг, субъект экономических отношений передает фактору счет-фактуру и пакет сопутствующих документов. Фактор выплачивает данному субъекту от 70 % до 90 % стоимости поставки в течение нескольких рабочих дней [2]. Как правило, оплата проводится в срок менее недели. После того, как оплата за поставку либо оказанные услуги получена, фактор переводит субъекту оставшуюся сумму за вычетом собственного гонорара за участие в сделке.

К примеру, вам необходимо осуществить поставку своей продукции некой оптовой фирме. Так как отсрочка оплаты составляет более месяца, принимается решение, что согласно бизнес-стратегии не выгодно допускать такой долгий «денежный» простой, ведь эти средства выгоднее снова запустить в оборот

как можно скорее. Исходя из этого, необходимо принять решение о заключении договора с факторинговой компанией, после чего получить основную часть выручки раньше установленного в договоре с оптовой фирмой срока.

Различают два вида факторинга. Первый вид факторинга предполагает наличие права регрессного требования к поставщику. К использованию данного права прибегают в том случае, если покупатель по какой-либо причине не расплатился за поставку или оказанную услугу в оговоренный срок. Это является отрицательным и рисковым моментом, ведь именно лицу, обратившемуся за услугами в факторинговую компанию, придется компенсировать фактору понесенные убытки от проведенной сделки.

Второй вид факторинга предполагает, соответственно, отсутствие права регрессного требования к поставщику. По такому договору поставщик не несет ответственности за любые возможные проблемы с поступлением своевременной и оговоренной оплаты. Однако, в настоящий момент, договоры данного типа заключаются крайне редко, ведь такой вид сделки находится в высокорисковой зоне для факторинговой компании или банка.

В любом договоре факторинга независимо от типа заключаемых услуг описывается предельная сумма ежемесячного финансирования. Стоит отметить, что количество покупателей не ограничено рамками договора, в который также можно вносить поправки относительно состава покупателей в течение срока его действия. Естественно, понадобится предоставить краткие сведения о деятельности каждого покупателя, вписанного в данный договор.

Исходя из опыта сотрудничества с дебиторами, для каждого устанавливается особый лимит. После этого заключается договор. Он может быть либо срочный (на один год) — такой договор можно продлить по желанию сторон. Договор так же может быть бессрочным — до прекращения его действия в будущем по инициативе любой из сторон.

Основной принцип использования факторинга — это наличие постоянных покупателей, которые рассчитываются по отсроченному платежу. Стоит отметить, что эта схема финансирования больше всего подходит компаниям,

деятельность которых связана с регулярными поставками товаров. Тем не менее, к ней можно прибегнуть и в том случае, когда речь идет о деятельности в сфере услуг, например, услуг связи, транспортных перевозок и прочего.

Использование факторинга является наиболее актуальным для компаний, стремящихся увеличить объемы продаж и планирующих повысить свое конкурентное преимущество за счет предоставления больших по сроку отсрочек платежа.

Довольно широко распространен экспортный факторинг. Он служит страховкой от кредитного и валютного риска при открытом счете, и повышает конкурентоспособность предприятий-экспортеров.

Факторинг является довольно сложной комплексной услугой, но важно отметить, что он не является панацеей. Факторинг по-своему хорош в определенных ситуациях и убыточен в других [1]. Преимущества и недостатки факторинга приведены в таблице 1.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, планируя прибегнуть к услугам факторинговой компании, стоит рассмотреть условия заключения конкретного договора и предположить, насколько выгодной или убыточной может стать такая сделка.

Возможность обеспечить непрерывный оборот капитала, не завися при этом от регулярности платежей, позволяет нарастить оборот и увеличить прибыль, сделать бизнес более стабильным. При упрощении работы с дебиторской задолженностью можно сосредоточиться на других аспектах бизнес-процесса. Предоставление отсрочки как бонус может позволить найти новых клиентов и в то же время повысить цены.

Таблица 1.

Преимущества и недостатки факторинга

Основные преимущества факторинга	Основные недостатки факторинга
Возможность обеспечить непрерывный оборот капитала, независимо от регулярности платежей контрагентов	Наличие высоких и довольно запутанных тарифов
Упрощается работа с дебиторской задолженностью	<u>При безрегрессивном</u> факторинге компания-клиент получает не более 85% (в крайнем случае 90%) от стоимости поставки

Предоставление отсрочки платежа может стать выгодным бонусом для покупателей	Факторинговые услуги практически не имеют смысла, если компания работает с постоянными покупателями, производящими оплату с задержкой, но регулярно
--	---

Однако, в российских условиях молодого, не до конца сформировавшегося рынка, все больше компаний желают предложить свои услуги в качестве фактора, что во многом приводит к путанице в тарифах, и в итоге данная сделка оказывается невыгодной для бизнеса. Безрегрессивный факторинг влечет за собой огромные риски. Остатки оплаты за отгрузку и оказанные услуги поступают лишь после оплаты конечным покупателем, что делает непрерывный оборот, указанный как плюс, абсолютно номинальным. Некоторые компании, не рассчитав выгод и убытков, заключают факторинговую сделку при работе со стабильными покупателями. Допустим, отсрочка составляет месяц, при этом закупки проводятся ежемесячно. Тогда фирма ожидает поступления денег только в январе (первом месяце, в котором были отгружены товары). В феврале деньги уже поступают, так же как и в марте (за февраль), апреле (за март).

Проанализировав приведенные выше особенности, легко понять, что услуги факторов могут быть весьма выгодны. Однако для этого должен соблюдаться ряд условий.

Во-первых, необходимо, чтобы факторинговая компания оказывала услуги по адекватным ценам и конечная стоимость была прозрачна, складывалась из понятных и простых компонентов.

Во-вторых, обязательно, чтобы бизнес в условиях непрерывного финансирования показывал значительно более лучшие результаты, нежели в случае задержек. А это не всегда так.

В-третьих, фирма должна работать с достаточно большим количеством покупателей. Например, если фирма работает по 1—2 крупным контактам, то проще урегулировать все возникающие проблемы самостоятельно или с помощью кредитной линии.

Список литературы:

1. Плюсы и минусы факторинга [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://biznes-kredit.info/uslugi-faktoringa/pljusy-i-minusy.html> (дата обращения 11.12.2014).
2. Факторинг для крупного бизнеса [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.123credit.ru/> (дата обращения 11.12.2014).

РЫНОК СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Глушак Марина Юрьевна

студент 5 курса, кафедра мировой экономики ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

E-mail: meson_m@mail.ru

Бризицкая Анна Валентиновна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

Глобализация, охватившая все мировые системы, в том числе финансовые, способствует расширению и модернизации финансовых операций, поиску новых способов привлечения средств, с целью минимизировать риски и максимизировать прибыль. На фондовом рынке не только происходит накопление и размещение дополнительных денежных средств, но и возникает возможность страхования рисков посредством использования новых инновационных схем. К тому же, в настоящее время движение капитала в нашей стране ограничено, в связи с введением ограничений по выходу российских банков на международные рынки капиталов. Очевидно, что сейчас необходим иной, нетрадиционный способ финансирования, который поможет привлечь дополнительные финансы в российскую банковскую систему. И на наш взгляд, одним из таких способов является секьюритизация ипотечных активов. Ее изучение и активное развитие обуславливают актуальность данного исследования.

В данной работе под секьюритизацией ипотечных активов мы понимали процесс отбора определённых обязательств по выданным ипотекам в отдельный пул и передачи его специальному юридическому лицу, которое в дальнейшем производит выпуск ценных бумаг, обеспеченных этими активами, с целью их трансформации в ликвидные инструменты финансового рынка.

Таким образом, ипотечная секьюритизация позволяет трансформировать недвижимость как реальный актив в безопасный, оптимально работающий

добавочный финансовый капитал, в фондовые инвестиции, а также в «длинные деньги», которые действительно решают проблему ликвидности банковских кредитных учреждений и жилищного инвестирования [5, с. 18].

В результате исследования было выявлено, что рынок ипотечного кредитования в России существует уже более 15 лет и объемы предоставленных ипотечных кредитов растут с каждым годом [4, с. 113] (рис. 1)

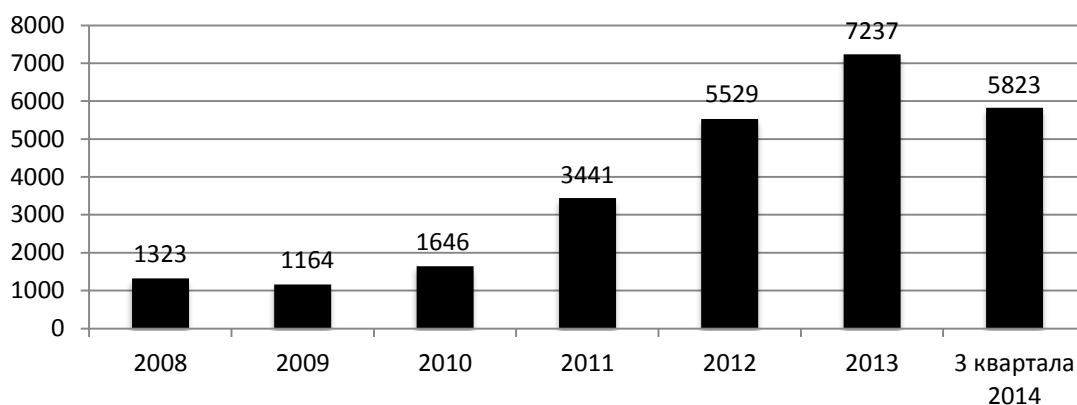


Рисунок 1. Объемы предоставленных ипотечных кредитов в России, млрд. руб.

Положительная динамика выданных ипотечных кредитов свидетельствует о том, что секьюритизация имеет достаточно прочную основу — обязательства, необходимые для формирования пула активов.

Секьюритизация ипотечных активов стала использоваться в России с 2006 г. В то время в стране развивалась как «внешняя», трансграничная секьюритизация, когда секьюритизированные ценные бумаги размещаются на внешнем рынке, так и «внутренняя» — размещение подобных ценных бумаг на внутреннем рынке. Однако начавшийся в 2008 г мировой финансовый кризис замедлил развитие ипотечного рынка в России и рынок секьюритизации ипотечных активов, соответственно. После кризиса, все силы были направлены на развитие «внутренней» секьюритизации (рис. 2) [3, с. 214].

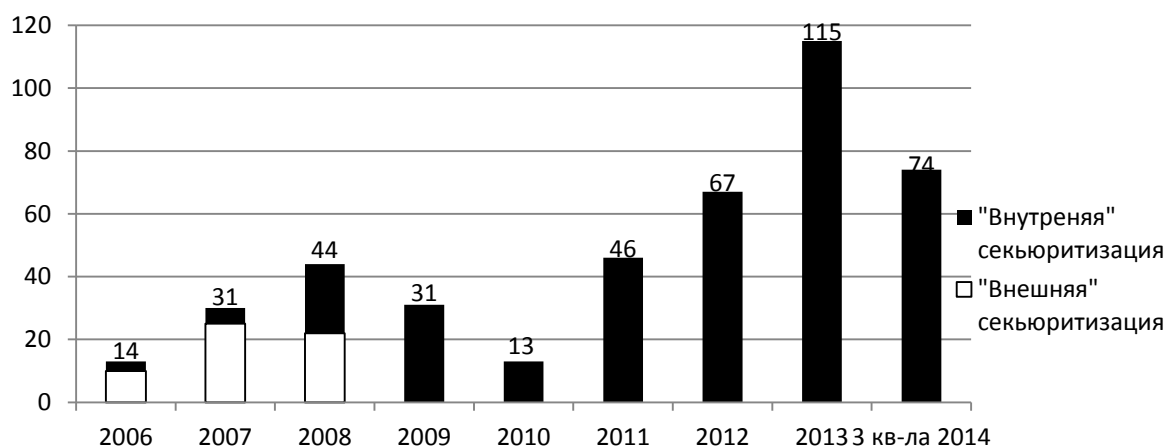


Рисунок 2. Объем выпущенных ипотечных ценных бумаг в РФ по типам секьюритизации, млрд. руб.

Из рисунка 2 следует, что секьюритизация ипотечных активов имеет положительную динамику с 2010 г. По мере выхода России из кризиса и восстановления экономики, объемы секьюритизационных сделок по ипотечным кредитам растут. Однако, мировой финансовый кризис 2008 г. заметно повлиял на секьюритизацию. До 2008 г. объемы секьюритизационных сделок увеличивались и достигли максимума за 2 года, но в момент кризиса количество сделок резко сократилось и продолжало падать до 2010 г. Это говорит о несовершенстве данного процесса в нашей стране. Конечно, определенные стандарты работы уже созданы, но они пока недостаточны для развития полноценного рынка.

Наиболее крупными компаниями, занимающимися выпуском ипотечных ценных бумаг в России являются: Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), осуществившее 13 выпусков ипотечных ценных бумаг; ВТБ24 — 1 выпуск трансграничной секьюритизации и 10 «внутренней»; ДельтаКредит — ипотечный банк, осуществивший 1 «внешнюю» секьюритизацию ипотечных кредитов и 4 «внутренних» и др. [1].

Безусловно, данный способ финансирования имеет ряд преимуществ для всех участников процесса. Так, для банка, дающего ипотечный кредит и формирующего пул активов на основе обязательств, это:

1. получение дополнительных денежных средств за счет продажи SPV пула активов;

2. расширение круга потенциальных инвесторов и источников финансирования без организации выпуска собственных ценных бумаг;

3. приобретение особого «знака качества» при проведении сделки секьюритизации, так как это говорит о том, что банк способен производить сложные продукты финансирования;

4. иногда — сокращение стоимости финансирования, так как затраты на секьюритизационную сделку могут оказаться ниже, чем нынешние затраты на осуществление традиционных способов финансирования (банковские кредиты, корпоративные облигации, векселя и т. п.);

5. сокращение или ликвидация кредитных рисков банка по секьюритизируемым активам посредством их передачи SPV, при которой, одновременно, остается возможность получения будущих прибылей по активам (SPV может передать банку свои финансовые результаты по итогу деятельности).

Для инвесторов, вкладывающих деньги в ценные бумаги на основе ипотек, можно выделить следующие преимущества [3, с. 118]:

1. возможность вкладывать деньги в активы, которые в отсутствие секьюритизации были бы им недоступны;

2. возможность получать более высокий доход (согласно мировой практике, ценные бумаги, обеспеченные активами, более стабильны в цене, чем корпоративные облигации, и имеют более высокий доход, по сравнению с государственными, банковскими и корпоративными облигациями с сопоставимым рейтингом);

3. возможность оптимизировать риски своих вложений (так как ипотечные ценные бумаги обеспечены пулом активов, риски в которых «рассеяны», то они менее подвержены экономическим и политическим рискам, а также риску снижения рейтинга единичного заемщика).

Однако не стоит забывать и о недостатках. Неконтролируемая секьюритизация может привести к серьезным последствиям. Здесь весьма показателен опыт США, т. к. подавляющее большинство ведущих финансовых аналитиков мира считают, что толчком к развитию мирового финансового

кризиса 2008 г. стал ипотечный кризис в США 2007 г., возникший в результате лопнувшего экономического «пузыря», в основе которого лежит секьюритизация ипотечных кредитов [2, с. 77]

В России рынок ипотечной секьюритизации находится на начальной стадии роста. И это дает нам своего рода преимущество — опираясь на зарубежный опыт секьюритизации, мы можем сформировать более эффективную систему.

Так, можно обозначить следующие меры, направленные на минимизацию рисков ипотечной секьюритизации, применительно к России:

1. *Разработать и внести ряд изменений в законодательную базу, относительно расширения круга полномочий и ответственности регулятора (органа, контролирующего секьюритизационные сделки и процессы). Это поможет усилить его роль в секьюритизационном процессе, а значит и усилит контроль за сделками.*

Наладив эффективный надзор, ориентированный на уменьшение рисков, можно избежать негативных последствий. В последние годы в России активно обсуждается вопрос о введении подобной меры. Но законодательных основ контроля практически нет, что не позволяет создать полноценную нормативную базу.

2. *Создать базы данных по сделкам с недвижимостью с регулированием прав доступа.*

Отслеживая кризисные явления в экономике, уполномоченным органам в первую очередь необходима полная и достоверная информация, а также требуются полномочия для принятия и реализации точных управленческих решений. Относительно рынка недвижимости сделать это несложно: посредством создания базы данных по базисным параметрам (цена, расположение, стоимость, метражи т. д.). Также, для сокращения сроков создания базы, для обезличивания данных и упрощения их обработки, каждому объекту недвижимости можно присвоить особый код.

На наш взгляд, осуществление перечисленных мер, позволит:

- обнаруживать зарождающиеся «пузыри» на рынке недвижимости;
- незамедлительно осуществлять регулирующие меры.

3. Улучшить точность оценок рейтинговых агентств по вторичным ценным бумагам, обеспеченным ипотечными активами.

Неверные оценки рейтинговых агентств стали одной из причин ипотечного кризиса США 2007 г. Однако, в настоящий момент, не создано альтернативной и более эффективной замены данным компаниям.

Для действенной работы финансового сектора, по нашему мнению, требуется ввести аккредитацию рейтинговых агентств и нынешних систем рейтингования. Также необходимо разработать улучшенные и общедоступные системы оценки качества эмитентов контролирующими органами; создать и внедрить фиксированные принципы присвоения рейтингов (например, ответственность рейтинговых агентств за присвоенные рейтинги, нормы раскрытия информации при присвоении рейтингов и т. д.). В настоящее время перечисленные требования в законодательстве РФ отсутствуют. Однако, данные меры могут увеличить прозрачность не только на рынке ипотечных ценных бумаг, но и на финансовых рынках в целом.

Таким образом, секьюритизация ипотеки — это механизм, который стимулирует важнейшие направления экономической активности. Данная техника финансирования имеет ряд преимуществ и, после доработки, механизмы секьюритизации ипотеки будут весьма полезны для экономики России.

Список литературы:

1. База сделок секьюритизации ипотеки — Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://rusipoteka.ru/profi/securitization/sek_yuritizaciya_ipotechnyh_kreditov/. (дата обращения 20. 11. 2014).

2. Ивакин И.К. Понятие, сущность и значение секьюритизации ипотечных кредитов для развития систем ипотечного жилищного кредитования // Рынок ценных бумаг. — 2014. — № 8 — с. 74—80. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.ipotekasystem.ru/processes/article.php?r=sk&id=144>. (дата обращения 16.11.2014).
3. Копейкина А.Б. Ипотечные ценные бумаги: учебник. М.: Институт экономики города, 2011. — 694 с.
4. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения 22.11.2014).
5. Тавасиев А.М., Кучинский К.А. Ипотечная секьюритизация — уроки прошлого и перспективы // Деньги и кредит. — 2010. — № 12 — С. 16—23.

МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Головко Ольга Александровна

*студент 3 курса, учетно-финансового факультета, направление
«Финансы и кредит» СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: olga1993.1993@mail.ru*

Глотова Ирина Михайловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Есть на свете всем известное высказывание «В Греции есть все» теперь можно продолжить «...и даже кризис». Какие же причины того, что даже такую процветающую страну, как Греция не задел финансовый кризис 2013 года?! Почему правительство всех без исключения государств боятся финансовых кризисов и можно ли сравнить финансово-экономический кризис с эпидемией?!

Финансовые кризисы являются очень распространенным явлением в современной экономике и приносят огромное количество проблем, как представителям бизнеса, так и правительствам. Финансовые кризисы, их механизмы и последствия довольно разнообразны. Для того чтобы лучше понимать суть происходящих явлений, полезно уметь идентифицировать кризисы. Для того, чтобы решить поставленную задачу относительно выявления понятия финансового кризиса, мы рассмотрим их типизацию и общие характеристики каждого из типов.

Под финансовым кризисом можно понимать различные ситуации, в процессе которых некоторые финансовые организации или активы (например, акции или облигации) резко теряют существенную часть своей стоимости.

Во-первых, финансовым кризисом можно назвать ситуацию, состояние, при котором нет смысла функционировать субъекты политической, социально-экономической и иной деятельности. А все это из-за недостатка финансовых ресурсов или в рамках прежней модели

финансового функционирования или организационного поведения, ранее целиком устраивавшего данный социально-экономический субъект.

Во-вторых, финансовым кризисом можно понять ситуацию, когда в процессе функционирования экономической системы или субъекта найдена проблема — критическое рассогласование между желаемым и действительным состоянием его финансов (денежных отношений) или финансовых ресурсов (фондов денежных средств).

На данный момент по своим последствиям финансовый кризис рассматривается в нескольких контекстах; финансовый кризис можно рассмотреть как источник финансового ущерба, шанс к улучшению

функционирования финансовой сферы, а также как момент неотложного принятия актуальных, финансовых решений, в том числе по изменению финансовой деятельности организации. Очевидно, что финансовые кризисы, в свою очередь, поражают финансовый сектор экономики, однако в силу того, что реальный сектор сильно связан с финансовым, в конце концов, данные кризисы рассматриваются во всех сферах экономики и приводят:

- к спаду производства,
- росту безработицы,
- снижению благосостояния населения.

Рассмотрим оценку результатов деятельности предприятий Ставропольского края, данные ими в 2010 году — посткризисное время краткосрочного периода. Согласно статистическим данным, несмотря на начало кризиса, разразившегося в 2009 году, итоги 2010 года показывают, что в экономике, в основном, удалось сохранить положительные тенденции развития края.

В основном по всем показателям наблюдался прирост производства работ и услуг. Например, объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами был равен

292770,6 млн. руб., что на 28,9 % больше, чем этот же показатель в 2008 году.

Анализируя сельскохозяйственное производство, равное 28,2 % в общем объеме отгруженной продукции, следует учесть, что истекший год был достаточно благоприятным для производителей продукции растениеводства. В 2009 году сельхозтоваропроизводители приобрели рекордный урожай зерновых и зернобобовых культур в объеме 8,7 млн. тонн. Это на 22,3 % больше, чем в 2008 году при средней урожайности 39,2 ц с га, или на 16,8 % выше уровня прошедшего года. Рост производства зерновых культур обеспечен, как на счет высокой урожайности, так и за счет расширения их посевных площадей (на 3,9 %).

Более благоприятные условия сложились и для других сельскохозяйственных культур, не учитывая винограда. Валовой сбор винограда сложился на 27,4 % ниже предыдущего года. В 1,3 раза больше собрано подсолнечника, в 1,4 раза — овощей и сахарной свеклы, на 17,8 % превышен показатель 2008 года по урожаю картофеля, на 16,7 % — плодов.

Заготовка кормов в 2008 году осуществлялась с опережающими темпами от уровня предыдущего года. По данным заключительного учета по состоянию на 1 декабря 2008 г. объем заготовленных кормов составил 562,4 тыс. т. к.ед. или на 19,4 % больше, чем в 2007 г. В среднем на одну условную голову скота приходится кормов по 16,9 ц.к.ед против 15,8 ц.к.ед. на 1 декабря 2007 г.

Реализация государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг.», которая сменила национальный проект «Развитие АПК», создает определенные условия для развития животноводства края. Отмечается прирост производства ряда видов животноводческой продукции, поголовья коров, овец и коз (в сравнении с их наличием в начале 2008 г. соответственно на 1,6 и 1,0 процента). Вместе с тем. не удалось сохранить поголовье крупного рогатого скота и птицы, которое сократилось

за год на 2,0 % и 2,5 % соответственно. Последствия африканской чумы привели к сокращению поголовья свиней на 13,7 %.

Так же инфляция в крае возросла по сравнению с общероссийским уровнем 2008 г. Не лучшим моментом так же является значительный рост напряженности на рынке труда, это все из-за того что сокращается на предприятиях количество рабочих мест, следовательно, и заявлений в службу занятости и перехода части из них на режим неполной рабочей недели.

Количество официально зарегистрированных безработных в крае увеличилась на 24 %, что привело на конец декабря 2009 года 31,5 тыс. человек, а 2,3 % экономически активного населения приобрели статус безработных. За декабрь прошедшего года в службу занятости за содействием в поиске работы обратились 9178 незанятых трудовой деятельностью людей, которые ищут работу — это почти на треть больше, чем в ноябре 2009 г., из них были выявлены безработные — 9129 человек, или в 1,9 раза больше, чем месяц назад.

Как и в предыдущие годы, так и в истекшем 2009 г., организации к концу начали резко понижать заявленную потребность в работниках; пик потребности пришелся на 2—3 кварталы 2009 г. в количестве 16,7—20,2 тыс. человек, а к концу декабря она снизилась до 8,9 тыс. человек (против 14,8 тыс. человек в конце декабря 2007 г.). Коэффициент напряженности (человек на 100 заявленных вакансий) увеличился до 340 в конце 2009 г. против 182 в конце 2008 г.

Несмотря на проходящий финансовый кризис в мировой экономике, в крае у большинства предприятий наблюдалось устойчивое финансовое состояние — сальдированный финансовый результат крупных и средних организаций (без С/х) за февраль — декабрь 2009 г. в настоящих ценах был равен 17,9 млрд. рублей, что в 1,6 раза больше соответствующего периода предыдущего года. Положительный финансовый результат деятельности обеспечили 73,9 % наблюдаемых организаций края. Сумма прибыли равна 20,9 млрд. руб., а сумма понесенных предприятиями убытков — 33 млрд. рублей, Следовательно, в объеме полученной прибыли 64,9 % приходится на обрабатывающие производства (в том числе 55,7 % — на химическое производство), 7,7 % —

предприятия оптовой и розничной торговли, 7 % — на организации по производству и распределению электроэнергии. 5 % — трубопроводный транспорт.

В структуре финансовых платежей и расчетов хозяйствующих субъектов среди просроченных составляющих наблюдалось увеличение кредиторской задолженности (на 31 %) и снижение дебиторской задолженности (в 1,7 раза) по сравнению с суммой на начало 2009 г. Их объемы на 1 декабря предыдущего года были равны в сумме следовательно 9,9 и 6,8 млрд. рублей, а вот просроченная кредиторская задолженность в общем объеме была равна 11,6 % против 12,5 % в начале текущего года, дебиторской следовательно 6,8 % против 18,1 %.

Внешнеторговый оборот края за 2008 год составил 1788,8 млн. долларов не увеличился по сравнению с 2007 г. на 34,1 %. в том числе экспорт — на 30,2 %, импорт — в 1,4 раза, а вот сальдо торгового баланса сложилось так: объем экспорта превысил объем импорта на 656 млн. долларов или в 2,2 раза (в 2008 г. — следовательно, на 540,5 млн. долларов, или в 2,2 раза).

Из числа отраслей, которые имеют не очень желаемую динамику производственных показателей, можно отметить лишь перевозку грузов предприятиями автотранспорта.

Однако, представленные выше показатели, показывают нам динамику экономической деятельности за январь-декабрь 2008 г. и 2009 г. Изучение основных экономических и социальных показателей за некоторые месяцы, в момент всеобщего признания кризиса и без него, проявляет обратную картину: только производство электроэнергии, газа и воды, строительство и пассажирооборот предприятий транспорта увеличилась в динамике с ноября 2008 года по ноябрь 2009 года на 32,2 %, 7,9 % и 1,3 % соответственно. Производство всех остальных видов продукции было снижено.

Можно сказать, что сильного влияния финансово-экономического кризиса на экономику региона не наблюдается. Следует учесть, что достижение

положительных результатов в экономике региона обеспечено организациями в первое полугодие 2009 года, то есть в то время, когда речи о кризисе не было.

Может быть, влияние проявившегося кризиса, обнажило проблемы современного предпринимательства. В целом же, можно предположить, что большую роль во вспышке большинства финансовых кризисов играет политическая составляющая.

Список литературы:

1. Нижегородцев Р.М, А.С. Стрелецкий Мировой финансовый кризис. Причины, механизмы, последствия Издательство: Либроком, 2010 г.
2. Портал о мировом финансовом кризисе. Истинные причины мирового финансового кризиса 2008—2009 [Электрон. ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://about-crisis.ru/reason>. — Дата доступа: 15.10.2009г
3. Шимов В.Н. Мировой финансово-экономический кризис: последствия и пути их преодоления // Белорусский экономический журнал. 2009. № 2.

АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВУЗОВСКИХ РАЗРАБОТОК

Денисова Екатерина Александровна
студент 3 курса, кафедра экономики НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: katyunya-denisova@list.ru

Погарская Ольга Сергеевна
научный руководитель, ст. преподаватель, кафедра экономики НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: pogarskaya@bsu.edu.ru

Повышение роли высокотехнологичной наукоемкой продукции на мировом рынке требует особого внимания по отношению к разработке и внедрению совершенно новой или обновленной продукции или технологии. Наиболее значимым составляющим модели инновационного развития (модели Тройной спирали, которая основана на изучении сложного взаимодействия трех ключевых элементов: университеты-бизнес-власть) являются именно вузы, которые на данный момент времени представляют собой важнейшие элементы научно-технического развития страны [9, с. 1].

Наиболее актуальными признаются вопросы уничтожения существующего разрыва между стадией НИОКР и применением на практике полученных результатов в производстве, которое является причиной провала многих отечественных и зарубежных инновационных проектов [8, с. 18].

Предотвратить такой разрыв можно с помощью реализации такого подхода, при котором наиболее значимым ресурсом и источником конкурентных преимуществ выступают способности реагировать на изменения и возможности реконфигурации комбинаций определенных ресурсов на каждой стадии развития проекта.

Жизненный цикл вузовской разработки — это определенный период времени, в течение которого инновация имеет активную жизненную силу и приносит производителю и/или продавцу какую-либо реальную выгоду (прибыль). Концепция жизненного цикла разработок оказывает большое

влияние на планирование производства и на организацию инновационного процесса. Данная роль заключается в следующих положениях:

- концепция жизненного цикла инновационного проекта заставляет руководителя хозяйствующего субъекта подводить итог хозяйственной деятельности как в настоящем времени, так и по отношению к будущему;
- данная концепция делает необходимым проведение систематической работы по планированию производства высокотехнологичной продукции;
- концепция жизненного цикла разработок представляет собой основу анализа и планирования инновации. При анализе можно определить, на какой стадии жизненного цикла находится разработка, какова ее перспектива, когда начнется резкий спад и когда она закончит свое существование [1, с. 421].

Жизненный цикл каждого инновационного проекта представлен следующими стадиями:

- зарождением, которое сопровождается реализацией необходимого объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проектированием и созданием партии разработки;
- рост (промышленное освоение с одновременным выходом продукта на рынок);
- зрелость (стадия, характеризующаяся массовым производством и увеличенным объемом продаж);
- насыщение рынка (максимальный объем производства и максимальный объем продаж);
- упадок (снижение объемов производства и уход разработанной инновации с мирового рынка).

Существуют также жизненные циклы разработок, различающиеся видами инновационных проектов. Эти отличия характеризуют прежде всего общую продолжительность цикла, продолжительность каждой стадии внутри отдельного цикла, особенности развития самого цикла, разное количество стадий. Виды и количество стадий жизненного цикла зависят от особенностей той или иной разработки. Однако у каждой из данных инноваций имеется

«стержневая», т. е. базовая основа жизненного цикла, имеющая определенные стадии [6, с. 756].

Различают жизненный цикл инновационного продукта и жизненный цикл инновационной операции или процедуры.

Жизненный цикл инновационного продукта представляет собой период его наличия на мировом рынке или теория, которая описывает реализацию продукта с момента его поступления на рынок и до завершения процесса его производства или совершения замены на более актуальный и востребованный товар.

Существуют следующие общие характеристики отдельных видов продуктов:

- каждый товар обладает определенным периодом времени пребывания на рынке;
- жизненный цикл продукции представлен отдельными фазами, следующими друг за другом;
- каждая фаза подразумевает отдельный подход и применение особой стратегии к каждому отдельно взятому продукту [7, с. 738].

Стадии жизненного цикла каждого продукта:

1. разработка нового товара;
2. его выход на рынок;
3. развитие мирового рынка;
4. стабилизация данного рынка;
5. уменьшение рынка;
6. подъем рынка;
7. падение рынка.

Стадия разработки совершенно нового товара подразумевает организацию производителем инновационного процесса. На данной стадии происходит вложение капитала. На данном этапе осуществляются разработки нового проекта, маркетинговые исследования в целях прогнозирования возможного объема спроса на данный продукт. Именно на данной стадии предприятие

должно окончательно решить — на какие именно продукты и рынки необходимо обращать наибольшее внимание. Необходимо понять, чего именно стремится достичь та или иная организация в ходе разработки и распространения новой продукции — получения наибольшей прибыли и наиболее выгодного положения на данном рынке или же каких-то иных целей.

На данный момент существует большое количество источников идей для разработки новых проектов и товаров. Одним из них являются потребители. На основе проведенного анализа жалоб и предложений потребителей, обсуждений и опросов группы можно определить наиболее значимые потребности и найти пути их удовлетворения.

Такие пути удовлетворения человеческих потребностей следует преобразовать в замыслы товаров. Замысел товара — это проработанный вариант идеи, который выражен наиболее важными для потребителя понятиями. Проверка замысла товара определяется его применением для удовлетворения соответствующих потребностей потребителей. Рыночные исследования характеризуют возможную перспективу товара на рынке.

Этап выведения на рынок наступает с момента распространения продукции и ее продажа. Процедура выведения товара на рынок нуждается в определенном количестве времени, а сбыт в этот период обычно происходит медленно. Данный этап характеризуется также низким объемом продаж, высокими расходами, низкой долей прибыли на единицу продукции, незначительной конкуренцией.

Стадия развития рынка характеризуется увеличением объема продаж продукции. Продолжительность такого периода показывает время, в течение которого новый продукт активно продается и рынок достигает определенного предела насыщения этим продуктом.

На стадии роста существенно возрастает спрос, что позволяет расширить производство данной продукции. Сбыт на этой стадии зависит от признания и распространения (или диффузии) товара. Кроме того, на данном этапе можно наблюдать превышение спроса над предложением и увеличение прибыли.

Для максимального продления периода интенсивного роста объема продаж и быстрого роста рынка можно увеличить качество новой продукции, наделив ее дополнительными свойствами; использовать новые направления распределения; своевременно уменьшить цены с целью привлечения дополнительного наибольшего числа потребителей.

Стадия стабилизации рынка показывает, что рынок уже содержит большой объем данного товара, продажа достигает какого-то определенного предела и дальнейшего ее роста уже не предвидеться.

На этапе зрелости сокращаются темпы роста объемов продаж, сбыт осуществляется по мере насыщения рынка. Потребление на душу населения уменьшается. Конкуренция достигает максимального значения. На данном этапе можно использовать стратегию улучшения качества, которую используют с целью совершенствование функциональных характеристик продукта, в том числе долговечности, надежности, скорости, вкуса. Данная стратегия будет эффективной в том случае, если качество можно улучшить.

Стадия уменьшения рынка (упадок) характеризуется сокращением сбыта товара, однако еще существует спрос на данный продукт и, следовательно, существуют все необходимые предпосылки к увеличению объема продажи данной продукции.

Стадия подъема рынка — продолжение предыдущего этапа. Раз спрос на продукт существует, то производитель начинает рассматривать условия спроса, изменять свою кадровую и ценовую политику, применять различные способы и формы материального стимулирования продажи продукта как продавца (премии), так и покупателя (призы, скидки).

Все это позволит производителю или продавцу увеличить объем продажи товара на какой-то временной период. Но он уже не сможет возрасти до ранее достигнутого предела. Стадия подъема рынка характеризуется значительно коротким периодом времени и переходит в последний этап — стадию падения рынка [6, с. 790].

Стадия падения рынка показывает резкое уменьшение объемов продажи товара, т. е. его падение до нуля. На этом этапе осуществляется полная реализация продукта или полное приостановление его продажи из-за его ненужности покупателям.

Данная стадия представляет собой устойчивое сокращение спроса и рынка. Покупатели теряют интерес к тому или иному товару, возникают лишние производственные мощности. Создаются товары-заменители, осуществляется уменьшение цен и производства товара [7, с. 735].

Существуют также и другое понимание относительно основных стадий жизненного цикла продукции. В зависимости от особенностей, различий форм существования продукции, способов воздействия на ее свойства можно выделить следующие стадии:

1. Исследование и проектирование.
2. Изготовление.
3. Обращение и реализация.
4. Использование, эксплуатация.
5. Утилизация [1, с. 424].

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что жизненный цикл нового товара представляет собой продолжительность периода его существования от начальной формы до выхода продукции из употребления и ее утилизации.

Развитие бизнеса многих организаций основано на управлении жизненным циклом инновационных проектов. Недочеты в процессе управления жизненным циклом приводят к ряду различных последствий, которые негативно сказываются на всей деятельности предприятия [2, с. 239].

Можно насчитать 5 укрупнённых стадий жизненного цикла инноваций:

1. исследовательская, которая представляет собой создание новых идей (изобретений, патентов, открытий), их аккумуляции, конкурсного отбора и формирования предложений для коммерческого использования и продвижения;

2. техническая — фильтрация предлагаемых идей и разработок, превращение их в действующие прототипы и добавление к прототипам технологии производства, предложение инновационных проектов предпринимателям;

3. производственная, представляющая собой отбор инновационных проектов, выпуск новой наукоёмкой продукции в мелкосерийном и массовом производстве;

4. диффузия инноваций — государственное, хозрасчётное, корпоративное и рыночное распространение нововведений;

5. рутинизация, т.е. растворение и перенос новизны нововведения.

Достоинства жизнециклической концепции инноваций проявляются в обеспечении:

- учета фактора времени,
- выявления центральной тенденции процесса,
- наглядности динамики преобразований,
- логики развертывания инновационного процесса,
- возможности применения альтернативных методов прогнозирования [5, с. 569].

Наиболее важным преимуществом жизнециклической концепции является создание математических моделей жизненных циклов. Наиболее результативные возможности для принятия оптимальных решений инновационный менеджер получает на основании анализа и детального изучения жизненного цикла организации как открытой системы [3, с. 854].

Инновационное предпринимательство, выступая в качестве бизнес-процесса, включает в себя такие стадии, как: поиск инновационной идеи, создание бизнес-плана инновационного проекта, поиск необходимых ресурсов, управление созданным предприятием.

Следует также отметить, что на каждой из данных стадий аналитик располагает достаточно различным объемом, качеством и полнотой исходной информации для оценки эффективности инвестиционного проекта [8, с. 19].

С учетом того, что накопление знаний по проекту осуществляется нарастающее по мере его перехода на новый этап, появляется необходимость привлечения новых знаний для принятия верного управленческого решения в отношении конкретного проекта.

Последствия неверных решений, принятых на ранней стадии развития технологии (РСРТ), увеличиваются по мере прохождения стадий жизненного цикла, поэтому конкурентные преимущества той или иной продукции должны быть обеспечены уже на РСРТ [9, с. 2].

Чем раньше будет осуществлена корректировка показателей качества проекта, тем легче его будет коммерциализовать. Для обеспечения конкурентоспособности вузовских разработок рекомендуется на следующий этап проектирования переходить только после достижения необходимого уровня экономической эффективности, качества и конкурентоспособности товара средствами предыдущего этапа, имея при этом полный набор необходимых и достаточных знаний.

Инновационный цикл проектов не позволяет получить детальное представление о том, что нужно делать с идеей, чтобы нарастить ее коммерческий потенциал [4, с. 460].

С целью решения этой проблемы, необходимо управление знаниями посредством комплементарного взаимодействия между различными «игроками», как в пределах цепочки создания стоимости, так и вне ее. Для согласования позиций различных игроков относительно единой для всех цели в условиях неопределенности внешних и внутренних условий и разнонаправленности векторов интересов, наиболее эффективными являются методы использования экспертного знания, позволяющие существенно повысить точность как оценочных, так и прогнозных моделей за счёт расширения круга рассматриваемых параметров, как количественных, так и качественных, что значительно позволяет приблизить модели к реальности. Такая оценка позволит повысить эффективность процедуры экспертизы проекта вузовских разработок и снять неопределенности получения экономической выгоды.

Список литературы:

1. Гличев А.В. Жизненные циклы инновации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: РИА «Стандарты и качество», 2001. — 420—424 с.
2. Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Воробьев В.П. Инновационный менеджмент. М.:ИНФРА-М, 2002. — 234—245 с.
3. Инновации в технологических системах и их развитие: Учебник для вузов / Под ред. д.э.н., проф. О.П. Молчановой. М.: Вита-Пресс, 2001. — 854 с.
4. Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2001. — 456—464 с.
5. Кондратьева С.И. Развитие технологических систем в экономике: Практикум. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг»: МУПК, 2002. — 566—570 с.
6. Малеева С.Б., Савруков Н.Т. Экономические основы технологического развития. СПб: Политехника, 2000. — 740—792 с.
7. Медынский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 735—743 с.
8. Погарская О.С. Университетский трансфер технологий как ключевой фактор развития российской экономики знаний // Международный научно-теоретический журнал «Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права». — 2013. — Вып. 4 (48). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://vestnik.buker.ru/arh/2013_4/Rus2013\(4\).pdf](http://vestnik.buker.ru/arh/2013_4/Rus2013(4).pdf) (дата обращения 10.12.2014).
9. Kalugin V.A., Pogarskaya O.S., Malikhina I.O. The principles and methods of the appraisal of commercialization projects of the universities innovations // World Applied Sciences Journal. — 2013. — Volume 25. — Number 1. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/6960/1/Kalugin_Principles_Methods_Appraisal.pdf (дата обращения 11.12.2014).

РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИИ В ПЕРИОД ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО

Денисова Дарья Викторовна

*студент 4 курса, факультет экономики и финансов СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: Denisova_705@mail.ru*

Присяжная Раиса Ивановна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Последнее время политическую ситуацию в мире, в частности в России, нельзя назвать стабильной. События, произошедшие в мире, сказались на развитии нашей страны. После введенных санкций ситуация обострилась, и чтобы защитить свое производство и дать шанс возродиться пищевой промышленности в России было введено продовольственное эмбарго. Эта мера представляет собой ограничение ввоза отдельных видов продукции из стран Европейского союза, а также США, Норвегии, Канады и Австралии [4]. Продовольственное эмбарго — это отличный шанс дать возможность для развития отечественного производства, а также выявить слабые стороны в нашей пищевой промышленности. Одной из отраслей, которую задели ответные санкции является рыбная промышленность. И сразу после введения Указа Президента от 6 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» произошел общественный резонанс со стороны предприятий рыбной промышленности, и на поверхности оказалась главная проблема с которой она не в состоянии справиться в наши дни без помощи иностранных компаний. А именно, отсутствие мальков лосося и форели, необходимые для аквакультуры. После этого было введено послабление в виде Постановления Правительства от 20 августа 2014 г. № 830 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778», благодаря которому был разрешен ввоз мальков форели

и лосося для аквакультуры [3]. Для того чтобы понять насколько была зависима наша экономика от продукции стран попавших под санкции рассмотрим рис. 1.



Рисунок 1. Импорт рыбы в деталях [1]

Из рис. 1 мы видим, что Россия в значительной степени зависела от продукции из стран, попавших под российское продовольственное эмбарго. Рассмотрим проблемы, стоящие перед рыбной отраслью в России при лишении почти половины импортной продукции и какие возможности и перспективы ей представляются.

1. Одной из главных проблем является отсутствие аквакультуры, в частности разведение мальков лосося и форели, которые являются основополагающим сырьем для разведения рыб с целью дальнейшего ее использования в разных отраслях экономики. К сожалению, данный вид бизнеса не очень привлекателен для инвесторов, так как является затратным и процесс его реализации носит долговременный характер, т. е. для того чтобы предприятие начало нормально функционировать необходимо минимум 3 года. Как известно, период действия продовольственного эмбарго рассчитан на 1 год, что приводит нас ко второй проблеме.

2. Непродолжительность действия ответных санкций, со стороны России. Неуверенность инвесторов в дальнейших действиях государственной власти

по отношению к поддержке национальной продукции ведет к снижению привлекательности вложений в новые для России виды бизнеса, а также увеличению уже имеющихся мощностей. Непрозрачность экономики, незащищенность бизнеса и высокий уровень коррупции — главные проблемы для привлечения инвесторов, не только после введения санкций, но и на всем протяжении существования России.

3. Одной из главных проблем для населения является повышение цен. Нестабильность рубля, и как следствие повышение курса иностранных валют и рост инфляции в течении 2014 года нашли отражение в повышении цен на продовольственные товары, что сказывается в изменении спроса на отдельные виды продукции, в частности замены дорогих видов рыб более дешевыми в потребительной корзине. Также существует еще один важных фактор повышения цен, а именно увеличения стоимости продукции со стороны российских поставщиков, что связано с желанием увеличения прибыли благодаря отсутствию конкурентов со стороны иностранных компаний, что не всегда успешно регулируется со стороны Федеральной Антимонопольной службы.

4. Проблема, которая может поставить под удар все протекционистскую политику, проводимую государством — это обход экономических санкций, благодаря транспортировке запрещенной продукции через другие страны, не попавшие под эмбарго. Так, последнее время мы видим тройное увеличение спроса на импортную продукцию со стороны республики Беларусь, что может настораживать, ведь это может являться отличным шансом для обхода закона и ухода от ответственности при перевозке продукции из запрещенных стран. Данная проблема существует в различных секторах экономики при условии ее реформирования и введения новых законопроектов. Всегда находятся лазейки в законе, благодаря которым изобретаются новые «серые» схемы для ведения бизнеса.

Возможности, которые представляются для рыбной отрасли, благодаря отказу от иностранной продукции ряда европейской стран.

1. Потенциал для роста российской продукции на прилавках, что несравненно является плюсом для развития нашей экономики и увеличения конкурентоспособности нашей продукции. Так по данным Александра Фомина, президента Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ), объем импорта в августе-октябре 2014 года упал по сравнению с аналогичным периодом 2013-го по живой рыбе на 31 %, по охлажденной — на 64 % [2].

2. Возможности для небольших компаний выбиться на рынок в условиях спада конкуренции со стороны импортной продукции. Так, последнее время такие крупные ретейлеры как x5 retail group в поисках новых партнеров в условиях ограничения ввоза иностранной продукции рассматривают региональных поставщиков, а также заинтересованы во вложении средств в развитие этих компаний.

3. Развитие аквакультуры, как новой отрасли, для полного перехода на отечественную продукцию, с ее начала процесса, т. е. выращивания мальков. Это даст нам возможность полностью отказаться от иностранной продукции и использовать отечественное сырье.

С момента Указа Президента прошло более 4 месяцев и уже можно заметить в каком направлении развивается рыбная промышленность. Наиболее яркими примерами являются:

1. Увеличение цен на рыбную продукцию, что связано с замедлением развития экономики нашей страны, ростом стоимости иностранной валюты, заменой старых поставщиков новыми партнерами из стран Латинской Америки, Фарерских островов, Китая, что увеличивает стоимость логистических перевозок и влечет за собой изменение стоимости.

2. Собственное выращивание лосося компанией «Русское море», что увеличило ее прибыль на 13,4 % по сравнению с аналогичным периодом в 2013 году. В этом тезисе заключаются 2 положительных момента: начало собственного выращивания и увеличение прибыли.

3. Оживление « Новочеркасского рыбокомбината». Это является примером заинтересованности вложений в развитие рыбной отрасли со стороны инвесторов, которые видят в ней перспективы. По данным новых владельцев первая продукция будет выпущена уже в 2015 году.

4. Сетевые магазины переориентировались на партнерства с небольшими региональными компаниями, что является отличным шансом для небольших компаний проявить себя и в дальнейшем увеличить свою долю на рынке, посредством расширения производства.

5. Внесение изменений в закон об аквакультуре, который находится на стадии обсуждения и подразумевает отказ от торгов на рыбоводческие площади для компаний, занимающихся разведением мальков тихоокеанского лосося.

6. Субсидирование железнодорожных перевозок рыбы в центр страны.

7. Введение налоговых каникул на 2-ух летний период для новых предприятий, что ослабит их нагрузку и даст шанс на развитие и возможность быть конкурентоспособными.

8. Осуществление государственной программы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 314 «Развитие рыбохозяйственного комплекса». Данная программа предусматривает решения 5 задач:

- Организация рыболовства;
- Развитие аквакультуры;
- Наука и инновация;
- Охрана и контроль;
- Модернизация и стимулирование;
- Обеспечение создания условий для реализации государственной программы.

Так рассмотрев состояние рыбной отрасли в России можно сделать вывод, что ее дальнейшее развитие будет зависеть от принимаемых государством решений, а также постоянства законодательной базы, что на данный момент является проблемой для привлечения инвесторов в Российскую экономику.

Отказ от иностранной продукции сталкивает нас с рядом проблем и неудобств, ввиду потерь старых партнеров, и необходимо время для того чтобы перефокусироваться на новых союзников, а также развитие новых областей бизнеса для экономики нашей страны.

На мой взгляд, ответные санкции в сфере пищевой промышленности отличный шанс для отказа от иностранной продукции, освоение новых видов бизнеса и повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Список литературы:

1. Бизнес-журнал — 29.08.2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://b-mag.ru/2014/importozameshhenie/berem-lososya/attachment/2014-09-30-1/#prettyPhoto\[slides\]/0](http://b-mag.ru/2014/importozameshhenie/berem-lososya/attachment/2014-09-30-1/#prettyPhoto[slides]/0) (дата обращения 15.12.2014).
2. Боярский А. Хитрая еда // Коммерсантъ деньги — 15.12.14. — № 49. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2624279?isSearch=True> (дата обращения 15.12.2014).
3. Постановления Правительства от 20 августа 2014 г. № 830 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://government.ru/media/files/41d4fd237c91ea4213b0.pdf> (дата обращения 15.12.2014).
4. Указ Президента от 6 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/558039/> (дата обращения 15.12.2014).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ

Богданова Марина Алексеевна

Дружинец Валентина Евгеньевна

Жвырблевская Юлия Андреевна

студенты 3 курса, кафедры менеджмента ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

E-mail: light_darkness@mail.ru

Салтыков Максим Александрович

научный руководитель, канд. экон. наук, ст. преподаватель ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

Актуальность темы рынка ценных бумаг не оставляет сомнений. Экономика России развивается по рыночному пути, а рынок ценных бумаг — неотъемлемый элемент рыночной экономики. Инфраструктура рынка последние годы динамично развивается, количество эмитентов, выпуска ценных бумаг и участников рынка увеличивается, повышается их профессиональный уровень. Нарастает и количество операций с ценными бумагами. Рынок ценных бумаг является и таким финансовым институтом, который осуществляет функцию формирования вложения капиталов. Как правильно отметил В.А. Семененко, важнейшей задачей экономического развития страны, которая отвечает более масштабной задаче по формированию эффективной финансовой системы, способствующей развитию реального сектора экономики, а впоследствии, росту благосостояния граждан Российской Федерации является становление эффективных институциональных структур российского рынка ценных бумаг [3, с. 6].

Однако Российская Федерация на сегодняшний день является государством, где такой институт как рынок ценных бумаг сформировался не полностью и не совсем качественно. Он подвержен значительным изменениям.

Перед нашим государством в настоящее время стоят задачи: сформировать эффективный рынок ценных бумаг, использовать весь его потенциал как отрасли развития и роста инвестиций, сформировать эффективную систему-

регулятор оборота российских ценных бумаг. Чтобы решить эти задачи, необходимо более глубокое исследование рынка ценных бумаг в России как института, его природы. Необходимо также обосновать практические направления развития данного рынка.

В конце 90-х гг. XX века регулирование рынка ценных бумаг государством начинает развиваться более полно. Особенно с принятием Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральных законов «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг». На нем появились такие инструменты как ОБР (1999 г.), ипотечные облигации с правительственной гарантией, муниципальные облигации, государственные сберегательные облигации (2005 г.), а также с 2000 г. расширилось число выпуска ценных бумаг корпораций. Сейчас в этом плане, несмотря на мировой финансовый кризис, на российском рынке ценных бумаг сохраняется положительная динамика развития [3, с. 10].

Если говорить об этапе развития рынка ценных бумаг на сегодняшний день, то важнейшей его особенностью является формирование современного законодательства, определившего пути цивилизованного развития фондового рынка. Увеличивается число участников фондового рынка, происходит быстрое развитие страховых и негосударственных пенсионных фондов, в стране образовался крупный рынок векселей. Созданы организации инфраструктуры фондового рынка, такие как регистраторы, депозитарии, расчетные палаты.

Функционирование российского рынка ценных бумаг на протяжении всего своего развития отличается особенностью: ведущее место в общем объеме рассматриваемого рынка занимает рынок государственных ценных бумаг. Количество государственных ценных бумаг на фондовом рынке России и в настоящий момент значительно. Они представляют собой наиболее развитый рыночный способ формирования государственного долга [2, с. 242].

По мнению некоторых исследователей, в нашей стране сложилась смешанная, полицентрическая модель рынка ценных бумаг, на котором одновременно и с равными правами присутствуют коммерческие банки,

фондовые биржи и другие финансовые институты [2, с. 243]. На рынке функционируют в большом количестве корпорации, акции которых могут обращаться на рынке; на рынке действуют значительное число финансовых институтов; население склонно к операциям с фондовыми ценностями; внутренний рынок открыт в большой степени; на рынке существует многообразие инструментов; концентрируются интеллектуальные ресурсы.

В настоящее время российский рынок государственных ценных бумаг представляет несколько видов государственных долговых обязательств. Он типичный крупный развивающийся рынок. И имеет двойственную характеристику. С одной стороны рост положительных количественных и качественных изменений высок. С другой, имеется множество проблем. Они препятствуют более эффективному его развитию.

Резкий спад фондового рынка России в прошлые годы, по мнению А.М. Герасимова, выявил одну из его самых слабых сторон — малое число внутренних инвестиционных ресурсов. Этот ресурс попадает на рынок через инвестиционные, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, банки и т. д. [1, с. 26]. Другими словами, основная причина падения рынка в преобладании спекулятивных ресурсов и внешних источников поступления из фондов. Происходит резкий отток иностранного капитала в то время, когда на западных рынках существуют противоположные проблемы, например, ликвидность.

Кроме того, рынок ценных бумаг в России значительно подвержен факту влияния изменений цен на основное сырье: нефти, газа, металлов. Предприятия ТЭК (топливно-энергетического комплекса) сохраняют высокую концентрацию капитализации и оборотов в своих акциях. Таким образом, с задачей эффективного перераспределения ресурсов наш фондовый рынок не справляется.

Как полагают же А.О. Чеглакова и М.С. Агафонова, сейчас благоприятное время для вхождения в рынок, так как российские ценные бумаги показывают предвиденный и хороший рост, операции на рынке ценных бумаг преимущественно приносят доход. Даже больше: рост российского рынка

ценных бумаг уже не первый год отличается положительной динамикой, на будущее так же прогнозируется стабильный рост, как объемов, так и доходов от вложенных денег [5, с. 141].

На данный момент для российского фондового рынка принципиально важен рост объемов и привлечение на рынок новых лиц, выпускающих ценные бумаги. Также большое значение имеет привлечение на рынок частных инвесторов. Рынок станет менее реагирующим на различные колебания и изменения, если в нем будет больше участвовать частных инвесторов. Для решения этой задачи предстоит провести программу, основным направлением которой выступает финансовое просвещение населения, а также ряд маркетинговых мероприятий, имеющих общей целью представить фондовый рынок для инвестора в наиболее привлекательном ключе. Подобные мероприятия в результате должны показывать инвестору возможность получения доходов при соответствующей и благоприятной рыночной конъюнктуре [4, с. 336].

Итак, в современном государстве рыночная экономика характеризуется сложной системой множества разнообразных специализированных рынков. Взаимодействие этих рынков определяет экономический механизм государства.

В современном мире происходит глобализация рыночного пространства. Именно при этом процессе функционирование рынка ценных бумаг имеет очень большое значение. Финансовые источники экономического роста государства формируются именно в этой сфере. Где инвестиционные ресурсы скапливаются и распределяются между производствами, отраслями и экономиками различных государств.

Таким образом, состояние фондового рынка показывает, насколько высок потенциал экономики и экономической системы в целом. И что важно, рынок ценных бумаг прогнозирует экономику реально существующую, ее поведение.

В системе финансового рынка место рынка ценных бумаг зависит от соотношения объемов различных операций на отдельных рынках, входящих в рынок ценных бумаг. Что определяет уровень развития экономики страны,

степень экономической, политической и социальной стабильности, а также насколько долго будет существовать национальный рынок ценных бумаг.

Фондовый рынок имеет значительную, а в рыночной экономике — незаменимую, роль двигателя инновационного прогрессивного развития, сильного стимулятора притока капиталов. А также роль регулятора действия тех сил, которые стремятся препятствовать установлению экономического равновесия.

Список литературы:

1. Герасимов А.М. Мировой экономический кризис и рынок ценных бумаг в России // Вестник КГТУ. — 2010. — № 24. — С. 26—29.
2. Григорьев Д.В. История развития рынка ценных бумаг в России // Российский юридический журнал. — 2009. — № 5. — С. 241—244.
3. Никифорова В.Д. Рынок ценных бумаг. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 160 с.
4. Сердцева О.А. Рынок ценных бумаг России: проблемы и перспективы развития в современных условиях // Вестник Костромского государственного университета. — 2011. — № 2. — с. 336—338.
5. Чеглакова А.О., Агафонова М.С. Рынок ценных бумаг в России // Успехи современного естествознания. — 2012. — № 4. — С. 141—142.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ В ЕВРАЗЭС ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ

Еганян Гайк Карленович

Новикова Екатерина Олеговна

*студенты 4 курса, Экономического факультета СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: gayk6412@mail.ru*

Собченко Наталья Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук Учетно-финансового факультета
СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Одним из важнейших детерминантов экономического развития стран является их интеграция в мировое хозяйство. В современном мире экономические интеграционные процессы разворачиваются в области торговли, финансов и в валютной сфере. Ускорение темпов социально-экономического развития стран постсоветского пространства также требует усиления интеграции между ними во всех сферах экономической жизни [2, с. 38]. В октябре 2000 г. в Астане (Казахстан) Россия, Беларусь, Казахстан, Таджикистан и Киргизия подписали Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). В качестве одной из задач ЕврАзЭС поставлено согласование принципов и условий перехода на единую валюту [3, с. 62].

Учитывая разную скорость экономической интеграции стран — членов ЕврАзЭС друг с другом, в рамках Сообщества несколько стран могут формировать интеграционные объединения более высокого уровня. В июле 2010 г. было создано единое таможенное пространство (Таможенный союз ЕврАзЭС), в который вошли три страны: Россия, Беларусь и Казахстан. С 1 января 2012 г. Беларусь, Россия и Казахстан создали Единое экономическое пространство, а с 1 января 2015 г. вступает в силу Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕЭС). Введение единой валюты может быть осуществлено в рамках не всего Сообщества, а только группы стран. Это

требует оценки возможных макроэкономических последствий введения единой валюты в ЕврАзЭС, баланса выгод и издержек.

Оценка макроэкономических последствий введения единой валюты в ЕврАзЭС является достаточно сложной проблемой и требует комплексного подхода. Особенностью ЕврАзЭС (в отличие, например, от зоны евро) является наличие в нем одной крупной (по численности населения и ВВП) страны — России. Численность населения России в 3,5 раза больше численности населения в остальных странах Сообщества, а ВВП по ППС — в 8,3 раза. При введении единой валюты следует учитывать и сильное различие по показателю ВВП (по ППС) на душу населения среди стран Сообщества. Так, например, в России он более чем в 10 раз больше, чем в Киргизии (табл. 1).

Таблица 1.

Сравнительная характеристика численности населения и ВВП стран — членов ЕврАзЭС¹

Страна	Численность населения (2014 г.)		ВВП по ППС (2013 г.)		Среднедушевой ВВП по ППС (тыс. дол.США)
	Млн. чел.	Доля в ЕврАзЭС (%)	Млрд. дол. США	Доля в ЕврАзЭС (%)	
Россия	143,7	78,0	3373	89,3	23,5
Казахстан	17,2	9,3	230	6,1	13,4
Беларусь	9,5	5,2	145	3,8	15,3
Таджикистан	8,2	4,4	18	0,5	2,2
Киргизия	5,7	3,1	13	0,3	2,3
Итого:	184,3	100,0	3779	100,0	18,37

Учитывая эти особенности, при анализе макроэкономических последствий введения единой валюты в ЕврАзЭС будем исходить из допущения, что Россия является условной большой экономикой, а остальные члены Сообщества — условной малой экономикой. Такое допущение позволяет выявить наиболее важные и существенные последствия, которые могут иметь место при введении в Сообществе единой валюты. Другой особенностью при введении единой валюты в ЕврАзЭС является крайне высокая зависимость макроэкономических показателей России от цен на углеводороды на мировом рынке [1, с. 174].

¹ Источник: данные Всемирного банка (www.worldbank.org).

Несмотря на всю многофакторность процесса курсообразования, повышение или снижение цен на углеводороды для российской экономики по-прежнему является главным и наиболее сильным детерминантом, воздействующим на темпы роста экономики, уровень занятости, состояния государственных и муниципальных финансов и прочее.

Рассмотрим воздействие изменения цен на углеводороды на экономику России и остальных стран ЕврАзЭС при введении ими единой валюты. Для упрощения рассмотрим ситуацию для двух стран: России (условная большая страна) и любой другой страны-члена или группы стран — членов ЕврАзЭС (обозначим как условную малую страну X). Для условной малой страны колебания цен на углеводороды не оказывают существенного влияния на экономику. При введении валюты состояние экономики страны X также станет зависеть от колебаний цен на углеводороды. Теперь последовательно рассмотрим две ситуации: рост цен на углеводороды и снижение (падение) цен на углеводороды.

1. Рост цен на углеводороды. В этом случае Россия будет получать более высокие валютные поступления от экспорта углеводородов, что приведет к повышению курса единой валюты, увеличению импорта в зону единой валюты (валютная зона), снижению ценовой конкурентоспособности местных товаров, сокращению производства и экспорта товаров не нефтегазового сектора экономики. Но, несмотря на сокращение производства в отраслях, конкурирующих с импортом и в экспортно ориентированных не нефтегазовых отраслях, ВВП увеличится за счет роста добавленной стоимости в сфере импортораспределения и смежных с ней сферах и отраслях. Увеличение спроса на рабочую силу в импортораспределении и смежных сферах и отраслях будет больше величины высвобождения рабочей силы в отраслях, конкурирующих с импортом и экспортно ориентированных отраслях. В итоге общий уровень безработицы должен снизиться. Реальные среднедушевые доходы увеличатся, федеральный бюджет будет сводиться с профицитом, что создаст возможность

погашения государственного долга и накопления государственных финансовых резервов.

Обратим внимание, что изменения объема производства и ВВП могут носить диаметрально противоположный характер. Так, при росте цен на углеводороды объем производства в России может сокращаться, в то время как ВВП — расти. Это связано с тем, что импорт будет вытеснять с рынка отечественные товары и одновременно создавать добавленную стоимость в процессе движения импортных товаров от их ввоза на территорию страны до конечного покупателя. Цена импортных товаров у конечного покупателя может быть в разы больше их таможенной стоимости. Таким образом, сокращение объема производства национальных товаров будет сопровождаться ростом ВВП, с экономической точки зрения представляющим собой также сумму добавленной стоимости, созданной в стране в течение года. Наоборот, при падении экспортных цен на углеводороды объем производства национальных товаров будет расти на фоне сокращения ВВП.

Страна X, будучи в зоне единой валюты, также столкнется с проблемой сокращения производства товаров в отраслях, конкурирующих с импортом, и в экспортно ориентированных отраслях. Но она при этом не получит более высоких валютных доходов, как Россия. В итоге она не сможет значительно увеличить потребление импортных товаров, происходящих из стран, находящихся вне зоны единой валюты. Как следствие, сокращение занятости в отраслях, конкурирующих с импортом, не будет столь значительным, как в России, хотя сокращение занятости в экспортных отраслях может быть сопоставимо. Прирост занятости в сфере импортораспределения не перекроет снижения занятости в отраслях, конкурирующих с импортом, и в экспортных отраслях, что приведет к некоторому повышению уровня безработицы в стране. Объем ВВП понизится, а центральный бюджет будет сводиться с дефицитом, что приведет к увеличению государственного долга (и/или снижению объема ранее накопленных государственных финансовых резервов).

Заметим, что если бы страна X использовала собственную национальную валюту, то смогла бы избежать негативных последствий, которые будут оказывать влияние на ее экономику посредством изменения курса национальной валюты к российскому рублю: курс рубля укреплялся бы, а курс валюты страны X оставался либо без изменений, либо укрепился бы на меньшую величину из-за наличия торгово-экономических отношений между странами. В условиях единой валюты такое сделать оказывается невозможным, и условная малая страна X столкнется с экономическими проблемами, которые не могут быть устранены либо в результате падения цен на углеводороды, либо перемещения факторов производства и товаров между странами зоны единой валюты, они могут быть частично решены за счет создания этими странами стабилизационного финансового механизма.

2. Снижение цен на углеводороды. В этом случае социально-экономические и финансово-экономические процессы будут носить характер, диаметрально противоположный тем, которые были описаны выше. Падение цен на углеводороды снизит поступление валютных доходов в Россию и вызовет девальвацию единой валюты. Это, в свою очередь, приведет к постепенному росту объема производства в импортозамещающих и экспортно ориентированных нефтегазовых отраслях. Общий уровень безработицы увеличится за счет превышения численности лиц, высвобождающихся в сферах импортораспределения и связанных с ними сферах и отраслях, по сравнению с численностью лиц, принимаемых на работу в импортозамещающие экспортно ориентированные нефтегазовые отрасли экономики. Объем ВВП в целом сократится, а его структура изменится с увеличением создания добавленной стоимости не в сферах торговли и услуг, а в сфере производства. Среднедушевые реальные доходы понизятся. Доходы бюджетной системы и особенно федерального бюджета сократятся, что приведет к появлению дефицита федерального бюджета и необходимости расходования накопленных государственных финансовых резервов и увеличения государственного долга. В стране X также будет расширяться производство за счет увеличения спроса

на национальные товары: увеличение внутреннего спроса вызовет рост производства и предложения товаров, замещающих импортные товары; увеличение внешнего спроса — за счет снижения цен национальных товаров в других странах, выраженных в иностранной валюте. Произойдет снижение (но незначительное) общего уровня безработицы в стране за счет превышения численности лиц, принимаемых на работу в сфере производства, над численностью лиц, высвобождающихся из сферы импортораспределения. ВВП будет иметь тенденцию к росту за счет создания добавленной стоимости в сфере производства. Среднедушевые реальные доходы населения также будут иметь тенденцию к росту. Доходы бюджетной системы будут расти, ликвидируя бюджетный дефицит. По мере развития внутреннего производства может образоваться профицит центрального бюджета, что позволит сократить государственный долг и/или сформировать государственные финансовые резервы.

Итак, вхождение условной малой страны X в зону единой валюты с Россией повысит процикличность ее экономики, сделав ее социально-экономическое развитие неустойчивым. Однако здесь необходимо сопоставлять выгоды и издержки, которые может получить и иметь страна X от нахождения в зоне единой валюты с Россией, а также выгоды и издержки для России. В относительном выражении выгоды и издержки условной малой по отношению к России страны будут больше, чем для России. Соответственно, «чистая выгода» (которая фактически может принять и отрицательное значение — «чистых издержек») в относительном выражении (по отношению к ВВП) для условной малой страны будет больше, чем у России. Поэтому, вступая в зону единой валюты, условная малая страна может иметь как большие макроэкономические риски, так и большой выигрыш.

С позиции теории оптимальных валютных зон, страны, вошедшие в зону единой валюты, должны обеспечить максимальную свободу движения факторов и продуктов производства (товаров, работ, услуг, капиталов и рабочей силы). Это позволит им в большей степени защитить себя от негативных воздействий

экономических шоков. Так, в рассмотренном примере рост цен на углеводороды должен привести к:

- миграции рабочей силы из страны X в Россию из-за роста в ее экономике средней заработной платы. В итоге это должно привести к росту средней заработной платы в стране X;
- переводу капиталов из России в страну X из-за повышения доходности инвестиций в ее экономике, из-за разницы в уровне средней заработной платы;
- увеличению физического и стоимостного объема экспорта товаров из страны X в Россию, что повысит степень интеграции экономик зоны единой валюты.

Падение цен на углеводороды на мировом рынке вызовет процессы, симметричные описанным.

Таким образом, установление режима свободного перемещения между странами зоны единой валюты факторов и продуктов производства, с нашей точки зрения, позволит экономике условной малой страны X гибче преодолевать негативные последствия, связанные с процикличностью российской экономики, во многом зависящей от изменения цен на углеводороды.

На макроэкономическую совместимость стран существенное влияние также оказывает тип экономической системы страны. Так, например, могут возникнуть макроэкономические проблемы в случае объединения в единую валютную зону двух стран с различным типом экономических систем: одна страна — с высоким уровнем развития рыночной системы, а другая — с высоким уровнем государственного вмешательства в экономику. Наиболее ярким примером «макроэкономической несовместимости» является, с одной стороны, экономика КНР, а с другой — экономики Гонконга и Макао.

С нашей точки зрения, в условиях процикличности экономик стран — членов зоны единой валюты и наличия асимметричных шоков могло бы быть целесообразным создание стабилизационного фонда зоны единой валюты (СФЕВ), в котором будут аккумулироваться профициты бюджета одного

государства и использоваться на покрытие дефицита бюджета другого государства.

Таким образом, можно сделать вывод, что создание в рамках ЕврАзЭС зоны единой валюты может иметь как выгоды, так и издержки для стран, которые в нее войдут.

Список литературы:

1. Борисов А.Н. Валютная интеграция как одна из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе // Экономические науки. — 2012. — № 7 (92). — С. 171—179.
2. Макаровский М.Д. Стратегическая цель интеграционного сотрудничества ЕврАзЭС в валютной сфере // Международная экономика. — 2011. — № 5. — С. 38—42. Макаровский М.Д. Стратегическая цель интеграционного сотрудничества ЕврАзЭС в валютной сфере // Международная экономика. — 2011. — № 5. — С. 38—42.
3. Харитонов Ю.Н. Предпосылки и необходимость создания единой валюты для стран, входящих в ЕврАзЭС // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. — 2010. — № 1. — С. 62—65.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА
В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. ВЫЯВЛЕНИЕ СВЯЗИ
МЕЖДУ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ
И УРОВНЕМ ИНФЛЯЦИИ
С ПОМОЩЬЮ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА**

Емельянова Кира Николаевна

*студент III курса, факультета менеджмента, кафедра экономической теории
и экономической политики СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург.
E-mail: eme-kira@yandex.ru*

Силаева Светлана Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры статистики
и эконометрики, СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Датировать зарождение и становление теории институциональных ловушек можно 1999-ым годом, когда вышла статья российского экономиста В.М. Полтеровича «Институциональные ловушки и экономические реформы». В своей работе он дал достаточно точное и ёмкое определение «институциональных ловушек» и привел полный свод всех механизмов, эффектов и принципов, лежащих в их основе. Согласно этому определению «институциональная ловушка — это неэффективная устойчивая норма, имеющая самоподдерживающийся характер» [2, с. 14]. Данное явление — одна из самых серьезных проблем, с которой сталкиваются органы власти при проведении реформ. Осуществляя изменения какого-либо института, не связанные с трансформацией правил по другим институтам, правительство создает тупиковую ситуацию для решения стоящих перед ним задач. Институциональные ловушки непосредственно связаны с отсутствием согласованности макроэкономических регуляторов. Преобразования институтов не могут осуществляться хаотично, ведь в экономике всё взаимосвязано. Таким образом, институциональные ловушки препятствуют течению социально-экономических процессов и долгосрочному росту экономики.

К числу институциональных ловушек экономики РФ можно отнести инвестиционную институциональную ловушку. Проявляется она в преобладании

краткосрочных инвестиций над долгосрочными, в слабой инвестиционной, особенно инновационной, активности бизнеса и государства. Экономические агенты сегодня ориентированы скорее на получение природной ренты, чем на вложения в долгосрочные проекты. При той высокой степени износа ОПФ (47,7 % на конец 2012 года) [3, с. 73], характеризующей современный парк оборудования промышленности РФ, поддержание высоких темпов роста ВВП без опережающего роста инвестиций невозможно. И сейчас, в условиях санкций ЕС и США в отношении России, по сути, стоит вопрос: останется ли РФ поставщиком сырьевых ресурсов на мировой рынок и импортером высокотехнологичной продукции, страной «второго эшелона», или она восстановит свой промышленный потенциал, статус индустриального государства и перейдет от 3—4-го технологических укладов к 5-му, характеризующемуся высокой инновационной инвестиционной активностью как государства, так и частного сектора, к модели «тройной спирали» — взаимодействия власти, бизнеса и науки.

Причина возникновения данной ловушки такова: в конце XX века в России выгода экономических субъектов от краткосрочных операций, в том числе от купли-продажи импортных товаров, во много раз превышала выгоды от производственных инвестиций, которые, в большинстве своем, не окупались, так как в результате широкомасштабного передела собственности решающую роль в определении стратегии предприятия, его целей, ценовой и продуктово-ассортиментной политик играло слово не того, кто эффективнее и рациональнее управлял производством, вкладывал в него денежные средства, а того, кто оказался «в нужное время в нужном месте». После нескольких неудачных попыток долгосрочного инвестирования экономические агенты были вынуждены менять модель поведения и перенаправить свою деятельность на краткосрочные сделки, имеющие высокую прибыльность.

Инвестиционная ловушка достаточно тесно соприкасается с институциональной ловушкой, возникшей из-за экспорта природных ресурсов. Так, наличие больших запасов природных ресурсов и их активный экспорт

способствуют переходу от производственной деятельности к поиску ренты, в результате чего ни бизнес, ни государство не стремятся вкладывать денежные средства в обрабатывающую промышленность. В итоге, темпы роста обрабатывающего сектора также снижаются, а добывающего и сектора услуг, соответственно, растут (в отечественной классификации к услугам относятся трубопроводный транспорт и торговля ресурсами). Что и наблюдалось экономике РФ в течение двух последних десятилетий.

Создание в России новой экономики возможно только с развитым обрабатывающим сектором при наличии современных основных средств. И на форуме «Россия зовет!» В.В. Путин поставил задачу: «К 2015 году инвестиции в основной капитал должны составлять не менее 25 % ВВП» [4]. Но, как отмечалось ранее, степень износа ОПФ достаточно высока, а инвестиции в основной капитал в России очень малы: по данным Росстата за 2013 год объем инвестиций в ОС составил 13 трлн. 220,5 млрд. рублей, что составляет менее 20 % ВВП [3, с. 156]. Можно выделить следующие причины низкой инвестиционной активности отечественных предприятий: недостаток собственных средств, нестабильная макроэкономическая ситуация, высокие процентные ставки по кредитам в банках, а так же высокий уровень инфляции, что мы и докажем с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Итак, необходимо выяснить: есть ли связь, и какова она между объемом инвестиций в основной капитал (Y) и уровнем инфляции (x) (см. Таблицу 1).

Таблица 1.

Необходимые данные для корреляционно-регрессионного анализа [3, с. 156, с. 332]

Год	Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	Инфляция, выраженная в % относительно предыдущего периода.
2000	1165234,20	20,10
2001	1504712,10	18,80
2002	1762407,30	15,06
2003	2186365,20	11,99
2004	2865013,90	11,74
2005	3611109,00	10,91
2006	4730022,90	9,00

2007	6716222,40	11,87
2008	8781616,40	13,28
2009	7976012,80	8,80
2010	9152096,00	8,78
2011	11035652,00	6,10
2012	12586090,00	6,58

Из таблицы дисперсионного анализа, созданной с помощью MS Excel, следует, что уравнение регрессии имеет вид: $Y=14082268-712351,67 \times x_1$, где $b_1 = -712351,67$, значит, на 712351,67 млн. руб. в среднем уменьшится объем инвестиций в основной капитал при увеличении на 1 % уровня инфляции.

Линейный коэффициент корреляции равен $r_{yx} = -0,78$, данное значение говорит нам о том, что связь между результатом — объемом инвестиций в основной капитал и фактором - уровнем инфляции присутствует, она обратная, линейная и тесная.

Коэффициент детерминации равен $R^2 = 0,6$ — таким образом, 60 % вариации объема инвестиций в основной капитал обусловлено вариацией уровня инфляции (или в 60% случаев изменение уровня инфляции приводит к изменению объема инвестиций в основной капитал).

Средний коэффициент эластичности: $\varepsilon = -712351,67 \times \frac{11,77}{5697888,78} = -1,47$ — показывает: с уменьшением уровня инфляции на 1% и неизменном уровне других факторов объем инвестиций в основной капитал увеличится в среднем от своей величины на 1,47 %.

Средняя ошибка аппроксимации: $A = 59\% > 10\%$, свидетельствует, что качество модели не удовлетворительно и данное уравнение не желательно использовать, однако высока вероятность того, что коэффициент аппроксимации дает такое большое значения ошибки не из-за неадекватности модели, а из-за характера исходных данных.

Критерий Фишера: $F = 16,61 > F_{\phi} = 4,84$, значит, наше уравнение регрессии при малой выборке можно признать статистически значимым/надежным, так как эмпирическое значение критерия Фишера больше табличного.

Фактические t-критерии Стьюдента $t_t = t_b = 4,08$ так же больше теоретических ($t_t = 2,2$), что говорит о том, что параметры b и r_{yx} значимы.

Таким образом, с помощью эконометрического метода подтверждено ($R^2=0,6$ при $F_f > Ft$) непосредственное влияние уровня инфляции на объем инвестиций в основной капитал.

Стоит подчеркнуть, что в последние годы инвестиции государства в ОС растут несколько быстрее частных. В 2010—2011 годах суммарно на федеральные и региональные инвестиции приходилось 26,4—26,7 % всех инвестиций в стране [3, с. 158].

Что касается инвестиций в инновационную деятельность, то РФ традиционно отстает по уровню национальных расходов на НИОКР. Общий объем государственных и частных расходов на НИОКР в течение 2013 года относительно ВВП в РФ составил всего 1,16 % [3, с. 461]. Крупный бизнес в России можно назвать вялым и незаинтересованным, в отличие от крупного бизнеса развитых стран, который играет основную роль в разработке и диффузии инноваций. Так, РФ представлена всего 3-мя участниками в рейтинге 1400 крупнейших по абсолютным затратам на НИОКР компаний мира, ежегодно составляемом Joint Research Centre: «Газпром», АвтоВАЗ и «ЛУКОЙЛ» [1]. Причин этому несколько: низкий спрос на инновации в российской экономике, предпочтение импорта высокотехнологичного оборудования из других стран, низкая отдача от реализации новейших разработок и повышенные риски при инвестициях в инновационные проекты.

Выход из рассматриваемой ловушки достаточно труден, так как экономическим агентам необходимо осознать выгоду от долгосрочных инвестиций, что само по себе небыстрый процесс. И логично предположить, что главную роль в процессе выхода из этой ловушки должно сыграть государство, поскольку в условия институционального неравновесия ни один другой агент не способен принимать эффективные долгосрочные решения; оно должно в полной мере переориентировать краткосрочную модель вложения инвестиций на долгосрочную. Ведь не чувствуя уверенности в будущем,

экономические агенты ставят перед собой исключительно краткосрочные задачи, стремятся к личному обогащению, а «невидимая рука» несовершенного рынка еще не научилась трансформировать эгоистическое поведение субъектов в общественно полезное.

Список литературы:

1. Зайко А. Большие и вялые // Эксперт. — 2011. — № 39. — С. 15—18.
2. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998. — 37 с.
3. Россия в цифрах, 2012: крат. стат. сб. / Федер. служба гос. статистики; [редкол.: А.Е. Суринов и др.]. М.: Росстат, 2012. — 573 с.
4. Фомченков Т. Сценарий написан // Российская газета. — 2012. — № 864. — С. 2—3.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА МОНТЕ-КАРЛО ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Ефремова Елена Алексеевна

*студент 5 курса, кафедры МММЭ, ОГУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: elena6.9@mail.ru*

Прядкина Вера Алексеевна

*студент 5 курса, кафедры МММЭ, ОГУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: verapryadkina@mail.ru*

Инвестиции представляют собой долгосрочные вложения финансовых и экономических ресурсов с целью получения доходов в будущем. Они являются ключевым фактором при создании или развитии организации, реализации инвестиционного проекта. При этом важно весь инвестиционный процесс в целом: предварительный анализ, мониторинг, коррекция инвестиционного проекта в процессе выполнения и его завершение.

Наиболее важным элементом анализа инвестиционных проектов является оценка рисков. Риск — это возможность возникновения в ходе реализации проекта условий, при которых наступят негативные последствия для участников проекта и значительное сокращение или отсутствие доходов инвестиционного проекта [6].

Инвестиционный риск — это такой риск, в результате которого происходит обесценивание вложений капитала, возникает опасность потери инвестиций (или неполучения полной отдачи от них) и непредвиденных финансовых потерь (утрата доходов, капитала, снижение прибыли) в ситуации неопределенности условий инвестирования средств [3].

Показатели и методы оценки эффективности инвестиционного проекта используются, во-первых, для определения эффективности инвестиционного проекта (когда необходимо принять решение: утвердить или отклонить проект); во-вторых, для сравнения альтернативных инвестиционных проектов (если требуется выбрать проект из нескольких альтернативных).

Методы количественной оценки предполагают численное определение величины риска инвестиционного проекта. Если точные оценки параметров задать невозможно, однако есть возможность определить интервалы возможного колебания показателей. В этом случае можно использовать метод имитационного моделирования Монте-Карло, который формирует множество возможных случайных сценариев. Результат анализа риска выражается в виде вероятности [1].

Практическое применение данного метода продемонстрировало широкие возможности его использования в инвестиционном проектировании, особенно в условиях неопределённости и риска.

Идея метода заключается в соединении анализа чувствительности и вероятностных распределений факторов модели. Вместо создания отдельных сценариев (наилучший, наихудший и наиболее вероятный), в имитационном методе генерируются сотни возможных комбинаций факторов с учётом их вероятностного распределения. [6]

Алгоритм метода Монте-Карло включает следующие этапы:

1. установление взаимосвязи между исходными и выходными показателями в виде математического уравнения или неравенства;
2. задание законов распределения вероятностей для ключевых параметров модели;
3. проведение компьютерной имитации значений ключевых параметров модели.
4. расчет основных характеристик распределений исходных и выходных показателей;
5. проведение анализа полученных результатов (графический и количественный) и принятие решения.

Рассмотрим применение метода Монте-Карло на примере инвестиционного проекта для строительной компании, которая рассматривает вопрос о приобретении патента для последующего производства нового вида строительного материала. Данный материал отличается высокой прочностью,

низкой теплопроводностью, водонепроницаемостью и хорошей звукоизоляцией. Стоимость патента составляет \$ 3,4 млн. Срок проекта составляет три года. Рынок строительных материалов является весьма конкурентным. Конкуренция со стороны других материалов может привести к снижению цены ниже предполагаемой. Также из-за влияния конкуренции трудно точно предсказать объем продаж строительного материала. Помимо цены и объема продаж не поддаются точному прогнозу будущая себестоимость материала и операционные издержки. Очень часто себестоимость и издержки превышают прогнозируемые. Кроме того, они могут колебаться год от года. Основная информация по проекту представлена в таблице 1. Себестоимость и операционные издержки рассчитываются как некоторый процент от объема продаж.

Таблица 1.

Характеристики инвестиционного проекта

Показатель, закон распределения	1 год			2 год			3 год		
	Ставка налога на прибыль (T)	32 %							
Ставка дисконтирования (r)	10 %								
Цена за шт (треугольное) (P), \$	5,90	6,00	6,10	5,95	6,05	6,15	6,00	6,10	6,20
Объем продаж (нормальное) (Q), шт	802 000		25 000	967 000		30 000	1 132 000		25 000
Себестоимость (треугольное) (C), %	50	55	65	50	55	65	50	55	65
Операционные издержки (нормальное) (V), %	15		2	15		2	15		2

Составим математическую модель задачи.

Рассмотрим движение денежных средств как численный ряд, состоящий из последовательности распределенных во времени денежных платежей CF_0, CF_1, \dots, CF_n . Каждый элемент этого ряда CF_t представляет собой разность между всеми поступлениями денежных средств и расходами на заданном временном отрезке проведения финансовой операции. Таким образом, величина CF_t может иметь как положительный, так и отрицательный знак.

Математическая модель согласно исходной постановке задачи имеет следующий вид:

$$CF_t = PQ(1 - C)(1 - V)(1 - T), \quad (1)$$

где: T — ставка налога на прибыль;

r — ставка дисконтирования;

P — цена упаковки;

Q — объем продаж;

C — себестоимость;

V — операционные издержки.

Рассмотрим основные показатели оценки эффективности инвестиционных проектов:

1. чистый приведенный доход (стоимость) — разность между дисконтированными показателями чистого дохода и первоначальными инвестициями [4];

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^T \frac{NCF_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где: NCF_t — чистый денежный доход для t -го периода;

T — число плановых периодов;

r — ставка дисконтирования;

I — первоначальные инвестиции.

Если чистый приведенный доход имеет положительный знак ($NPV > 0$), это означает, что в течение своей экономической жизни проект возместит первоначальные затраты I , обеспечит получение прибыли согласно заданной ставке дисконтирования r , а также ее некоторый резерв, равный NPV . Если чистый приведенный доход имеет отрицательный знак ($NPV < 0$), то проект убыточен. Если чистый приведенный доход равен нулю ($NPV = 0$), то проект только окупает первоначальные затраты и не приносит дохода.

2. внутренняя норма доходности (IRR) — такая расчетная ставка, при которой первоначальные инвестиционные затраты окупаются, но не приносят прибыль [4];

$$-I + \sum_{t=1}^T \frac{NCF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

Если $r < IRR$, то инвестиции имеют смысл, в противном случае проект отклоняется.

3. дисконтированный индекс рентабельности (DPI) характеризует доход, приходящийся на единицу затрат;

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{I}$$

Чтобы проект был приемлемым дисконтированный индекс рентабельности должен быть больше единицы ($DPI > 1$).

Если величина критерия $DPI > 1$, то современная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции, тем самым обеспечивая наличие положительной величины NPV. В этом случае проект следует принять. При $DPI = 1$ величина $NPV = 0$, и инвестиции не приносят дохода. Если $DPI < 1$, то проект не обеспечивает заданного уровня рентабельности и его следует отклонить [4].

4. дисконтный срок окупаемости (DPP) — число лет, необходимое для того, чтобы сумма дисконтированных на момент окончания инвестиционных затрат чистых доходов была равна размеру инвестиций [4];

$$DPP = \frac{I}{\frac{\sum_{t=1}^T \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{T}}$$

Для реализации метода Монте-Карло для данного примера разработано специальное программное средство в среде программирования Delphi 7.0

для проведения имитационных расчетов прибыльности инвестиционного проекта, которое необходимо по следующим причинам: осуществление многократного повторения имитационных экспериментов, значительное упрощение обработки результатов имитаций, графическое представление результатов.

Метод Монте-Карло

Начальные инвестиции: 3400000

Срок проекта: 3

Ставка налога на прибыль: 0,32

Ставка дисконтирования: 0,1

Число итераций: 1000

Расчитать

Сохранить

Гистограмма

Цена упаковки

	min	mean	max
1год	5,9	6	6,1
2год	5,95	6,05	6,15
3год	6	6,1	6,2

Себестоимость

	min	mean	max
1год	0,5	0,55	0,65
2год	0,5	0,55	0,65
3год	0,5	0,55	0,65

Объем продаж

	M	D
1год	802000	25000
2год	967000	30000
3год	1132000	25000

Операционные издержки

	M	D
1год	0,15	0,02
2год	0,15	0,02
3год	0,15	0,02

Рисунок 1. Ввод исходных данных

Согласно рисунку 2, среднее значение чистого приведенного дохода (NPV) составило 218352,445 \$. Отсюда следует, что в течение своей экономической жизни проект возместит первоначальные затраты, обеспечит получение прибыли.

Внутренняя норма доходности (IRR) составила в среднем 13,4 %. Так как $r < IRR$, т. е. $10 \% < 13,4 \%$, инвестиции имеют смысл, проект следует принять.

Дисконтированный индекс рентабельности (DPI) составил 1,064, т. е. современная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции, обеспечивая тем самым наличие положительной величины NPV. При этом норма рентабельности превышает единицу, и проект следует принять.

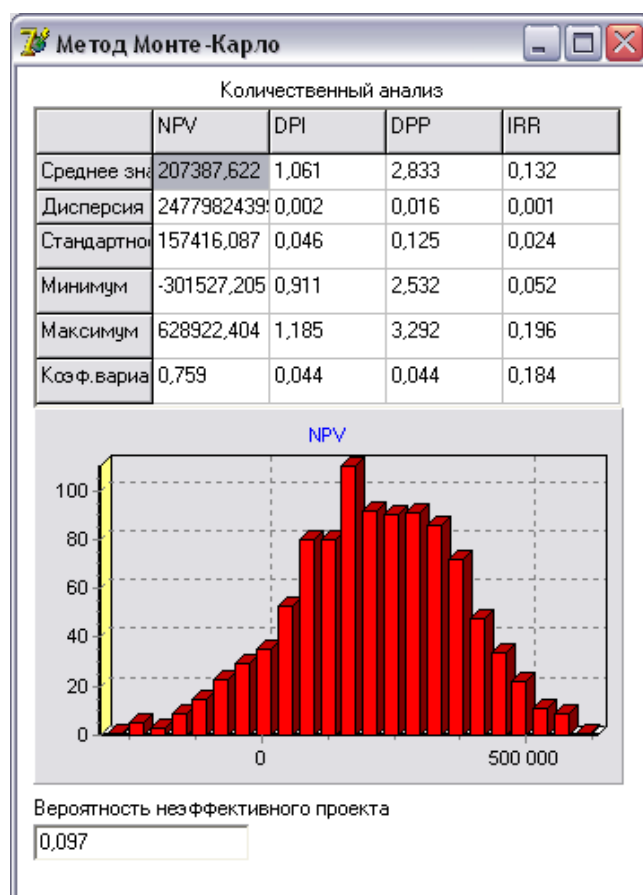


Рисунок 2. Результаты работы программного средства «Метод Монте-Карло»

Дисконтный срок окупаемости (DPP) составил 2,825, т. е. сумма дисконтированных на момент окончания инвестиций чистых доходов станет равной размеру инвестиций через 2 года и 10 месяцев. А так как срок данного проекта 3 года, то можно заключить, что проект возместит первоначальные вложения в заданный срок.

Анализ по методу Монте-Карло показывает: вероятность того, что NPV проекта будет положительный, не является стопроцентной. Согласно гистограмме распределения NPV, существует вероятность (почти 10 %) того, что NPV проекта окажется отрицательным. Таким образом, в 10 % всех случаев при определенной комбинации факторов компания понесет потери. В то же время при благоприятном стечении факторов NPV проекта может превышать 693467,445 \$.

Таким образом, с помощью метода Монте-Карло была проведена оценка рисков инвестиционного проекта для строительной компании при различных

комбинациях факторов. В целом проект оказался прибыльным и руководству компании рекомендуется приобрести патент для последующего производства нового вида строительного материала.

Список литературы:

1. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] : учеб. пособие для вузов / В.М. Гранатуров. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Дело и Сервис, 2002. — 160 с.
2. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе : учеб. пособие для вузов / А.М. Дубров [и др.]; под ред. Б.А. Лагоши. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2001. — 224 с.
3. Королев В.Ю. Математические основы теории риска / Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я.: Учебн. пособ. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007. — 544 с.
4. Челмакина, Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / Л. Челмакина // Проблемы теории и практики управления, — 2007. — № 9. — с. 69—75.
5. Чернов И.В. Разработка и защита инвестиционных бизнес-проектов / Чернов И.В. // Финансовый менеджмент, — 2007. — № 5. — с. 39—54.
6. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций / Шапкин А.С., Шапкин В.А.: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. — 880 с.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Жвырблевская Юлия Андреевна

Богданова Марина Алексеевна

Дружинец Валентина Евгеньевна

студенты 3 курса, кафедра менеджмента ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

E-mail: light_darkness@mail.ru

Салтыков Максим Александрович

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

В современных условиях финансы являются основным инструментом формирования геополитического ландшафта и подлинной власти в глобальном масштабе. Именно поэтому России необходима высокоэффективная суверенная денежно-эмиссионная и финансово-банковская система. Как правильно отмечают А. Отырба и А. Кобяков, основной функцией национального финансово-банковского порядка на современном этапе является обеспечение финансовой самодостаточности государства, необходимой не только для его полноценного социально-экономического развития, но и сохранения политического суверенитета [5].

Материально-техническое обеспечение народного хозяйства всегда было важнейшей составляющей бюджетного фонда России. За период, когда сохранялась стабильно высокая цена на нефтяные котировки, наша страна накопила внушительный финансовый запас, который должен был служить гарантом стабильности экономики и национального суверенитета. В условиях же международных санкций, которые были направлены против России летом 2014 года, правительству необходимо рационально и осторожно распределить накопленные средства для поддержания финансовой стабильности и экономического роста страны [1, с. 12].

Западные санкции включают в себя практически полный спектр инструментов экономического давления на Россию. Они касаются российских активов, находящихся в юрисдикции США и их союзников и подвергающихся угрозе конфискации, отзываются предоставленные западными банками кредиты и сворачиваются инвестиции, власти США и их союзники по НАТО принуждают к продаже активов в России и выводу капитала за рубеж (с этим частично связан всплеск «бегства капиталов», которое в 2014 году может превысить 100 млрд. долл. [2]), затрудняются международные платежи и снижается суверенный кредитный рейтинг РФ, приостанавливаются многие совместные с западными корпорациями экономические проекты, сворачивается внешняя торговля (российские товары и услуги не покупаются, западные не продаются).

Вместе с тем это не доказывает безнадежность попыток вывести российскую экономику на путь модернизации и самостоятельного развития. Применение экономических санкций создаёт стимул для наращивания инвестиций в модернизацию и развитие российской экономики за счёт сокращения оттока капитала и перехода на внутренние источники кредита.

Для снижения рисков российской экономики со стороны возможного принудительного сокращения объемов зарубежных инвестиций государство уже пообещало как банкам, так и нефинансовым организациям осуществить ряд мер государственной поддержки. Для крупного бизнеса это может быть выражено в целевой поддержке инвестиционных проектов, для малого и среднего — в ускорении начала работы Агентства кредитных гарантий. Банкам обещано необычайно длинное рефинансирование со стороны ЦБ РФ.

Как считает И. Степанов, эти меры в краткосрочной перспективе вполне способны микшировать эффект санкций и снижения рейтингов, не допустить скачка инфляции и обвала рубля [7].

Однако они могут стать лишь отсрочкой глобальных проблем отечественной экономики, отчетливо видимых и до ситуации с Украиной, которая лишь обострила и усилила существующие российские риски.

Для формирования современной национальной кредитно-финансовой системы, подъема инвестиционной активности в целях модернизации и развития российской экономики, замещения отзываемых вследствие антироссийских санкций внешних кредитов необходима комплексная система мер, в частности:

1. Настройка денежно-кредитной системы на развитие и расширение возможностей кредитования реального сектора: это переход в основном на внутренние источники монетизации; переход на регулирование денежного предложения посредством установления ставки рефинансирования и проведение денежной эмиссии преимущественно для рефинансирования коммерческих банков под залог кредитных требований к производственным предприятиям, облигаций государства и институтов развития.

2. Создание необходимых условий для увеличения мощности российской валютно-финансовой системы: это последовательное замещение инвалютных займов российских банков и корпораций рублевыми кредитами с предоставлением соответствующего фонди-рования со стороны ЦБ; расширение инструментов регулирования спроса и предложения иностранной валюты; фиксация котировок обменного курса иностранных валют в привязке к рублю.

3. Увеличение потенциала и безопасности российской денежной системы и упрочение ее положения в мировой экономике, придание рублю функций международной резервной валюты и формирование московского финансового центра: стимулирование перехода во взаимных расчетах в СНГ на рубли, в расчетах с ЕС — на рубли и евро, с Китаем — на рубли и юани; организация биржевой торговли нефтью, нефтепродуктами, лесом, минеральными удобрениями, металлами, другими сырьевыми товарами в рублях.

4. Предупреждение дальнейших потерь российской финансовой системы вследствие неэквивалентного внешнеэкономического обмена и защиты финансового рынка от угрозы дестабилизации в связи с антироссийскими санкциями, т.е. пресечение незаконных операций по вывозу капитала, сопровождающихся уклонением от уплаты налогов; прекращение дискриминации отечественных

заемщиков и эмитентов перед иностранными; введение ограничения на объемы забалансовых зарубежных активов и обязательств перед нерезидентами по дериватам российских организаций.

5. Деофшоризация и прекращение незаконного вывоза капитала [3, с. 112].

Что касается банковской системы, то она является составной и очень важной частью экономики страны, она органично включена не только в финансовый, но и в производственный циклы. Банковская система и отрасли экономики оказывают взаимное влияние друг на друга, что проявляется как в формировании ресурсов банковской системы (в основной своей части это средства клиентов банка), так и в качестве банковских активов, которое зависит от финансового состояния его клиентов. В свою очередь, состояние банковской системы влияет на развитие реального сектора экономики; кредитование банками расширенного воспроизводства возможно только при наличии крепкой капитальной базы, достаточного уровня капитализации банков для кредитования крупных клиентов, поддержания необходимого уровня ликвидности [6, с. 5].

В 2014 году банковская система страны столкнулась с беспрецедентной ситуацией, когда в отношении крупнейших банков (групп Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и Россельхозбанка), занимающих на рынке долю около 57 % [4, с. 40], были введены зарубежные санкции. Таким образом, у большей и наиболее надежной половины банковского сектора страны сократилась ресурсная база, что неизбежно отразилось на всей экономике страны.

Для достижения целевого состояния системы необходимо ее реформирование по следующим основным направлениям:

- формирование современной инфраструктуры, использующей передовые банковские технологий, предусматривающей развитие системы регистрации залогов, бюро кредитных историй, платежной и расчетной систем, института центрального контрагента и иных инфраструктурных институтов и условий;

- повышение качества корпоративного управления и управления рисками в банках;

- совершенствование банковского регулирования и надзора;
- обеспечение финансовой стабильности и системной устойчивости банковского сектора;
- создание условий для развития конкуренции в банковском секторе и на финансовом рынке;
- повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций;
- повышение качества и расширение возможностей потребления банковских услуг по всей территории страны;
- внедрение современных банковских и информационных технологий;
- упрощение и расширение перечня инструментов кредитования малого бизнеса;
- предотвращение вовлечения кредитных организаций в противоправную деятельность.

Таким образом, развитие российской финансовых механизмов и банковской системы по ключевым направлениям приведет к значительной трансформации структуры самой финансовой системы, что позволит ей выйти на качественно новый уровень финансового и банковского обслуживания отечественной экономики, способствуя ее росту и устойчивому развитию.

Список литературы:

1. Бескаравайных М.В. Материально-техническое обеспечение народного хозяйства России за счет средств фонда национального благосостояния в условиях западных санкций // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — 2014. — № 11. — С. 11—16.
2. Глазьев С.Ю. Момент истины: Россия и санкции Запада [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kre.ru/sobytiya-i-mneniya/ocenka-sostavlyayuschih-jizni-obschestva/> (дата обращения: 16.12.2014).
3. Глазьев С.Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. — 2014. — № 9. — С. 112—116.

4. Ляльков С.Ю. Реализация интенсивной модели развития банковской системы России в контексте основных ориентиров // Экономика и Право. — 2014. — № 10. — С. 39—44.
5. Отырба А., Кобяков А. Как побеждать в финансовых войнах [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.odnako.org/blogs/kak-robezhdad-v-finansovih-voynah/> (дата обращения: 13.12.2014).
6. Петрова Т.И. Институциональное развитие банковской системы России: дисс... канд. экон. наук / Т.И. Петрова. М., 2014. — 262 с.
7. Степанов И. Не так страшны санкции, как политика выживания [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/2940/> (дата обращения: 15.12.2014).

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Железнова Полина Эмильевна

*студент, кафедра экономики и управления, филиал ФГБОУ ВПО РГЭУ (РИНХ)
в г. Георгиевске Ставропольского края,
РФ, г. Георгиевск
E-mail: polina_sibukaeva@mail.ru*

Измайлова Марита Мардовна

*научный руководитель, доцент, кафедра экономики и управления,
филиал ФГБОУ ВПО РГЭУ (РИНХ) в г. Георгиевске Ставропольского края,
РФ, г. Георгиевск*

В условиях рыночной экономики основной целью деятельности предприятия является достижение максимальной прибыли. Эффективность функционирования предприятия и его экономический рост во многом зависят от совершенства управления и организации всех сторон его деятельности.

Технико-организационный уровень производства является показателем экономической эффективности использования всех трех элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда. В поисках резервов снижения себестоимости выпускаемой продукции и повышении рациональности использования всех ресурсов предприятия в современных рыночных условиях особо остро стоит проблема расчета технико-организационного уровня производства.

Российская экономика в настоящее время находится в трудных условиях, связанных с принятыми санкциями со стороны ЕС и США. России нужен запас экономической прочности, чтобы противостоять внешнему давлению. В условиях сокращения внешних инвестиций нужно развиваться, прежде всего, за счет внутренних ресурсов. И такие ресурсы у России есть в сочетании с гигантским потенциалом роста. Экономика нашей страны в данный момент направлена главным образом на поддержание отечественных товаропроизводителей. Однако, неэффективные производства не спасут никакие меры господдержки. Первым этапом в улучшении работы любого предприятия

является оценка и анализ текущего организационно-технического уровня производства с целью его дальнейшего подъема.

Основываясь на существующих методиках оценки и анализа организационно-технического уровня производства, авторами предлагается всю совокупность показателей подразделить на 4 блока:

- Показатели научно технического уровня производства;
- Показатели научно-технического уровня оборудования;
- Показатели уровня организации производства и труда;
- Показатели уровня управления хозяйственной деятельностью

Количественная оценка технико-организационного уровня производства начинается с разработки системы индивидуальных показателей $q_{ij} = 0-1$ по группе важнейших факторов, характеризующих технико-организационный уровень производства.

В статье представлена оценка уровня организационно-технического развития на примере ОАО «Хлебокомбинат «Георгиевский». По анализируемому предприятию были проведены расчеты показателей за 3 года, результаты приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Система показателей оценки организационно-технического уровня производства

Оцениваемый фактор	Частные показатели	Результаты расчетов		
		1 год	2 год	3 год
Технико-экономическая оснащенность производства	Фондовооруженность труда, тыс.руб./чел.	99,895	103,27	112,32
	Вооруженность активной частью ОПФ, тыс.руб./чел.	46,251	56,384	61,214
	Вооруженность труда прогрессивной техникой, тыс.руб./чел	12,675	16,915	18,364
	Удельный вес автоматизированных линий, %	28,2	29,9	31,1
	Уровень механизации, %	71,1	80,4	82,2
	Степень охвата механизированным и автоматизированным трудом, %	79,9	79,9	89,8
Технико-экономический уровень оборудования	Удельный вес прогрессивного оборудования, %	46,3	54,6	54,5
	Удельный вес физически изношенного и морально устаревшего оборудования, %	20	16	14
	Коэффициент сменности работы оборудования	2,4	2,0	1,8
	Интегральный коэффициент использования оборудования	0,77	0,82	0,5

	Коэффициента использования производственной мощности	0,74	0,69	0,51
Уровень организации производства	Уровень специализации производства, %	14,2	13,5	12,1
	Уровень кооперирования производства, %	85,8	86,5	87,9
Эффективность использования ресурсов	Удельная материалоемкость продукции, руб./руб.	0,5205	0,6292	0,7854
	Фондоотдача, руб./руб.	4,187	3,86	2,91
	Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб./руб.	0,947	0,943	0,973
	Производительность труда, т/чел.	17,067	15,639	11,698

На основании таблицы 1 определяются частные относительные показатели уровня факторов по формуле:

$$q_i = \left(\frac{P_i}{P_{opt}} \right)^\beta, \quad (1)$$

где: q_i — i -тый частный относительный показатель уровня фактора;

P_i — фактически достигнутое значение частного показателя уровня фактора;

P_{opt} — оптимальное (max. или min) значение показателя в i -той строке;

$\beta = \pm 1$, $\beta = +1$, если увеличение значения показателя предпочтительно, $\beta = -1$, если снижение значения показателя предпочтительно.

Таблица 2.

Расчет относительных показателей уровня факторов

Оцениваемый фактор	Частные показатели	Годы						P_{opt}
		1 год		2 год		3 год		
		P_i	Q_i	P_i	Q_i	P_i	Q_i	
Технико-экономическая оснащенность производства К1	Фондовооруженность, тыс. руб./чел	99,895	0,8894	103,27	0,9194	112,32	1	112,32
	Вооруженность активной частью основных фондов, тыс. руб./чел	46,251	0,7555	56,384	0,9210	61,214	1	61,214
	Вооруженность прогрессивной техникой, тыс. руб./чел	12,675	0,69021	16,915	0,9210	18,364	1	18,364
	Удельный вес автоматизированных линий, %	28,2	0,9067	29,9	0,9614	31,1	1	31,1

	Уровень механизации, %	71,1	0,8649	80,4	0,9781	82,2	1	82,2
	Степень охвата рабочих механизированным и автоматизированным трудом, %	79,9	0,8897	82,6	0,9198	89,8	1	89,8
Технико-экономический уровень оборудования К ₂	Удельный вес прогрессивного оборудования, %	46,3	0,8479	54,6	1	54,5	0,998	54,6
	Удельный вес физически изношенного и морально устаревшего оборудования, %	20	0,7	16	0,875	14	1	14
	Коэффициент сменности работы оборудования	2,4	1	2,0	0,8333	1,8	0,75	2,4
	Интегральный коэффициент использования оборудования	0,74	0,9390	0,82	1	0,5	0,609	0,82
	Коэффициент использования производственной мощности	0,74	1	0,69	0,9324	0,51	0,689	0,74
Уровень организации производства К ₃	Уровень специализации производства, %	14,2	0,8521	13,5	0,8962	12,1	1	12,1
	Уровень кооперирования производства, %	85,8	0,9761	86,5	0,9840	87,9	1	87,9
Эффективность использования ресурсов К ₄	Удельная материалоемкость продукции, руб./штук	0,52053	11	0,6292	0,8272	0,7853	0,662	0,5205
	Фондоотдача, руб./руб.	4,187	11	3,86	0,9219	2,91	0,695	4,187
	Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб.	0,947	0,9957	0,943	1	0,973	0,969	0,943
	Производительность труда (в натуральном выражении)	17,067	1	15,639	0,9163	11,698	0,685	17,067

Определяется коэффициент весомости обобщенного показателя по *i*-тому фактору организационно-технического уровня производства в соответствии с матрицей определения значимости критериев.

Определение коэффициента весомости осуществляется на основании экспертных оценок. Методом экспертных оценок установлено:

$$\begin{array}{l|l|l} K_1 > K_2 & K_2 > K_3 & K_3 < K_4 \\ K_1 > K_3 & K_2 < K_4 & \\ K_1 < K_4 & & \end{array}$$

Для построения матрицы определения значимости коэффициентов учитываем, что знаки « > », « = » и « < » заменяют коэффициентами предпочтения 1,5, 1 и 0,5 соответственно. Таким образом, имеем следующую матрицу весомости (таблица 3).

Таблица 3.

Матрица весомости коэффициента

	K_1	K_2	K_3	K_4	$\sum K_i$	β_i	K_i'
K_1	1	1,5	1,5	0,5	4,5	9	0,174
K_2	0,5	1	1,5	0,5	3,5	12,25	0,237
K_3	0,5	0,5	1	0,5	2,5	9,25	0,178
K_4	1,5	1,5	1,5	1	5,5	21,25	0,411
Итого	x	x	x	x	16	51,75	1,00

Полученные коэффициенты весомости K_i по каждому обобщенному показателю разбиваются на коэффициенты весомости частного показателя уровня фактора, исходя из условия, что:

$$\sum_{i=1}^n a_i = 1 \quad (2)$$

Полученные результаты занесены в таблицу 4.

Таблица 4.

Коэффициенты значимости частных показателей

K_1	K_2	K_3	K_4
1.1 = 0,07	2.1 = 0,30	3.1 = 0,5	4.1 = 0,25
1.2 = 0,08	2.2 = 0,20	3.2 = 0,5	4.2 = 0,25
1.3 = 0,10	2.3 = 0,10		4.3 = 0,25
1.4 = 0,30	2.4 = 0,15		4.4 = 0,25
1.5 = 0,25	2.5 = 0,25		
1.6 = 0,20			

Далее рассчитывается обобщенный показатель уровня по каждому фактору по формуле:

$$Q_{\text{обобщ}} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i \quad (3)$$

Расчеты представлены в таблице 5.

Таблица 5.

Расчет обобщенного показателя уровня фактора

Оцениваемый фактор	Частные показатели	Годы			a _{ij}
		2009	2010	2011	
		a _j q _i	a _j q _i	a _j q _i	
Технико-экономическая оснащенность производства К ₁	Фондовооруженность, тыс. руб./чел	0,062257	0,06436	0,07	0,07
	Вооруженность активной частью основных фондов, тыс. руб./чел	0,060445	0,073687	0,08	0,08
	Вооруженность прогрессивной техникой, тыс. руб./чел	0,069021	0,092109	0,10	0,10
	Удельный вес автоматизированных линий, %	0,27203	0,28842	0,30	0,30
	Уровень механизации, %	0,21624	0,24453	0,25	0,25
	Степень охвата рабочих механизированным и автоматизированным трудом, %	0,17795	0,18396	0,2	0,2
Итого	Q _{обобщ 1}	0,85794	0,94707	1	1
Технико-экономический уровень оборудования К ₂	Удельный вес прогрессивного оборудования, %	0,25439	0,3	0,29945	0,3
	Удельный вес физически изношенного и морально устаревшего оборудования, %	0,14	0,175	0,2	0,2
	Коэффициент сменности работы оборудования	0,1	0,08333	0,075	0,1
	Интегральный коэффициент использования оборудования	0,14085	0,15	0,09146	0,15
	Коэффициент использования производственной мощности	0,25	0,23311	0,17229	0,25
Итого	Q _{обобщ 2}	0,88524	0,94144	0,8382	1
Уровень организации производства К ₃	Уровень специализации производства, %	0,42606	0,44815	0,5	0,5
	Уровень кооперирования производства, %	0,48806	0,49204	0,5	0,5
Итого	Q _{обобщ 3}	0,91412	0,94019	1	1
Эффективность использования ресурсов К ₄	Удельная материалоемкость продукции, руб./штук	0,25	0,20682	0,16569	0,25
	Фондоотдача, руб./руб.	0,25	0,23048	0,17375	0,25
	Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб.	0,24895	0,25	0,24229	0,25
	Производительность труда (в натуральном выражении)	0,25	0,22908	0,17136	0,25
Итого	Q _{обобщ 4}	0,99895	0,91638	0,75309	1

На основе полученных обобщенных показателей рассчитывается интегральный (суммарный) показатель технико-экономического уровня производства предприятия за каждый год по формуле:

$$Q_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^n Q_{\text{обобщі}} \times K_i \quad (4)$$

Таблица 6.

Рассчитанные интегральные показатели за 3 года

Интегральный показатель	Годы		
	1 год	2 год	3 год
$Q_{\text{инт}}$	0,93236	0,93189	0,86017

На основании таблицы 6 построен график (рис. 1).

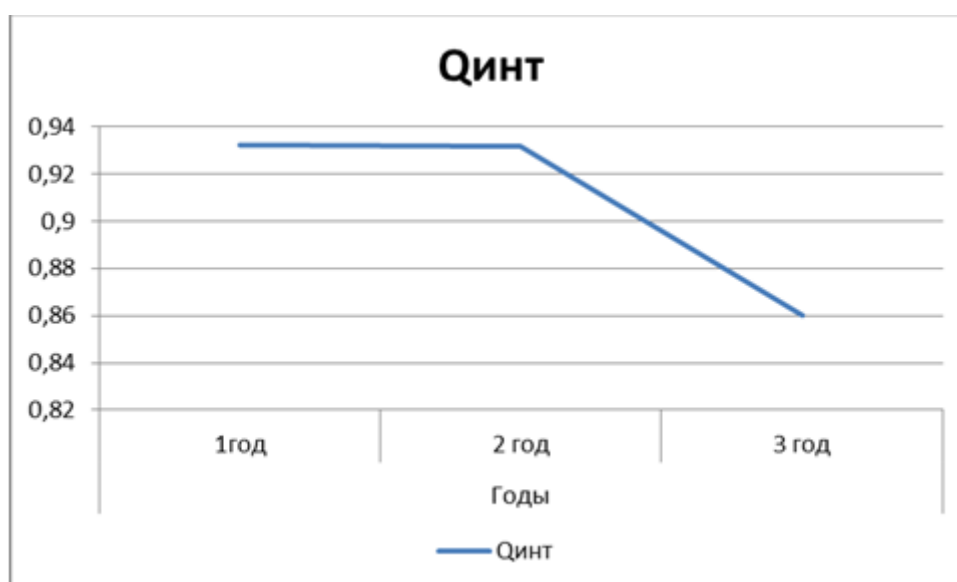


Рисунок 1. Динамика показателя $Q_{\text{инт}}$

Анализируя динамику интегрального показателя, видно, что в течение трех лет он снижался. Причем, в последнем году данный показатель уменьшился в наибольшей степени.

Данная тенденция произошла главным образом под влиянием изменений показателей эффективности использования ресурсов. За исследуемый период удельная материалоемкость возросла с 0,52 руб/шт до 0,79 руб/шт. Отрицательная динамика наблюдается и по показателю фондоотдачи, который

снизился с 4,187 руб/руб до 2,91 руб/руб. Уменьшилась производительность труда с 17,07 т/чел до 11,69 т/чел.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в целом организационно-технический уровень производства достаточно высокий, так как интегральный показатель за весь анализируемый период близок к 1.

Технико-экономический уровень производства влияет на показатель эффективности использования производственных ресурсов, а именно на затраты на 1 рубль товарной продукции. Снижение технико-экономического уровня повышает затраты на 1 рубль товарной продукции. Эта зависимость описывается уравнением гиперболы:

$$C = a_0 + \frac{a_1}{Q_{\text{инт}}} \quad (5)$$

Параметры этой гиперболы рассчитываются по следующим формулам:

$$a_0 = \frac{\sum_{\text{инт}} C \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q^2} - \sum_{\text{инт}} \frac{C}{Q} \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q}}{n \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q^2} - \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q} \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q}} \quad (6)$$

$$a_1 = \frac{n \times \sum_{\text{инт}} \frac{C}{Q} - \sum_{\text{инт}} C \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q}}{n \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q^2} - \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q} \times \sum_{\text{инт}} \frac{1}{Q}} \quad (7)$$

Таблица 8.

Расчетная таблица

Годы	Фактические затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.; C_f	Технико-экономический уровень производства, $Q_{\text{инт}}$	$\frac{1}{Q_{\text{инт}}}$	$\frac{1}{Q_{\text{инт}}^2}$	$\frac{C}{Q_{\text{инт}}}$	Расчетные затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.; C_p
1	94,7	0,93236	1,072547	1,150357	101,5702	94,4975
2	94,3	0,93189	1,073088	1,015152	101,1922	94,5114
3	97,3	0,86017	1,162560	1,351549	113,1172	97,3014
Итого	286,3	x	3,308195	3,653424	315,8796	286,3103

Для всей совокупности наблюдаемых значений C рассчитывается средняя квадратическая ошибка уравнения регрессии:

$$S_e = \sqrt{\frac{\sum(C_{\phi} - C_p)^2}{n-M}} \quad (8)$$

$$S_e = 0,292742$$

Средняя квадратическая ошибка уравнения регрессии в относительном выражении не должна превышать 5 %:

$$\frac{S_e}{\bar{C}} \times 100\% \quad (9)$$

$$\frac{0,29274}{95,43} \times 100\% = 0,3\%$$

Величина S_e сравнивается со средним квадратическим отклонением результативного признака по формуле критерия проверки статистической гипотезы:

$$G_c = \sqrt{\frac{\sum(C_{\phi} - \bar{C})^2}{n-M}} \quad (10)$$

$$G_c = 2,304$$

$0,292742 < 2,305$, значит, использование уравнения регрессии является целесообразным.

На основании полученного уравнения регрессии определяем коэффициент эластичности, который показывает на сколько процентов изменится величина затрат на 1 рубль товарной продукции при изменении технико-экономического уровня производства на 1 % по формуле:

$$\alpha_3 = a_1 \times \frac{\bar{Q}_{\text{инт}}}{\bar{C}} = a_1 \times \frac{\bar{Q}_{\text{обоб 1}} \times K_1}{\bar{C}} + a_1 \times \frac{\bar{Q}_{\text{обоб 2}} \times K_2}{\bar{C}} + a_1 \times \frac{\bar{Q}_{\text{обоб 3}} \times K_3}{\bar{C}} + a_1 \times \frac{\bar{Q}_{\text{обоб 4}} \times K_4}{\bar{C}} \quad (11)$$

$$\alpha_3 = 0,0531599 + 0,068789 + 0,055344 + 0,11946 = 0,2967529 = 0,3$$

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, что при повышении технико-экономического уровня на 1 % возможно снижение себестоимости продукции на 0,3 %. Причем, наиболее значимыми

являются показатели четвертой группы факторов, так как их коэффициент эластичности максимальный ($\alpha_{э4} = 0,11946$).

Таким образом, резервы снижения себестоимости продукции необходимо искать в эффективности использования ресурсов. На предприятии следует больше уделять внимания рациональному использованию материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышать эффективность эксплуатации основных производственных фондов, а также внедрять современные методики менеджмента в области управления персоналом.

Предлагаемая методика оценки организационно-технического уровня производства может быть основой для начала работы по совершенствованию всех процессов на предприятии, включая повышение рационального использования имеющихся ресурсов, внедрение достижений научно-технического прогресса, эффективность путей хозяйствования. Что в свою очередь будет способствовать увеличению получаемой прибыли и повышению конкурентоспособности предприятия.

Список литературы:

1. Горемыкин В.А., Планирование на предприятии: учебник М.: Высшее образование, 2012.
2. Измайлова М.М., Организация производства: Учебное пособие, Ростов-н/Д., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 2014, ISBN 978-5-7972-1958-3.
3. Измайлова М.М., Планирование на предприятии: учебное пособие, Ростов-н/Д., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 2011, ISBN 978-5-7972-1700-8.
4. Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И., Экономика и организация производства: учебное пособие, СПб., РАПП, 2008.
5. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник, 7-е изд. Минск: Новое знание, 2011.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ И В США

Забурская Алена Вадимовна

*студент 4 курса Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: zaburskayaa@mail.ru*

Пабст Алёна Владимировна

*студент 4 курса Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: pabstalena@mail.ru*

Проблема внешнего долга является важной для каждого государства. Если предположить, что страна с большим внешним долгом обанкротится, то пострадает вся мировая экономика.

«Конгресс США не смог принять бюджет на новый фискальный год» [5]. Это сообщение появилось в прессе в начале октября 2013 года. Однако, 17 октября Барак Обама подписал проект бюджета. Потолок госдолга был повышен. Компромиссный вариант законопроекта одобрили верхняя и нижняя палаты Конгресса США поздно вечером 16 октября. Это событие предотвратило технический дефолт США. Стоит отметить, что потолок госдолга только с 2000 года поднимали более 10 раз. Государственная задолженность США очень быстро растет. Но, в докладе ООН о человеческом развитии в 2013 году сказано, что США относится к странам с очень высоким уровнем развития и занимает 3-ю строчку.

Наша страна занимает 55-ю строчку в докладе ООН, как страна с высоким уровнем развития [2]. Политика России направлена на уменьшение государственной задолженности, а США напротив, является страной с самым большим государственным долгом. Поэтому актуально проанализировать влияние государственного долга на макроэкономические показатели этих стран.

Цель работы: провести сравнительный анализ взаимосвязи между внешним государственным долгом и макроэкономическими параметрами для США и России, а именно, сравнить цены, заработную плату и уровень жизни в США и России.

Также необходимо заметить, что ВВП США постоянно увеличивается, а ВВП России постепенно падает.

Так каким же образом связаны между собой ВВП и госдолг страны? Попробуем разобраться.

Данные таблицы взяты с официального сайта «Федеральная служба Российской статистики» и с официального сайта Министерства финансов России [3], [4].

Таблица 1.

Взаимосвязь ВВП и внешнего долга России

Год, на 01.01	ВВП, млрд. руб.	ВВП, млрд. долл.	Внешний долг, млрд. долл. (Минфин)	% внешнего долга к объему ВВП
2006	26917,2	824,1086	76,5	9,28
2007	33247,5	1 017,9198	52,0	5,1
2008	41276,8	1 263,7483	44,9	3,55
2009	38807,2	1 188,1380	40,5	3,4
2010	46308,5	1 417,8010	37,6	2,65
2011	55799,6	1 708,3846	40,0	2,34
2012	62599,1	1 916,5610	35,8	1,87
2013	66675,3	2 020,4636	55,8	2,76

Построим диаграмму по данной таблице.

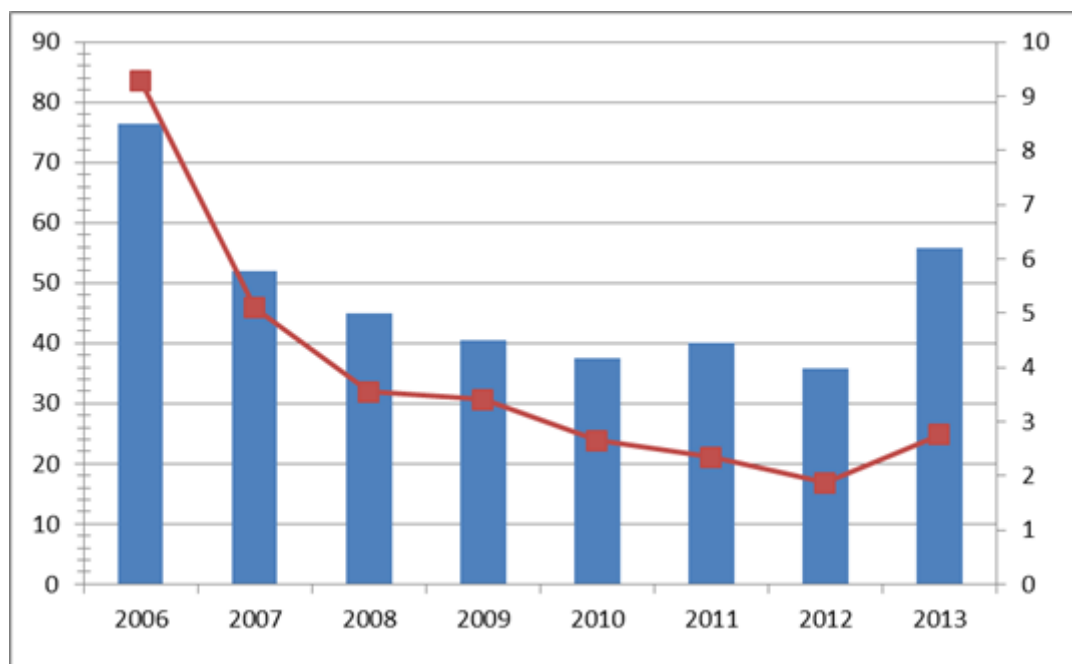


Рисунок 1 Взаимосвязь ВВП и внешнего долга России

В данной работе при анализе учитывалась внешняя задолженность страны.

Для определения связи между ВВП и внешним долгом был рассчитан коэффициент корреляции. Коэффициент корреляции составляет $-0,785$. Это означает сильную отрицательную связь между ВВП и внешним долгом.

Отрицательный коэффициент корреляции означает наличие противоположной связи. Это значит, чем выше значение одной переменной, тем ниже значение другой.

Таким образом, в России ситуация складывается так, что при росте внешнего долга процент отношения ВВП уменьшается (или наоборот).

Рассмотрим ситуацию в США.

Таблица 2.

Взаимосвязь ВВП и внешнего долга в США

Год, на 01.01	ВВП, млрд. долл.	Внешний долг, млрд. долл.	% внешнего долга к объему ВВП
2006	13191	8451,350	64,07
2007	13962	8950,744	64,11
2008	14296,9	9985,757	69,84
2009	14119,1	11875,851	84,11
2010	14657,8	13980	95,37
2011	14991	15033	100,2
2012	15811	16640	105
2013	15094	17080	113

Построим диаграмму на основе данных таблицы.

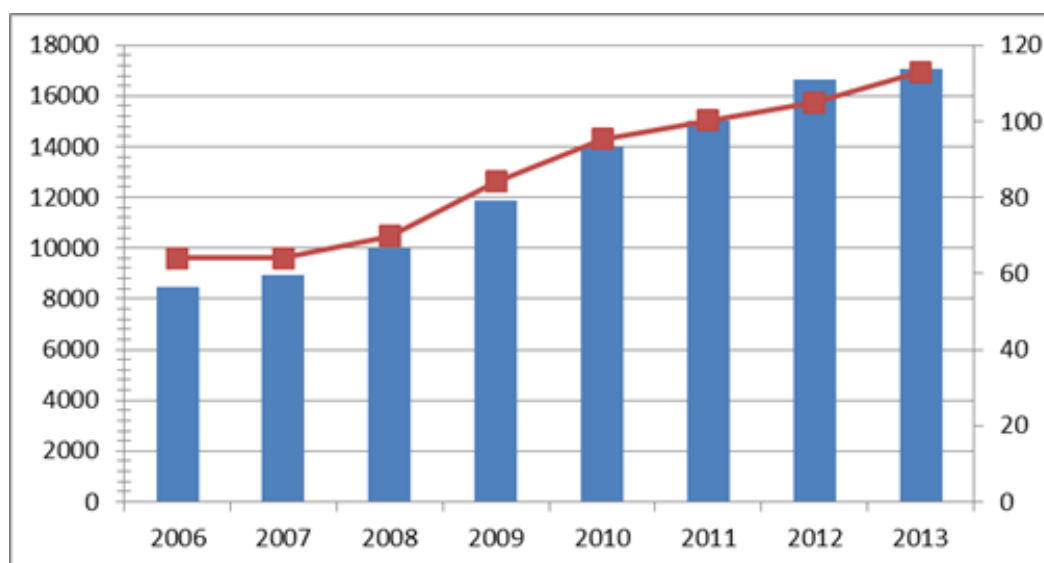


Рисунок 2. Взаимосвязь ВВП и внешнего долга в США

Рассчитанный коэффициент корреляции составляет 0,993. Это означает очень сильную прямую зависимость, то есть рост ВВП тесно связан с ростом внешнего долга.

Сравним цены, зарплаты и уровень жизни в России и США. Данные взяты из исследований консалтинговой компании ConvergeX [1].

Цены в США на 13 % выше, чем в России.

Аренда жилья в США на 10 % дороже, чем в России.

Продукты питания в США на 39 % дороже, чем в России.

Кафе и рестораны в США на 5 % дешевле, чем в России.

Цены с учётом аренды жилья в США на 12 % выше, чем в России.

Покупательная способность населения в США на 209 % выше, чем в России.

Зарплаты после вычета налогов в США на 173 % выше, чем в России.

Минимальная зарплата в России является одной из самых низких среди крупных экономик мира. Таковы результаты исследования консалтинговой компании ConvergeX, сообщает BusinessInsider.

Авторы исследования взяли российский МРОТ. Он составлял 5205 рублей. (С 1.01.2014 года — 5554 рублей). Разделили на 160 часов работы в месяц при восьмичасовом рабочем дне и пятидневной рабочей неделе. В итоге «минималка» в России, по их расчетам, составила 97 центов в час. Какова ситуация в других странах? Консалтинговая компания «ConvergeX» также провела исследование в других странах. В Великобритании «минималка» равна 9,83 доллара в час, в Канаде — 9,75 доллара, в Японии — 8,17 доллара в час, в США — 7,25 доллара. В топ-10 стран с самым высоким МРОТ в расчете на час работы вошли также далеко не самые экономически стабильные европейские страны — Испания и Греция (5,57 и 5,06 доллара в час) плюс Южная Корея (4,31 доллара в час). Меньше, чем в России, за час работы получают также в Мексике (66 центов), на Филиппинах (61 цент), в Афганистане (57 центов) и в Сьерре Леоне (всего 3 цента) [1].

МРОТ в США составляет около 40000 рублей.

Прожиточный минимум на душу населения в России составлял на конец 2013 года 7326 рублей.

Сейчас в Америке уровень бедности для большинства штатов \$ 11,170 за год (на одного человека в семье), \$ 15,130 — (на двоих) и так далее, то есть в переводе на российскую валюту — около 29000 руб/мес. [6].

Таблица 3.

Среднемесячная заработная плата в России и в США

	Россия	США
Зарплата врача	21470	412000
Зарплата учителя	17020	250000
Зарплата полицейского	33000	137000
Зарплата менеджера среднего звена	35881	162500
Зарплата разнорабочего, дворника	14976	62500

В данной таблице представлена заработная плата разных специальностей в России и в США. Как мы видим из данной таблицы средняя заработная плата в США в 8,38 раз больше, чем в России. Из предыдущего исследования: цены в США в 1,13 раз выше чем в России. Таким образом, несмотря на более высокие цены в США заработная плата в этой стране значительно превышает заработную плату в России. Можно сделать вывод, что уровень жизни в США намного выше, чем в России.

У России сейчас внешний долг порядка 56 миллиардов долларов, а у США 17 триллионов долларов.

При этом уровень жизни у нас по-прежнему ниже.

Значит, жить в долгах выгодно и лучше?

Наверное, ни одна другая страна мира не сможет позволить себе такой внешний долг, как США. Причин здесь две:

Доллар — главная мировая валюта, в которой происходит большинство расчетов между странами и корпорациями. Страны и корпорации часто рассчитываются валютой в долларах. Поэтому она всегда востребована на финансовых рынках.

Государственные долговые бумаги США считаются самым надежным финансовым инструментом в мире. В них вкладываются крупнейшие банковские учреждения мира. В том числе: Банк России, Банк Китая и т. д. При этом (в силу их надежности) проценты по этим бумагам выплачиваются минимальные. В отличие от долговых бумаг Греции, Италии, Испании и других стран, которые разоряются не столько от самих долгов, сколько от процентов, выплачиваемых за них.

Одним словом, при существующем порядке вещей США могут чувствовать себя относительно спокойно даже с таким огромным внешним долгом. Но ни одна другая страна мира, включая Россию, ничего подобного позволить себе не может.

В заключение необходимо отметить, что Россия придерживается направления школы неоклассической экономической теории. Это означает, что сторонники этого направления выступают за самостоятельную хозяйственную деятельность отдельных людей и выступают за ограничение (или даже за полный отказ от) государственного регулирования экономики.

Неоклассическая точка зрения состоит в том, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения, поэтому в России на сегодняшний день слабое государственное регулирование экономики. Упор делается на самостоятельное развитие малого бизнеса, но малый бизнес не развивается из-за того, что предприниматели боятся инфляции.

Россия не вкладывает деньги в наукоемкий бизнес. Экономика нашей страны развивается только за счет добычи и продажи ресурсов. Поэтому не имеет смысла увеличивать внешний долг, так как на фоне этого только увеличится уровень инфляции в стране.

В США ситуация складывается иным образом. Так как США придерживается направления школы кейнсианской экономической теории. Суть этой концепции состоит в том, что здесь инвестиции играют главную

роль. чем больше размеры инвестиций, тем больше масштабы и выше темпы производства.

Теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь.

Поэтому США имеет жесткое государственное регулирование. США финансируют наукоемкий бизнес, разработки и гранты. Поэтому увеличение внешнего долга обоснованно.

Список литературы:

1. Вести экономики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/31375/print>
2. Новости гуманитарных технологий [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>
3. Официальный сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://minfin.ru/ru/>
4. Официальный сайт «Федеральная служба Российской статистики» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/>
5. Российская газета, Бюджетный кризис в США [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2013/10/01/sha.html>
6. Самовалова О.А., Деловая газета «Взгляд» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/>

МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

Засеева Оксана Тристановна

*студент 3 курса, учетно-финансового факультета,
направление «Финансы и кредит» СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: zaseeva_o@mail.ru*

Подколзина Ирина Михайловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

На сегодняшний день одной из наиболее актуальных и обсуждаемых тем среди специалистов российского страхового рынка является проблема мошенничества в сфере страхования. За последнее время проводилось большое количество семинаров и конференций, подготавливались специальные проекты всероссийского союза страховщиков и Российского союза автостраховщиков, в которых принимали участие представители государственных органов и главных страховых компаний.

Начнем с определения сущности мошенничества в сфере страхования. Под мошенничеством в сфере страхования мы понимаем хищение чужого имущества посредством обмана, при наступлении страхового случая, а также хищение страхового возмещения, которое подлежат выплате согласно закону или договору [1].

Обычно страховое мошенничество случается в области, которая связана с заключением, действием и выполнением договоров об обязательном или добровольном страховании. Его особенность заключается в том, что в сравнение с другими видами мошенничества, совершаемых в различных областях общественной жизни, виновный посредством обмана или злоупотреблением доверием:

1. Нарушает отношения, связанные с защитой имущественных интересов юридических лиц и физических лиц, в случае наступления последствий страхового случая за счет денежных фондов, которые формируются из уплаченных ими страховых премий.

2. Извлекает из сложившейся ситуации незаконную материальную выгоду, при этом одновременно нанося имущественный урон законным владельцам [2].

Хотелось бы обратить ваше внимание на то, что в сфере страхования очень часто происходят мошеннические действия, которые непосредственно не связаны с данной сферой. К примеру, могут совершаться внутрифирменные мошенничества, которые связаны с обманом или злоупотреблением служащими доверия работодателя.

Страховое мошенничество связано с посягательством на собственность, рассматриваемую в данном случае как экономико-правовую категорию.

Если рассматривать структуру собственности, то мы можем наблюдать, что она включает в себя экономическое содержание (имущество и его принадлежность собственнику) и правовой смысл — то есть права собственника, связанные с владением использованием и распоряжением его имущества, а также исключительное право собственника передавать данные полномочия другим лицам (юридическим или физическим). В государстве, к котором гарантируется право собственности, экономический и правовой аспекты тесно взаимосвязаны между собой и поэтому при совершении преступлений в сфере страхования ущерб наносится обеим составляющим собственности.

Далее рассмотрим предмет страхового мошенничества. В основном преступлением в сфере страхования подвергается имущество функционирующее в виде (страховые выплаты, взносы и премии). Но в тоже время необходимо учитывать тот факт, что в соответствии с Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» может быть произведена замена страховой выплаты компенсацией убытка в натуральной форме если таковое предусмотрено в договоре страхования.

Страховому мошенничеству присуще все признаки хищения: противоправным, безвозмездно совершенным с корыстной целью и причинившим ущерб собственнику или законному владельцу имущества изъятием и (или) обращением чуждого имущества в свою пользу или в пользу других лиц.

В сфере страхования мошенничество может фигурировать в различных аспектах:

Мошенничества, которые совершаются представителями страхователя — юридического лица.

Данный вид мошенничества делится на два самостоятельных вида.

1. При страховании юридическим лицом своих интересов.
2. При заключении страховщиком договора о страховании третьих лиц.

В данной сфере страхования обман касается самого объекта страхования (например, при увеличении представителями юридического лица страховой суммы страхуемого имущества). Это достигается путем подделки бухгалтерских и иных документов или же заимствования во время проведения экспертизы по оценке стоимости или количества имущества страховщиком чужого имущества.

Мошенничества, которые совершаются представителями страховщика.

Нам известно, что страховщиком может быть лишь юридическое лицо, которое имеет лицензию на проведение страхования различных видов. При этом совершаются следующие виды обмана:

1. Фиктивная организация – страховщик заключает договора страхования на выходных для нее условиях с дальнейшим присвоением полученных страховых взносов.
2. Обман, при заключении договора, который предпринимается представителями страховщика, страховыми брокерами или агентами.
3. Подделка результатов анализа, устанавливающего стоимость страхуемого имущества.

Мошенничества, которые совершаются застрахованными лицами, выгодоприобретателями или страхователями — физическими лицами.

Застрахованные лица совершают мошенничество либо на стадии заключения договора страхования, либо на стадии его реализации. В процессе

заклучения договора о страховании существует следующие виды мошенничества:

1. Обманные действия по отношению к страхуемому имуществу, при этом страхуется несуществующее лицо, скрывается реальная стоимость страхуемого имущества, путем повышения его реальной стоимости для получения более высокого страхового случая.

2. Обманные действия по отношению к другим объектам страхования, при это происходит обман в отношении здоровья застрахованного путем предоставления фиктивных официальных справок и документов.

На этапе исполнения договора страхования можно выделить следующие виды мошенничества:

1. Обманные действия факт касающегося наступления страхового случая.

2. Происходит осуществление страхового события самим застрахованном, путем умышленного уничтожения застрахованного имущества и умышленному нанесению вреда своему здоровью.

Мошенничества, которое осуществляются по сговору различными субъектами отношений страхования.

Все перечисленные виды преступления в сфере страхования могут быть осуществлены в соучастии. К примеру, стоимость застрахованного имущества может значительно завышаться в результате заключения сговора между представителями страховщика и страхователем в целях получения и дальнейшей раздела незаконного страхового возмещения [3].

Далее рассмотрим методы борьбы с мошенничеством в сфере страхования в Российской Федерации:

Главную роль здесь играют правоохранительные органы, но не менее важная роль отводится соответствующим службам, подразделениям и сотрудникам страховых компаний. Именно они первыми контактируют с преступниками и различными криминальными схемами их деятельности.

Борьба с мошенничеством в сфере страхования ведется как отдельными страховыми компаниями, так и объединениями страховщиков. Основными

элементами складывающейся системы коллективной безопасности в международной практике являются:

- объединение усилий всех страховых компаний в борьбе с мошенничеством;

- защита корпоративных капиталов;

- изыскание средств для создания коалиции и центрального банка данных;

- исследование выработанным и принятым нормам поведения.

Таким образом, можно сказать, что распространение страхового мошенничества в Российской Федерации еще не приобрело масштабов, которые угрожают развитию национального страхового рынка. При этом опираясь на опыт развитых стран, мы можем наблюдать тенденцию роста размеров потерь, наступающих в результате мошеннических действий по мере возрастания страховых операций. Несмотря на то, что в первую очередь жертвами такого рода преступлений являются страховые компании в результате больше всего вреда приходится на добропорядочных клиентов страховщиков, то есть мы можем говорить о необходимости и возможности выявления, наказания и предупреждения преступных действий в сфере страхования, пока размеры данного бедствия дают возможность осуществлять борьбу с ними, при этом неся минимальные затраты.

Список литературы:

1. Галагуза Н.Ф., Ларичев В.Д. Преступления в страховании. М., 2010 — 205 с.
2. Ларичев В.Д. Мошенничество в сфере страхования. М., 2012 — 306 с.
3. Филиппов А.В. Мошенничество в сфере страхования автотранспортных средств: отдельные вопросы квалификации // Актуальные проблемы гражданского права. Тула 2007. — С. 101—105.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Захарова Елена Сергеевна

студент 4 курса, кафедра БУАиА МЭСИ,

РФ, г. Москва

E-mail: lenazaharova93@yandex.ru

Дарда Екатерина Сергеевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент МЭСИ,

РФ, г. Москва

Ипотечное кредитование в России зародилось вместе с возникновением права частной собственности на землю: в XIII веке существовал заклад, к XV-ому относятся упоминания о возможности вторичного залога имущества в другие руки, а в XVI веке в залог стали отдавать чужие земли.

Наибольшего расцвета ипотека в нашей стране достигла к 1914 г.: число выданных ссуд возросло почти до 508 000, их сумма — до 3,322 млрд. руб., а площадь принятой в залог земли составила 56 % от всей, что была в частной собственности.

В целом российская ипотека прошла за свою 250-летнюю историю сложный путь с препятствием: массовое развитие периодически перемежалось с запретами. В зависимости от этого в ее летописи можно выделить несколько этапов:

1. 1754—1859 гг. — становление и развитие;
2. 1859—1861 гг. — прекращение долгосрочного кредитования после указа императора Александра II;
3. 1861—1917 гг. — бурное развитие, в ходе которого сложилась разветвленная кредитная система;
4. 2005 г. — по настоящее время — возрождение ипотеки и стремительное развитие ее правового института.

Исследуем подробнее тенденции развития рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации, в частности проанализируем динамику ежегодного объема выданных ипотечных кредитов по данным Центрального банка России. Российский рынок ипотечного жилищного кредитования к настоящему времени

активно вырос, полностью преодолев последствия кризиса 2008 г., когда объем выданных ипотечных кредитов резко снизился на 5,6 % или на 59 440,7 млн. руб. По итогам 2013 г. было предоставлено 825 039 ипотечных жилищных кредитов (далее — ИЖК) на 1353,9 млрд. руб. Количество предоставленных в 2013 году ИЖК увеличилось по сравнению с 2012 годом на 19,3 %. Объем предоставленных ИЖК увеличился на 31,2 %. В первом полугодии 2014 года кредитными организациями было предоставлено 448 529 ИЖК на общую сумму 769,5 млрд. руб. [1].

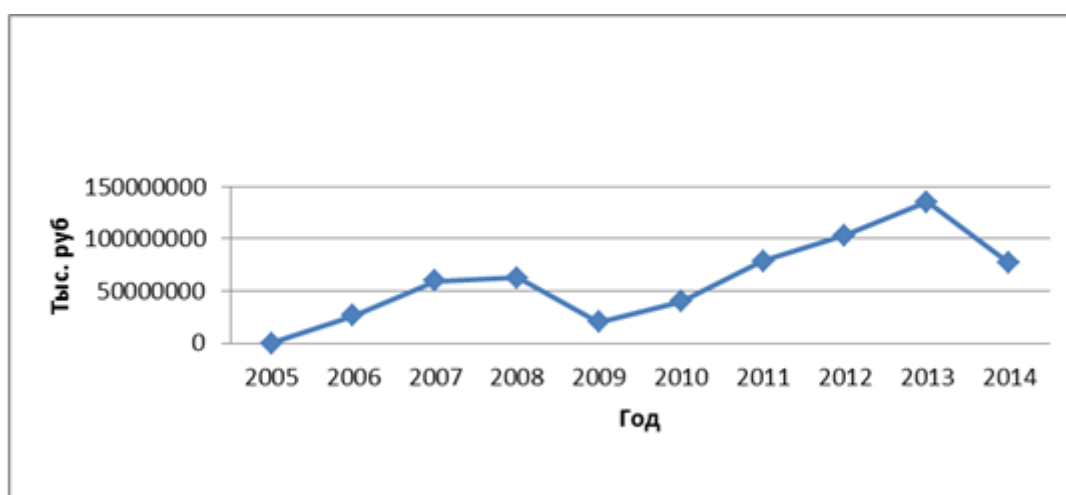


Рисунок 1. Динамика объема выданных ипотечных кредитов в России за период с 2005 по 2014 гг.

Если рассмотреть структуру данного показателя в региональном разрезе, то наибольшая доля — 29,8 % в 2013 г. всех ИЖК была выдана жителям Центрального федерального округа на сумму 403,462 млрд. руб. Наименьший же объем ИЖК был предоставлен в Северо-Кавказском федеральном округе — лишь 2 % от общей суммы [3]. При этом сложившаяся таким образом дифференциация рынка с 2006 г. остается практически неизменной.

В этой связи, представляется необходимость учета государством особенностей развития ипотечного жилищного кредитования и кредитования жилищного строительства в каждом федеральном округе, а также дифференциация кредитных предложений в зависимости от потребностей региона (ипотека квартир, земельных участков и расположенных на них индиви-

дуальных жилых домов (частей жилых домов блокированного типа), кредиты на строительство).

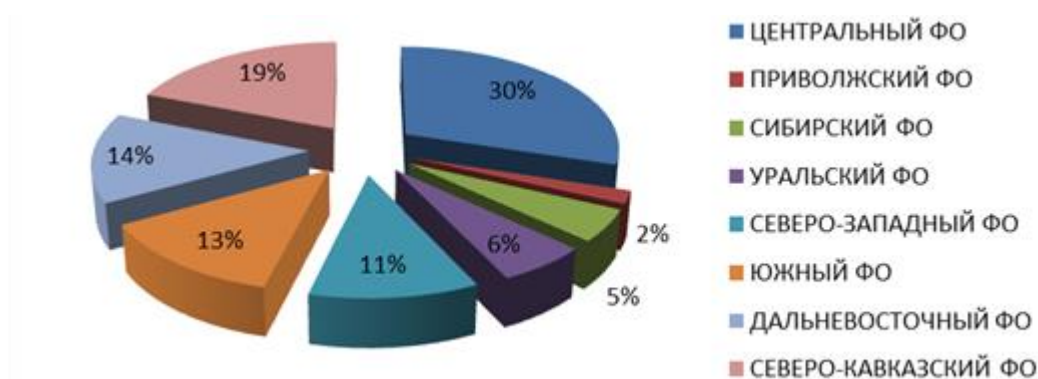


Рисунок 2. Структура объема выданных ипотечных кредитов по федеральным округам России в 2013 г.

Стоит отметить, что на всем протяжении данного этапа доля кредитов в рублях превосходит долю кредитов в иностранной валюте. И, если в 2005 г. данное превосходство составляло 4,9 процентных пункта, то за последние годы ипотечные кредиты в иностранной валюте занимают уже менее 3 % в общем объеме ИЖК.

В 2013 г. было выдано 823 175 рублевых ИЖК на сумму 1338,7 млрд. руб., в то время как ИЖК в иностранной валюте - 1864 на общую сумму в рублевом эквиваленте 15,2 млрд. рублей. Рост удельного веса ипотечных кредитов в национальной валюте за последний год составил 0,3 процентного пункта по сравнению с 2012 г., а на первое полугодие 2014 г. — 0,9 процентных пункта, учитывая неполноту данных [4].

Рост объема выданных ИЖК сопровождается интенсивным внедрением различных ипотечных программ в кредитные предложения функционирующих банков. К тому же для заемщиков грамотный выбор, а также использование специальных акционных предложений, которые периодически предоставляют практически все банки, позволяют сэкономить на получении ипотечного кредита.

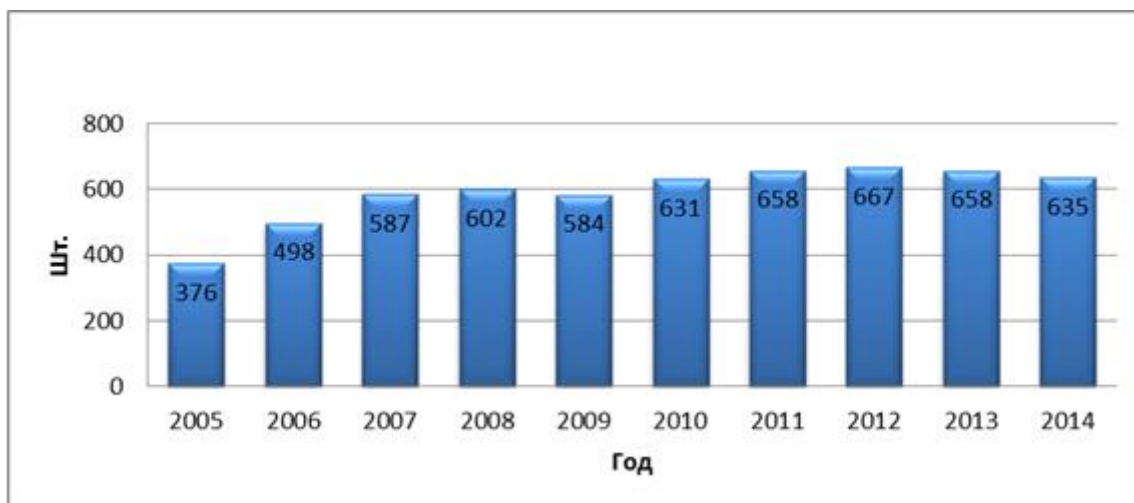


Рисунок 3. Количество кредитных организаций, выдающих ипотечные кредиты в России за период с 2005 по сентябрь 2014 г.

Так за 2013 г. число кредитных организаций, предоставляющих ИЖК населению, составило — 658 ед., что на 75 % больше, чем в 2005 г.

Стоит обратить внимание на то, что кроме банков, для которых ипотека является одним из кредитных продуктов, который они предлагают наравне с потребительскими кредитами, автокредитами и кредитными картами, существуют и такие, для которых ипотечное жилищное кредитование является единственным кредитным продуктом, на котором они специализируются (к примеру, Городской Ипотечный Банк, Русский Ипотечный банк).

Значительную роль играет ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», созданное по решению Правительства Российской Федерации в 1997 г., деятельность которого направлена на обеспечение устойчивости, ликвидности, конкуренции и инновационного развития рынка жилищного финансирования с целью повышения доступности жилья для населения России.

В целях сохранения доступности ипотечных жилищных кредитов Агентство удерживает самый низкий уровень процентной ставки: по данным за 2013 г., она составила 10,88 %, что на 1,42 процентный пункта меньше среднерыночной.

Условия ипотечного кредитования предполагают, что клиент с определённой периодичностью производить аннуитетные платежи банку-кредитору

на счет общего займа и погашения процентных начислений по кредиту. Однако с 2005 г. объем задолженности по ИЖК имеет тенденцию к увеличению [2].

В 2013 г. общий объем задолженности по ипотечным жилищным кредитам составил 2396,76 млрд. руб., что выше уровня предыдущего года на 20 %.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 г. № 1201-р утверждена «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года», определяющая целью развития ипотечного жилищного кредитования и других форм ипотечного кредитования, обеспечение к 2030 г. доступности приобретения и строительства жилья с помощью ИЖК для 60 % семей. В 2013 всего 23 % семей имели возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями за счет собственных и заемных средств. Рост количества выдаваемых ипотечных кредитов планируется до 873000 шт., а задолженность по ИЖК в объеме ВВП — до 15,5 %.

Таким образом, выявленный рост ипотечного рынка способствовал и росту жилищного строительства. По данным Росстата, за последний год в эксплуатацию было введено 826800 домов и квартир общей площадью 65,2 млн. кв. м., что на 4,9 % и 4,7 % соответственно больше значений аналогичных показателей за 2012 г., достигнув тем самым максимума за всю историю России с 199 г. [3].

Список литературы:

1. Аналитические материалы «О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в 2013 году» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_2013.pdf (дата обращения 15.12.2014).
2. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.rusipoteka.ru> (дата обращения 15.12.2014).
3. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.12.2014).
4. Официальный сайт ЦБ РФ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 15.12.2014).

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

Иванцова Ирина Арсентьевна

*студент 2 курса, кафедра экономики, филиала РУДН,
РФ, г. Сочи*

Кошечкина Наталья Сергеевна

*научный руководитель, ст. преподаватель кафедра экономики, филиала РУДН,
РФ, г. Сочи*

В жизни общества одно из важнейших мест занимает экономическая сфера, то есть все то, что связано с производством, распределением, обменом и потреблением созданных трудом человека благ.

Под экономикой принято понимать систему общественного производства, процесс создания материальных благ, необходимых человеческому обществу для его нормального существования и развития, а также науку, изучающую экономические процессы.

Экономика играет огромную роль в жизни общества. Она обеспечивает людей материальными условиями существования: продуктами питания, одеждой, жильем и иными предметами потребления.

Экономическая сфера — главная сфера жизни общества, она определяет ход всех происходящих в нем процессов.

Глубокие и стремительные экономические изменения в современном мире обуславливают необходимость поиска новых подходов к анализу экономической жизни общества, исследованию особенностей и перспектив национальной экономики, основу которой составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединенные экономическими взаимоотношениями в единое целое, выполняющие определенные функции в общественном разделении труда, производящие товары или услуги.

Через кризисы, переживаемых европейской и мировой экономикой, также коснулась и России, перед которой теперь стоит немало экономических проблем. Поэтому важную роль в изменении этой ситуации сыграет высшее образование, которое готовит выпускников экономических специальностей

к работе в новых условиях. Именно они должны выступить как своего рода новаторами экономического мышления и поведения в нашей стране.

Российская система образования, на наш взгляд, должна обеспечивать экономику страны квалифицированными кадрами, которые умеют решать профессиональные задачи на основе высокой математической культуре.

В настоящее время наибольших успехов достигают те отрасли науки, которые широко используют математический аппарат в своих исследованиях.

Современная экономическая теория включает в себя такой элемент как математические модели и методы. Использование математики в экономике позволяет выделять и анализировать важные связи экономических переменных и объектов.

В математике существует больше инструментов для описания детерминированных (определённых) связей, которые в экономике распространены менее чем стохастические (статистические). Детерминированные связи наиболее часто встречаются на микроуровне экономики: межотраслевой баланс, модели экономического роста. На макро уровне в основном стохастические связи: теория вероятностей, теория игр, многомерный статистический анализ.

В данной статье нам бы хотелось разобрать некоторые задачи финансовой математики с помощью понятий - ковариация и коэффициент корреляции.

Ковариация – числовая характеристика совместного распределения двух случайных величин, которая равна математическому ожиданию произведения отклонений случайных величин от их математических ожиданий.

Ковариация определяется для случайных величин X и Y с конечными дисперсиями и обозначаются $cov(X, Y)$.

Таким образом, ковариация определяется формулой:

$$cov(X, Y) = M[(X_i - M(X)) \cdot (Y_i - M(Y))] \quad (1)$$

где: X_i и Y_i — i -е значения соответствующих дискретных случайных величин X и Y ,

$M(X)$ — математическое ожидание ДСВ X ,

$M(Y)$ — математическое ожидание ДСВ Y , $i = 1, 2, \dots, n$.

При этом $cov(X, Y) = cov(Y, X)$; $cov(X, X) = D(X)$. Если величины X и Y независимы, то $cov(X, Y) = 0$.

Так как ковариация связана непосредственно с понятиями математическое ожидание и стандартное отклонение, то напомним их определение.

Математическим ожиданием $M(X)$ дискретной случайной величины X называется сумма произведений всех её значений на соответствующие им вероятности.

$$M(X) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot p_i \quad (2)$$

Стандартным отклонением σ случайной величины X называется арифметическое значение корня квадратного из её дисперсии.

$$\sigma = \sqrt{D(X)} \quad (3)$$

Дисперсией $D(X)$ случайной величины X называется математическое ожидание квадрата её отклонения от математического ожидания.

$$D(X) = M(X - a)^2 \quad \text{где } a = M(X) \quad (4)$$

Рассматривая, любую финансовую, кредитную коммерческую операцию нужно предполагать совокупность условий, согласованных её участниками.

К таким условиям относятся: сумма кредита, займа, инвестиций, цена товара, сроки, способы начисления процентов, погашения долга. Совместное влияние на финансовую операцию многих факторов делает её конечный результат неочевидным; для его оценивания необходим специальный количественный анализ.

Совокупность методов этого анализа и составляет предмет финансовой математики. Именно размер платежа, срок и ставка процента составляют основу количественного финансового анализа, целью которого является

решения широкого круга задач: от элементарного начисления процентов до анализа сложных кредитных и коммерческих операций.

Рассмотрим одну из финансовых задач.

Нам предстоит сделать одну из двух альтернативных инвестиций.

Пример 1.

Первая инвестиция представляет собой вложение средств во взаимный фонд, владеющий различными акциями, определяющими индекс Годоса. Назовём его фондом Годоса.

Вторая инвестиция — это приобретение акций взаимного фонда, приносящих наибольшую доходность во время экономического спада. Присвоим ему название фонд экономического спада.

Оценить доходность каждой инвестиции (прибыль на 1000 долларов) для каждого из трёх возможных вариантов состояния экономики, имеющих определенную вероятность.

Прогнозируемая прибыль от каждой инвестиции для каждого из трёх возможных вариантов состояния экономики приведены в таблице № 1

Таблица 1.

Таблица прогнозирования прибыли от каждой инвестиции

Инвестиции			
$P(X,Y)$	Состояние экономики	Фонд Годоса долл.	Фонд экономического спада долл.
0,2	экономический спад	-100	250
0,5	стабильная экономика	100	50
0,3	экономический рост	300	-100

Математическое ожидание и стандартное отклонение доходности каждой инвестиции, а также ковариация между их показателями доходности вычисляются следующим образом.

Обозначим X — доходность фонда Годоса, Y — доходность фонда экономического спада.

Имеем:

$$M(X) = -100 \cdot 0,2 + 100 \cdot 0,5 + 300 \cdot 0,3 = 120 \text{ долл}$$

$$M(Y) = 250 \cdot 0,2 + 50 \cdot 0,5 + (-100) \cdot 0,3 = 45 \text{ долл}$$

$$\text{Var}(X) = \sigma_X^2 = (-100 - 120)^2 \cdot 0,2 + (100 - 120)^2 \cdot 0,5 + (300 - 120)^2 \cdot 0,3 = 19600 \text{ долл.}$$

$$\sigma_X = 140,00 \text{ долл.}$$

$$\text{Var}(Y) = \sigma_Y^2 = (250 - 45)^2 \cdot 0,2 + (50 - 45)^2 \cdot 0,5 + (-100 - 45)^2 \cdot 0,3 = 14725 \text{ долл.}$$

$$\sigma_Y = 121,35 \text{ долл.}$$

$$\begin{aligned} \text{cov}(X, Y) &= (-100 - 120)(250 - 45) \cdot 0,2 + (100 - 120)(50 - 45) \cdot 0,5 + (300 - 120)(-100 - 45) \cdot 0,3 = \\ &= -9020 - 50 - 7830 = -16900 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Таким образом, математическое ожидание доходности фонда Тодоса выше, чем у фонда экономического спада.

Однако стандартное отклонение фонда Тодоса также превышает стандартное отклонение фонда экономического спада, что говорит о более высокой степени риска.

Ковариация между показателями доходности обоих фондов обратно пропорциональна, если доходность одного из фондов возрастает, то доходность другого снижается.

Рассмотрим другое применение математического ожидания и стандартного отклонения двух случайных величин, которые позволяют оценить доходность и риск портфельных инвестиций.

Диверсифицируя свои вклады, инвесторы приобретают разные ценные бумаги, стремясь получить максимум прибыли при минимальном риске. При исследовании доходности портфелей ценных бумаг каждому пакету акций присваивают определенный вес. Это позволяет оценить ожидаемую доходность портфеля акций и его риск.

Ожидаемая доходность портфеля ценных бумаг, состоящего из двух пакетов акций:

$$E(P) = wE(X) + (1 - w)E(Y) \quad (5)$$

где: $E(P)$ — ожидаемая доходность портфеля,

$E(X)$ — ожидаемая доходность пакета акций X (где $E(P)=M(X)$),

$E(Y)$ — ожидаемая доходность пакета акций Y ($E(Y)=M(Y)$),

W — доля пакета акций X в портфеле ценных бумаг,

$(1 - w)$ — доля пакета акций Y в портфеле ценных бумаг.

Риск портфеля ценных бумаг:

$$\sigma_p = \sqrt{w^2 \cdot \sigma_x^2 + (1 - w)^2 \sigma_y^2 + 2w(1 - w) \text{cov}(X, Y)} \quad (6)$$

В предыдущем примере мы оценили математическое ожидание и стандартное отклонение инвестиций в фонд Годоса и фонд экономического спада, а также ковариацию между ними.

Пример 2.

Допустим, что портфель активов состоит из пакетов акций двух фондов стоимостью по 800 долл. каждый. Вычислим ожидаемую доходность и риск такого портфеля акций, используя формулы (5) и (6):

$$w = 0,80, \quad E(X) = 120 \text{ долл.}, \quad E(Y) = 45 \text{ долл.}, \quad \sigma_x^2 = 19600, \quad \sigma_y^2 = 14725, \quad \text{cov}(X, Y) = -16900$$

$$E(P) = 0,8 \cdot 120 + (1 - 0,8) \cdot 45 = 96 + 9 = 105$$

$$\sigma_p = \sqrt{(0,8)^2 \cdot 19600 + (1 - 0,8)^2 \cdot 14725 + 2 \cdot 0,8 \cdot (1 - 0,8) \cdot (-16900)} = 88$$

Таким образом, ожидаемая доходность портфеля составляет 105 долл. На каждую тысячу вложенных долларов, а риск портфельных инвестиций равен 88 долл. Так как инвестиции приносят максимальную прибыль в разных экономических ситуациях, то это позволяет минимизировать общий риск.

Рассмотрим теперь понятие коэффициент корреляции и его применение.

Корреляция — это статистическая зависимость двух и более независимых друг от друга величин. При этом изменение значения одной из них приводит к изменению значения других. В качестве математической меры корреляции двух величин служит коэффициент корреляции.

Коэффициенты корреляции могут быть как положительными, так и отрицательными:

- если при увеличении значения одной величины происходит уменьшение значения другой величины, то их коэффициент корреляции отрицательный;
- если при увеличении значения одной величины влечёт за собой увеличение значения другой величины, то в этом случае можно говорить о положительном коэффициенте корреляции.

В том случае, когда между величинами отсутствует статистическая взаимосвязь, то говорят, что случайные величины независимы.

Коэффициент корреляции K демонстрирует нам, насколько ярко выражена тенденция роста одной переменной при увеличении другой. Его значения всегда находятся в промежутке $[-1; 1]$. Чем ближе значение переменной к -1 или 1 , тем сильнее взаимосвязь между исследуемыми величинами. Если коэффициент корреляции равен нулю ($K=0$), то можно говорить о полном отсутствии связи между величинами, если же он равен одному ($K=1$) или минус одному ($K=-1$), то говорят о функциональной зависимости величин.

Рассмотрим пример с применением линейной корреляции.

Пример 3. По данным о стоимости основных производственных фондов и объёме валовой продукции предприятий необходимо оценить тесноту связи признаков.

Рассмотрим тесноту связей признаков с помощью линейного коэффициента корреляции r_{xy} .

Степень тесноты связи признаков определяется с помощью шкалы Чеддока приведённая в таблице № 2:

Таблица 2.

Шкала Чеддока

r_{xy}	0,1—0,3	0,3—0,5	0,5—0,7	0,7—0,9	0,9—1,0
степень связи	слабая	умеренная	заметная	высокая	тесная

Расчёт линейного коэффициента корреляции производится по следующим формулам:

$$r_{xy} = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}} \quad (7)$$

или

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S_x \cdot S_y} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sqrt{(\overline{x^2} - (\bar{x})^2)(\overline{y^2} - (\bar{y})^2)}} \quad (8)$$

где: x_i, y_i — i -е значения факторного и результативного признаков;

\bar{x}, \bar{y} — средние значения признаков;

\overline{xy} — средняя произведений индивидуальных значений признаков;

S_x, S_y — выборочные средние квадратические отклонения признаков.

Для определения взаимосвязи основных производственных фондов и объёмом валовой продукции предприятий составим таблицу № 3:

Таблица 3.

Таблица взаимосвязи основных производственных фондов и объёмов валовой продукции

Номер предприятия	Стоимость основных производственных фондов, млн. руб. x_i	Объём валовой продукции млн. руб. y_i	$x_i y_i$	x_i^2	y_i^2
1	1	20	20	1	400
2	2	25	50	4	625
3	3	31	93	9	961
4	4	31	124	14	961
5	5	40	200	25	1600
6	6	56	336	36	3136
7	7	52	364	49	2704
8	8	60	480	64	3600
9	9	60	540	81	3600
10	10	70	700	100	4900
S	55	445	2907	385	22487

С помощью таблицы 3 рассчитаем линейную корреляцию:

$$r_{xy} = \frac{\frac{2907}{10} - \frac{55}{10} \cdot \frac{445}{10}}{\sqrt{\left(\frac{22487}{10} - \left(\frac{445}{10}\right)^2\right) \cdot \left(\frac{385}{10} - \left(\frac{55}{10}\right)^2\right)}} = \frac{45,95}{\sqrt{268,45 \cdot 8,25}} = \frac{45,95}{47,06} = 0,977$$

Коэффициент линейной корреляции близок к единице, следовательно, связь исследуемых признаков тесная.

Как видим, математика и экономика дополняют друг друга. Так математические модели помогают экономистам найти оптимальные способы принятия управленческих решений, а экономика ставит перед математикой всё новые задачи и стимулирует поиск методов их решения.

Список литературы:

1. Красс М.С. Математика в экономике: математические методы и модели учебник для бакалавров. 2-е изд. испр. и доп., 2013.
2. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика учебник 3-е изд. М. 2010.
3. Левин Д.М. и др. Статистика для менеджеров. М: Вильямс, 2004 — с. 300—303.

ИННОВАЦИИ КАК ДВИГАТЕЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Иванченко Анастасия Дмитриевна

*студент 3 курса, кафедра экономической теории и экономической политики,
факультет менеджмента СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: Ivanchenkonastua23@gmail.com*

Селищева Тамара Алексеевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор кафедры экономической
теории и мировой экономики СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Как известно, тормозом экономического роста и снижением экономической безопасности является зависимость от импортной продукции. В связи с введенными экономическими санкциями, Российская Федерация ощутила острую необходимость развития собственного производства и снижения зависимости от импорта.

По мнению экспертов в сфере экономики и финансов, «импортозамещение в России — достаточно трудный процесс, который сопровождается рисками, так как политическая, а также экономическая нестабильность, которая существует на данный момент, может усугубляться» [1]. Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики государства, который направлен на защиту отечественного производителя путем вытеснения импортируемых промышленных товаров. Что же представляет собой инновационное импортозамещение? Под этим понимают разновидность экономической политики региона или государства, предполагающей проведение комплекса мер по организации производства и продвижения на национальный и зарубежный рынок импортоаналогичной отечественной продукции, которая должна превосходить замещаемую импортную продукцию по эффективности технических решений на основе новых знаний.

Основываясь на анализе, проведенном Минпромторгом в 2014 г., стоит отметить наиболее перспективные отрасли с точки зрения импортозамещения: станкостроение, тяжелое машиностроение, легкая и электронная промыш-

ленность, фармацевтическая, медицинская промышленность. Процесс импортозамещения в данных отраслях может быть запущен лишь в случае наличия свободных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, которые могли бы предложить продукцию высокого качества по рыночным ценам. Снижение зависимости от импортной продукции возможно за счет инноваций, а также стимулирования инвестиций в высокотехнологичные отрасли и создания новых производств. «Предполагается, что к 2020 году Россия может рассчитывать на снижение зависимости от импорта по разным отраслям почти с 70—90 % до 50 %» [1].

На данный момент Минпромторг активно работает над разработкой планов стимулирования импортозамещения в промышленности. В связи с этим рассматривается целый ряд мер государственной поддержки. 16 июня 2014 года Минпромторг подготовил закон, который резко сократит государственные закупки импортных товаров — «К 2017 году 80 % товаров, которые закупает государство и государственные компании, должны быть отечественными» [2].

Меры содействия импортозамещению могут быть следующие:

- Формирование государственного заказа на российских предприятиях;
- сотрудничество с оборонными предприятиями;
- развитие системы национальных стандартов (Стандартизация);
- установление запретов и ограничений на закупку иностранной продукции;
- таможенное регулирование;
- антидемпинговые меры;
- государственно-частное партнерство.

На начальном этапе именно государство должно мотивировать и стимулировать развитие отечественной промышленности, предоставлять субсидии на техническое перевооружение, исследовательские и конструкторские работы, модернизацию. По данным из официальных источников, Минпромторг разработал механизм компенсации процентных ставок по кредитам

на разработку и реализацию комплексных инвестиционных проектов, которые направлены на развитие российской промышленности.

Важнейшая проблема состоит в том, что необходимо четко определить критерии импортозамещения. Речь должна идти о создании новых технологий. Необходимо создать национальную платежную систему, национальную программную платформу, национальную операционную систему, интернет.

Для реализации программы импортозамещения у России есть потенциал и необходимые условия, для нашей страны это вполне по силам. Годами накопленный опыт разработок и внедрения в таких областях, как: Enterprise resource planning, электронная торговля, информационная безопасность, — показывает, что ряд российских продуктов являются лидерами в своих отраслях.

Единственный способ создать действительно конкурентоспособный продукт — ориентироваться сразу на глобальный рынок, а не только на национальный.

Также стоит отметить, что механизм инновационного импортозамещения должен осуществляться в границах политики его экспортного развития на основе постоянного наблюдения за уровнем импортозависимости групп видов экономической деятельности.

Однако меры по импортозамещению должны осуществляться осторожно в силу того, что такой путь очень рискован. Это может привести к снижению конкурентоспособности российской промышленности, особенно ИТ-индустрия, за счет устранения конкуренции с ведущими зарубежными поставщиками, к увеличению нагрузки на бюджет страны, а также — снижению эффективности экономики страны в том случае, если решения отечественных производителей будут уступать зарубежным конкурентам по качеству.

Для экономики России необходимо, чтобы импортозамещение стало одним из важных элементов экономической политики и инструментом достижения важнейшей цели, а именно выхода на положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами. Правильное решение данной проблемы сократит импорт,

при этом сохранив в России значительный объем валютных средств, удешевит товары, поддержит национального производителя, создаст новые рабочие места, будет способствовать развитию высокотехнологичной промышленности. Из этого следует, что важнейшим элементом промышленной политики должно стать именно импортозамещение, которое позволит снизить негативный эффект от экономических санкций. Необходимо ориентироваться именно на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью.

На сегодняшний день ключевая задача состоит в том, чтобы повысить инвестиционную привлекательность промышленности, и прежде всего, высокотехнологичного машиностроения. В Российской Федерации существуют все условия для интенсивного развития высокотехнологичного машиностроения — научный, кадровый потенциал, высокоразвитая сеть коммуникаций, собственная энергетическая и сырьевая база. Развитие машиностроения является источником инновационного развития, а также экономического роста страны и благосостояния населения [4]. Курс на инновационное импортозамещение предполагает переход к производству высокотехнологичной и наукоемкой продукции с помощью повышения уровня развития производства, технологий, образования и профессиональной подготовки граждан страны.

Основным направлением должна стать организация производства той продукции, которая наиболее востребована в России и имеет наиболее высокую добавленную стоимость.

Несомненно, полностью отказаться от иностранной продукции невозможно, но необходимо возобновлять и организовывать новые производства в России, задуматься о необходимости и важности стратегии импортозамещения.

Реализация задачи позволит укрепить экономическую безопасность страны, активизировать НТП, а также поднять уровень образования, повысить спрос на отечественные товары, расширить производственные мощности, сохранить объем валюты внутри страны, улучшить торговый баланс, повысить

объем валютных резервов, количество рабочих мест, уровень жизни граждан Российской Федерации, сформировать национальных лидеров с целью завоевания мирового рынка, снизить безработицу [4].

Список литературы:

1. Запад встревожен: импортозамещение в России — это как «принудительная коллективизация и борьба с космополитизмом». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nakanune.ru/articles/19204/> (дата обращения: 18.11.2014).
2. Импортозамещение: какие возможны сценарии? [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://i.rbc.ru/publication/analytic/importozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii (дата обращения: 31.12.2014).
3. Минпромторг поддерживает развитие наукоемких производств. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения: 15.11.2014).
4. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной экономике. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.proatom.ru/> (дата обращения 14.11.2014).
5. Осторожно, импортозамещение. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://telecompass.ru/news/2350/index.html> (дата обращения: 15.11.2014).
6. Putin urges import substitution for Russia's defense complex. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://en.itar-tass.com/russia/731613> (дата обращения 18.11.2014).

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФРГ ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ БЕРЛИНСКОЙ СТЕНЫ

Ковалёва Ирина Григорьевна

*студентка 3 курса, кафедра немецкого языка УО БГСХА,
Республика Беларусь, г. Горки
E-mail: iren5050@yandex.ru*

Довбнюк Людмила Яковлевна

*научный руководитель, старший преподаватель УО БГСХА,
Республика Беларусь, г. Горки*

9 ноября 2014 года Германия отмечала государственный праздник — падение Берлинской стены, делившей единую ныне страну в течение 25 лет на две независимые друг от друга державы: Федеративную Республику Германию и Германскую Демократическую Республику. Стена была возведена в августе 1961 года коммунистическими властями ГДР вдоль берега реки Шпрее, разделив Берлин на две части — Восточный и Западный. В конце концов, Западный Берлин был полностью окружен Стеной и отрезан от Восточной части города и ГДР. Стена не только разделила Германию, она превратилась в олицетворение «холодной войны». Причиной ее сооружения являлись постоянная утечка квалифицированных работников и просто населения, недовольного своей жизнью в ГДР.

Просуществовав 28 лет, Стена пала 9 ноября 1989 года, а экономическое развитие Западной (с преобладающей рыночной экономикой) и Восточной (с преобладающей плановой экономикой) частей Германии вследствие этого стремительно начало терять динамику. До падения стены валовый национальный продукт в 1989 г. в ФРГ составлял 2265 млрд. зап.- герм. марок, в то время как в ГДР его показатель был равен 400 млрд. зап.- герм. марок. Уровень инфляции в ФРГ составлял 2,8 %, а в ГДР — 2,0 %.

В результате проведённой западными специалистами экспертизы было установлено, что технический потенциал и технологии большинства промышленных предприятий Восточной Германии значительно устарели и не могут обеспечить нужное качество продукции; производительность труда

на них составляла 30—60 % от этого показателя в старых землях, а конкурентоспособной была признана продукция лишь 10 % предприятий.

После отмены таможенных границ производители восточных земель ФРГ пострадали как от массового притока качественной продукции западных фирм, так и от потока еще более дешевой продукции, хлынувшей из стран Восточной Европы. Вследствие этого в 1990—1991 гг. многие предприятия на Востоке ФРГ были закрыты либо пережили значительный спад производства и прибегли к массовым увольнениям. В перерабатывающей промышленности число трудящихся к 1995 г. сократилось на две трети. Ускорился процесс приватизации, который сопровождался массовой безработицей [3].

Оплата труда на приватизированных предприятиях Востока Германии оказалась на 30—50 % ниже, чем у соответствующих специалистов на Западе страны. В результате сложившихся негативных тенденций, в экономике восточной части Германии был зафиксирован самый массовый отток населения из новых земель ФРГ в старые: за 1991—2000 гг. число жителей на Востоке страны сократилось на 800 тыс. чел.

В качестве примера предприятия, которое после объединения Германии оказалось в сложной экономической ситуации можно привести комбинат “SKET” (Schwermaschinenbau – Kombinat „Ernst Thälmann“), расположенный в Магдебурге, столице Федеральной земли Саксония — Анхальт. Этот комбинат производил законченные производственные линии, экспортируя 80% всей продукции по всему миру. Он выступал в роли генерального подрядчика для производителей горячего проката и металла. В 1989 г. на 18 самостоятельных подразделениях комбината трудилось более 30 000 чел. После объединения Германии наблюдалось значительное сокращение числа работников: уже в 1990 г. в основном производстве “SKET” было задействовано более 10 000 человек, а к концу 1991 г. их количество составило лишь 7900 человек [1, с. 11].

Комбинат “ЕКО” (Eisenhütten — Kombinat Ost) в городе Айзенхюттенштадт (Федеральная земля Бранденбург) приводят сегодня в качестве

классической модели процесса успешного разукрупнения и рыночного реформирования. До объединения Германии “ЕКО” был промышленным конгломератом предприятий по производству стали под единым централизованным управлением на территории ГДР. После 1989 г. производство стали в Восточной Германии значительно сократилось, что повлекло за собой чрезвычайно низкую производительность в сталелитейной промышленности. Основными факторами этого являлись устаревшие технологии в восточной части страны, малое число работающих на предприятиях и небольшие размеры самих предприятий, а также различный объём затраченного времени при изготовлении продукции: для производства одной тонны стали в ГДР требовалось 24 часа работы, а в ФРГ — 4,4 часа. После объединения Германии обсуждалась возможность полного закрытия всех предприятий “ЕКО” и лишь благодаря настойчивости руководства и работников были предприняты действенные меры по спасению хотя бы части комбината. На сегодня комбинату удалось сохранить 2/3 численности своих работников от уровня 1989 г. [1, с. 6].

Тем не менее, несмотря на трудности, в процессе экономического выравнивания двух частей Германии были достигнуты значительные успехи. Интенсивное финансирование процесса трансформации принесло свои плоды: в середине 90-х гг. доля внутреннего валового продукта на душу населения в новых землях увеличилась с трети до половины от объема, вырабатываемого в западных землях. Средняя производительность труда на Востоке к 2000 г. достигла 60—70 % от западногерманского уровня. На восточной части Германии возникла многоукладная экономика. Здесь утверждается мелкий и средний бизнес, который способствует повышению занятости, решению социальных задач.

Несмотря на значительные достижения, в процессе интеграции новых земель ФРГ остается ряд проблем. Главными из них являются обеспечение самоподдерживающегося роста и возможности решения макроэкономических задач собственными силами. Это предоставит в свою очередь, во-первых,

значительно сократить финансовые трансферты из западной части ФРГ, во-вторых, повысить производительность труда, в-третьих, создать новые рабочие места.

В настоящее время экономика ФРГ является крупнейшей, а так же, как показал финансовый кризис 2008—2009 гг., наиболее устойчивой и конкурентоспособной экономикой в Европе. В неизменных ценах (база 2005 г.) ВВП страны вырос в 2013 г. на 0,4 % по сравнению с 2012 г. В текущих ценах рост ВВП составил 2,67 % (2,74 трлн. евро в 2013 г. против 2,66 трлн. евро в 2012 г.). В 2013 году совокупный внешнеторговый оборот Германии вырос на 0,2 % и достиг 2,4 трлн. евро. При этом товарооборот сократился на 0,6 %, составив 1,99 трлн. евро, а оборот услуг вырос на 3,7 %, достигнув 0,45 трлн. евро. В 2013 г. экспорт товаров Германии составил 1,09 трлн. евро, а импорт — 900 млрд. евро. По объемам экспорта машин и оборудования ФРГ (удельный вес — около 20 %) занимает первое место в мире (второе — США, третье — Япония). Численность занятого населения в 2013 г. составила примерно 41,84 млн. человек (+0,55 % к 2012 г.). Количество безработных сократилось на 53,3 тыс. и составляет 2,95 млн. человек. В четвертом квартале 2013 г. прирост валового внутреннего продукта немного увеличился (+0,4 %) по сравнению с третьим кварталом (+0,3 % ко второму кварталу). Внешняя торговля внесла в четвертом квартале 2013 г. существенный вклад в обеспечение экономического подъема (в отличие от трех предыдущих кварталов), поднялись и инвестиции (как в машины/оборудование, так и в здания/сооружения). Государственное и частное потребление, напротив, немного сократились. Экспорт из ФРГ, опираясь на постепенное улучшение международной экономической среды, показывает с осени 2013 г. положительную динамику: в январе 2014 г. он повысился на 2,2 % к предыдущему месяцу. Импорт поднялся еще сильнее — на 4,1 %, при этом цены на импортные товары упали, а физические объемы импорта выросли [4].

Таким образом, мы видим, что после падения Берлинской стены процесс сращивания плановой и рыночной экономик в ФРГ был трудным, разнородным,

но в целом успешным. В настоящее время экономика Германии представляет собой крупнейшую экономику Европейского Союза. Это государство также безусловный лидер в области инноваций в ЕС. Из 3-х критериев оценки (наличие интеллектуального капитала; способность внедрять на практике получаемые технологические знания; наличие развитой инфраструктуры национальных научно-исследовательских учреждений) Германии удалось сохранить свои прежние позиции. Германия — не только один из ведущих экспортеров в мире, но и лидер в сфере инвестиций. Объем ежегодных прямых германских инвестиций в последние годы превышает 1 трлн. евро, примерно половина суммы приходится на зарубежные рынки.

Сегодня Германия старается придерживаться тех традиций, которые были заложены в модели «социального рыночного хозяйства», разработанной Л. Эрхардом. Федеративная Республика Германия, обладая одной из самых мощных экономик, прочно удерживает свои лидирующие позиции среди ведущих стран мира в развитии передовых промышленных технологий и сферы услуг и по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП), обобщающему социальные достижения страны, занимает 6-е место в мире по состоянию на 2014 год.

Список литературы:

1. Немецкая экономическая группа в Беларуси // Реструктуризация градообразующих предприятий: уроки и передовой опыт Восточной Германии: электрон. уч. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2003r05.pdf> (дата обращения: 26.10.2014).
2. Ломоносова Е.А. Опыт реструктуризации предприятий в Восточной Германии// Обзор семинара, проведенного в ЦПП ЦБ РФ в апреле 2001 г.: электрон. уч. — С. 51—54. (дата обращения: 24.10.2014).
3. Объединённая Германия (1990 — начало 2000-х гг.) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.k2x2.info/uchebniki/istorija_germanii_tom_2_ot_sozdaniya_germanskoj_imperii_do_nachala_xxi_veka/p10.php (дата обращения 01.11.2014).
4. Социально-экономическое положение Германии [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/de/about_de/eco_de/ (дата обращения 26.10.2014).

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Кулаков Антон Иванович

*студент 5 курса, кафедры Финансов и налогообложения, МЭСИ,
РФ, г. Москва
E-mail: anton.kulakov@live.ru*

Грызунова Наталья Владимировна

*научный руководитель: д-р экон. наук, профессор,
кафедры Финансов и налогообложения, МЭСИ,
РФ, г. Москва*

С каждым годом в России увеличивается общее число некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность, связанную с достижением общественных благ в социальной сфере, сфере здравоохранения, культуре и спорте, защите законных прав и интересов граждан и прочих сферах. Так по данным федеральной службы государственной статистики число некоммерческих организаций, зарегистрированных в Российской Федерации на 1 января 2014 года составляет 89617, что на 2589 организаций больше, чем в 2013 году, и на 4432 больше по сравнению с 2012 годом [5, с. 7].

Извлечение прибыли и распределение полученной прибыли между участниками не является основной целью деятельности таких организаций, на что прямо указано в п. 1 ст. 50 ГК РФ, а также п. 1 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее — Федеральный закон № 7-ФЗ). Стоит отметить, что указанная специфика во многом обуславливает особенности и ряд проблем, возникающих в процессе налогообложения некоммерческих организаций. Связано это, прежде всего, с тем, что у полученного некоммерческой организацией дохода не существует собственника, который бы мог использовать такой доход на цели, не предусмотренные учредительными документами. Однако необходимо отметить, что учредители некоммерческого партнерства на основании п. 3 ст. 8 Федерального закона № 7-ФЗ имеют право на получение части своего имущества при выходе из партнерства или при его ликвидации.

Стоит сказать о том, что деятельность некоммерческих организаций позволяет реализовывать интересы тех или иных групп граждан и выполнять задачи, реализация которых органами государственной власти или местного самоуправления затруднена по тем или иным причинам. Таким образом, налоговая политика государства в отношении некоммерческих организаций с целью поддержки инициативы граждан и совершенствования организации их самоуправления должна предусматривать более гибкий режим налогообложения по сравнению с режимами, предусмотренными для коммерческих организаций.

Однако с другой стороны некоммерческие организации помимо основной деятельности, предусмотренной учредительными документами, осуществляют также вспомогательную деятельность, в результате которой получают доходы, направляемые, как правило, на поддержку своей основной деятельности. При этом невозможно исключить конкуренцию, которая возникает с организациями коммерческого сектора экономики. И стоит сказать о том, что некоммерческие организации зачастую имеют налоговое преимущество перед остальными участниками экономической деятельности. Нельзя исключать и злоупотребления со стороны некоммерческих организаций, которые также могут привести к недобросовестной конкуренции.

Таким образом, основной вид деятельности, осуществляемой некоммерческими организациями, во многом является определяющим фактором при формировании налоговой политики в отношении указанных организаций.

Одной из наиболее сложных является проблема налогообложения доходов некоммерческой организации. С одной стороны, таким организациям должны быть предоставлены льготы по налогу на прибыль организаций. В частности, для некоммерческих организаций целесообразным стало бы введение пониженной ставки вышеуказанного налога с возможностью снижения такой ставки до 0 % регионами. Это позволило бы регионам пользоваться преимуществами налоговой политики и в рамках налоговой конкуренции привлекать к ведению деятельности на своей территории некоммерческие

организации. При этом стоит сказать о том, что такие льготные условия должны касаться исключительно доходов, которые получены от деятельности, предусмотренной учредительными документами организации. Однако в такой ситуации возникает вопрос о том, как разделять доходы от осуществления основной деятельности некоммерческой организации и второстепенные доходы, которые получены от иной деятельности. Например, в том случае если общественная организация реализует безвозмездно полученные товары с целью получения выручки, которая впоследствии будет использована для закупки детских игрушек для детского дома, не исключено, что в результате такой операции на счету организации останется часть средств. Невозможно точно сказать к какому виду дохода относятся такие средства. Кроме того, очевидно, что возникновение подобных ситуаций открывает путь для реализации недобросовестными участниками некоммерческих организаций противозаконных схем, позволяющих уйти от налогообложения. Законодательство также не содержит подробных критериев, по которым можно было бы определить к какому виду доходов относятся те или иные полученные средства.

Возможно решение такой проблемы находится вне рамок налогового законодательства. Например, возможно введение на законодательном уровне обязанности для некоммерческих организаций по созданию фонда, в который будут направляться все временно свободные средства указанной организации. При этом, необходимо сделать оговорку о том, что далее средства, накопленные в вышеуказанном фонде, могут быть использованы некоммерческими организациями исключительно на осуществление основной деятельности. В том случае, если такие средства были использованы для иных целей, то их сумма должна быть включена в состав налоговой базы по налогу на прибыль организаций на общих основаниях. Если же средства были использованы на осуществление деятельности, предусмотренной учредительными документами, то к ним применяются льготные условия по налогу на прибыль организаций.

Отдельно стоит сказать о необходимости совершенствования контроля за деятельностью некоммерческих организаций. Возможность ведения некоммерческими организациями недобросовестной деятельности порождает необходимость усиленного надзора со стороны контролирующих органов, в том числе и со стороны налоговых органов. Определенным компромиссом в такой ситуации могла бы стать сдача отчетности некоммерческими организациями в электронном виде. Это позволило бы уменьшить количество проводимых выездных проверок и упростить процесс камеральных проверок.

Также стоит рассмотреть вопрос об уплате некоммерческими организациями налога на добавленную стоимость. Указанный налог также называют налогом на потребление поскольку основное бремя по его уплате несут конечные потребители, покупающие товары, работы или услуги. Налогоплательщики же налога на добавленную стоимость после его уплаты имеют право на возмещение в виде налогового вычета из налоговой базы при последующей уплате такого налога. С одной стороны, некоммерческие организации, как правило, в ходе своей деятельности не создают дополнительной стоимости к стоимости приобретенных или полученных безвозмездно товаров, работ или услуг в силу того, что производство продукции, оказание услуг или выполнение работ не характерно для организаций такого типа. Кроме того, деятельность некоммерческих организаций направлена на достижение общественно важных целей и задач. Соответственно, учитывая вышеизложенное, целесообразным становится введение пониженных ставок по налогу на добавленную стоимость или вовсе применение нулевой ставки или освобождение от уплаты указанного налога некоммерческими организациями.

С другой стороны, в случае, если некоммерческие организации будут освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость, то будет затруднено взаимодействие таких организаций с коммерческими организациями, поскольку последние не смогут получить налоговый вычет по закупленным у некоммерческих организаций товарам и т. д. В такой ситуации компромиссом

является введение именно пониженной ставки налога на добавленную стоимость для некоммерческих организаций. Это позволило бы снизить налоговую нагрузку на некоммерческие организации и тем самым высвободить дополнительные средства для финансирования их деятельности. С другой стороны, это позволило бы более свободно взаимодействовать с другими субъектами экономической деятельности.

Важным является и вопрос об имущественном налогообложении некоммерческих организаций. Затруднительным является контроль за использованием имущества для осуществления основной деятельности некоммерческой организации. Поэтому в отношении имущества необходимо установить налоговые льготы лишь для отдельных категорий некоммерческих организаций. К примеру, это могут быть организации, деятельность которых связана с поддержкой здравоохранения или с оказанием помощи детям-сиротам и инвалидам.

В заключение необходимо сказать о том, что основным принципом, в соответствии с которым должно осуществляться налогообложение некоммерческих организаций является правило гибкого налогообложения доходов и имущества, связанного с основным видом деятельности указанной организации, тогда как налогообложение доходов от коммерческой деятельности и имущества, которое было использовано для получения таких доходов, должно осуществляться на общих основаниях.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 года № 14-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ.
4. Отчет о выполнении научно-исследовательской работы по государственному контракту № 2.4.10/12857-АИШ/Д04 от 19 октября 2006 года (Институт экономики переходного периода).
5. Россия` 2014: Стат. справочник/Р76 Росстат. М., 2014. — 62 с.
6. Федеральный закон от 12 января 1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

Кулинич Никита Вячеславович

*студент 4 курса, кафедра «Финансы и кредит», СГУПС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: nikita-kulinich@yandex.ru*

Кожухова Татьяна Геннадьевна

*научный руководитель, магистр экономики, ст. преподаватель, СГУПС,
РФ, г. Новосибирск*

В настоящее время социальная защита населения является одним из значимых показателей уровня развития общества. Основой социальной защиты является система обязательного пенсионного страхования (ОПС). Действующая в России система пенсионного обеспечения основана на принципах солидарности пенсионных накоплений и распределении части доходов работающих граждан в пользу пенсионеров. Основной идеей пенсионной реформы в России является переход от распределительной системы к распределительно-накопительной системе пенсионного обеспечения. Одним из наиболее эффективных механизмов формирования дополнительных (негосударственных) пенсий являются негосударственные пенсионные фонды.

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) — организация, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение, в том числе досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, и обязательное пенсионное страхование [5].

Пенсионная реформа в России была запущена в 2002 году. С этого момента трудовая пенсия стала включать три части: базовую (назначается при наличии минимального страхового стажа в 5 лет), страховую (назначается при наличии минимального страхового стажа в 15 лет) и накопительную.

До 2004 года негосударственные пенсионные фонды осуществляли деятельность только по добровольному страхованию пенсионных взносов граждан или своих работников. В 2004 году все НПФ, зарегистрировавшие правила работы со средствами пенсионных накоплений граждан и подавшие

заявления о намерении участвовать в системе обязательного пенсионного страхования, получили право привлекать накопительную часть трудовой пенсии для обслуживания клиентов и работать с ней.

Накопительную часть трудовой пенсии по выбору застрахованного лица можно было оставить в государственном Пенсионном фонде России (ПФР), либо перевести ее для более эффективного управления в негосударственный пенсионный фонд (НПФ) или в частную управляющую компанию (УК) [2].

Благодаря проводимой реформе была создана система негосударственного пенсионного обеспечения. Страховая и накопительная части пенсии формируются за счет уплаченных работодателем в ПФР 22 % от заработной платы сотрудника [6].

Согласно ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», с 2016 г. меняется порядок формирования будущей пенсии. В соответствии с законом гражданам 1967 г. рождения и моложе, которые зарегистрированы в системе ОПС, до 31 декабря 2015 г. предоставляется возможность выбрать размер страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии. Участник системы ОПС может оставить взнос на формирование накопительной части в размере 6 %, либо отказаться от ее дальнейшего формирования, тем самым направив все страховые взносы, уплачиваемые работодателем, на формирование страховой части пенсии. Гражданам предложено подать соответствующее заявление в ПФР РФ о переводе накопительной части в размере 6 % в НПФ, в противном случае 4 % взносов будут автоматически переведены в страховую часть.

В связи с упразднением ФСФР и переходом ее функций к ЦБ РФ произошли значительные изменения, которые повлияли на деятельность НПФ. Было принято решение о создании системы гарантирования пенсионных накоплений, являющейся аналогом системы гарантирования вкладов АСВ. До 2014 года НПФ представляли собой некоммерческие организации, надзор за которыми был затруднен. До 1 января 2016 года все НПФ должны пройти проверку на соответствие требованиям системы гарантирования вкладов. Комплексная проверка заключается в оценке имущества, активов фонда

и системы управления рисками. НПФ, соответствующие предъявляемым требованиям, будут акционированы, пройдут лицензирование и войдут в систему страхования. НПФ, которые не пройдут проверку, к управлению средствами пенсионных накоплений допущены не будут.

В соответствии с законопроектом, на прохождение всех этих процедур НПФ было выделено два года — до 1 января 2016 г. Таким образом, в ближайшие два года пенсионные накопления в НПФ формироваться не будут. Более того, пенсионные накопления за 2014 г. будут переведены в страховую часть пенсии (в распределительную систему). Пенсионные накопления за 2015 г. будут переведены в УК ВЭБ, но после акционирования и проверки НПФ средства обещали вернуть обратно. С точки зрения НПФ, настоящее положение дел означает, что пенсионные накопления за 2 года в НПФ не поступят.

Рассмотрим роль пенсионных накоплений в развитии рынка НПФ более подробно.

В современных условиях негосударственные пенсионные фонды (НПФ) приобретают все большую актуальность. Целью развития рынков НПФ является улучшение уровня жизни граждан, обеспечение устойчивости пенсионной системы, созданной на принципах страхования и накопления, а также усиление роли НПФ как институционального инвестора [3].

Вкладчиками НПФ выступают физические или юридические лица, производящие уплату пенсионных взносов по пенсионным договорам в системе негосударственного пенсионного обеспечения. Таким образом, совокупность пенсионных взносов формирует целевые фонды денежных средств в части размещения пенсионных резервов, а система пенсионных взносов, тем самым, является правоприменительной исключительно в отношении механизма реализации негосударственного пенсионного обеспечения.

Развитие пенсионной системы в Российской Федерации и ее совершенствование находятся в тесной взаимосвязи как с текущей общей социально-экономической, так и макроэкономической ситуациями в стране. Это предпо-

лагают преодолению негативных тенденций на рынке труда (устранение теневой занятости и скрытой ее оплаты), а также устранение в процессе макроэкономического планирования неравенства в распределении заработной платы.

Акционирование фондов приведет, с одной стороны, к более серьезным затратам, но, с другой — сделает их структуру прозрачной для всех участников обязательного пенсионного страхования. В результате укрупнения НПФ смогут экономить на масштабе, проводить более долгосрочное инвестирование активов.

Система НПФ, которая действует в РФ по состоянию на 31.10.2014 представлена 120 фондами, которые имеют действующую лицензию без ограничения срока действия. Они располагают собственным имуществом на сумму более 2,1 трлн. рублей, пенсионными накоплениями 1,1 трлн. рублей, пенсионными резервами в размере 861,5 млрд. рублей. Количество застрахованных по ОПС — 16,57 млн. человек. На протяжении последних лет отрасль находится в стадии бурного роста. В 2004 г. собственное имущество НПФ составляло 200 млрд. руб., стоимость которого за последующие восемь лет выросла до 1,55 млрд. руб., что составляет приблизительно 775 % роста за указанный срок или по 97 % за год [8].

По состоянию на 31.10.2014 из 120 НПФ только 58 являются членами саморегулируемой организации НПФ — Некоммерческого партнерства «Национальная ассоциация пенсионных фондов» (НП НАПФ). По данным самой организации, в фондах — членах НАПФ сосредоточено 94,5 % всех пенсионных резервов, 78,1 % участников всех НПФ, 87,9 % участников, получающих негосударственную пенсию, получают ее в фондах — членах НАПФ, их пенсионные выплаты составляют 92,0 % выплат, осуществляемых всеми НПФ [4].

В таблице 1 представлены 20 крупнейших НПФ по объему пенсионных накоплений в управлении. В таблицу не включены НПФ, доля которых на рынке составляет менее 1 % [7].

Таблица 1.

**Крупнейшие НПФ по объему пенсионных накоплений в управлении
(по состоянию на 30.06.2014)**

№	Наименование НПФ	Пенсионные накопления (тыс. руб.)	Доля на рынке обязательного пенсионного обеспечения, %
1	НПФ ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ (ОАО)	142 879 949	12,88
2	НПФ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС (ОАО)	115 197 471	10,38
3	НПФ Сбербанка (ЗАО)	73 625 439	6,64
4	НПФ электроэнергетики (ОАО)	68 828 380	6,20
5	НПФ РГС (ОАО)	67 670 316	6,10
6	НПФ ВТБ Пенсионный фонд (АО)	66 610 642	6,00
7	КИТ Финанс НПФ (ЗАО)	64 506 345	5,81
8	НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления (ОАО)	62 617 382	5,64
9	НПФ Промагрофонд (ЗАО)	54 749 521	4,93
10	НПФ Наследие (ЗАО)	48 902 454	4,41
11	НПФ СтальФонд (ОАО)	35 676 165	3,22
12	НПФ Солнце. Жизнь. Пенсия	33 114 578	2,98
13	Большой ПФ (ЗАО)	26 682 685	2,4
14	НПФ СберФонд РЕСО (ЗАО)	15 756 897	1,42
15	НПФ Райффайзен (ЗАО)	14 914 923	1,34
16	НПФ Европейский пенсионный фонд (ЗАО)	14 274 351	1,29
17	Национальный НПФ (ЗАО)	13 592 200	1,23
18	НПФ Первый национальный ПФ (ЗАО)	12 771 362	1,15
19	НПФ Социум (ЗАО)	12 312 275	1,11
20	НПФ Доверие (ЗАО)	11 323 821	1,02

По оценке рейтинговых агентств, к концу 2015 года на российском рынке останется не более 40 НПФ. Лишь такое количество фондов сможет позволить себе затраты, необходимые для повышения надежности и успешного прохождения проверки Центральным банком при акционировании. Существование и развитие каждого из них в 2014—2016 годах будет зависеть от того, насколько успешно они справятся с новыми требованиями. Основной объем пенсионных накоплений, который находится в крупнейших фондах, обеспечит им существенный доход даже при невысоких показателях доходности. Мелкие НПФ либо уйдут с рынка, либо присоединятся к крупным. Особое внимание при этом будет уделяться контролю инвестиционных рисков и отбору управляющих компаний.

В процессе анализа системы негосударственных пенсионных фондов России, был выявлен ряд факторов, затрудняющих функционирование системы НПФ. К основным из них относятся:

- достаточно низкий уровень социальных гарантий со стороны государства;
- недостаточная проработанность законодательной базы;
- невысокие доходы населения;
- недостаточная прозрачность деятельности НПФ;
- отсутствие склонности к сбережениям в связи с тем, что скорость обесценения денег намного выше, чем уровень инфляции;
- низкий уровень вовлеченности средств НПФ в инвестиционный оборот;
- отсутствие сотрудничества между работодателями и НПФ.

Особенно следует отметить, что одной из самых главных причин является недоверие граждан к долгосрочным сбережениям (к которым и относятся пенсионные накопления) из-за нестабильной финансовой системы.

Повысить доходность пенсионных накоплений может помочь система их страхования, благодаря которой можно будет осуществлять инвестирование в более доходные финансовые инструменты.

В дальнейшем предполагается разработка системы социальных гарантий, которая будет включать компенсационные надбавки к заработной плате, корпоративные пенсии, страхование от несчастных случаев. Создание обязательных социальных гарантий положительным образом повлияло бы на развитие корпоративного пенсионного страхования в системе НПО, но когда именно эти гарантии будут разработаны и приняты, остается неизвестным.

Список литературы:

1. Кувшинова О. Государство может обнулить накопительный пенсионный взнос молчунов// Ведомости. 2013. № 31(3293).
2. Ломтатидзе О. Проблемы формирования эффективной пенсионной системы России// Финансы и Кредит. — 2010. — № 23 (407). — С. 14—18.
3. Маркина С.А. Проблемы и перспективы развития негосударственных пенсионных фондов в РФ // Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. — 2013. — № 1 — с. 187—193.
4. Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://napf.ru/association>
5. О негосударственных пенсионных фондах: федеральный закон от 07 мая 1998 г. № 75-ФЗ (с изм. от 21 июля 2014).
6. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонд обязательного медицинского страхования: Федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ (с изм. от 04 июня 2014 г.).
7. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Обзор рынка НПФ по итогам 1 полугодия 2014 года. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru/researches/npf/1h2014>
8. Центральный банк РФ. Рынок коллективных инвестиций. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://cbr.ru/sbrfr/?PrId=pollid_investment

УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Лайпанова Софья Абуюсуфовна

*студент 4 курса, учетно-финансовый факультет СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: laipanova.sofia@mail.ru

Костюкова Елена Ивановна

*научный руководитель, д-р экон. науки, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Перед сельскохозяйственными предприятиями стоит задача увеличения объемов производства при снижении себестоимости и увеличении рентабельности продукции, так как в рыночных отношениях существует большая конкуренция. В современных условиях развития сельскохозяйственного производства особенно актуальным является аудит производственных затрат, а также его совершенствование.

Учет затрат отрасли животноводства имеют некоторое отличие в статьях от отрасли растениеводства. Правильная организация учета затрат обращает большое внимание на научно обоснованную классификацию. Затраты в свою очередь группируются по видам продукции, месту возникновения их и по видам расходов. Отрасль животноводства имеет свои особенности в организации бухгалтерского учета затрат. Далее рассмотрим классификационные статьи затрат установленные в сельскохозяйственных предприятиях:

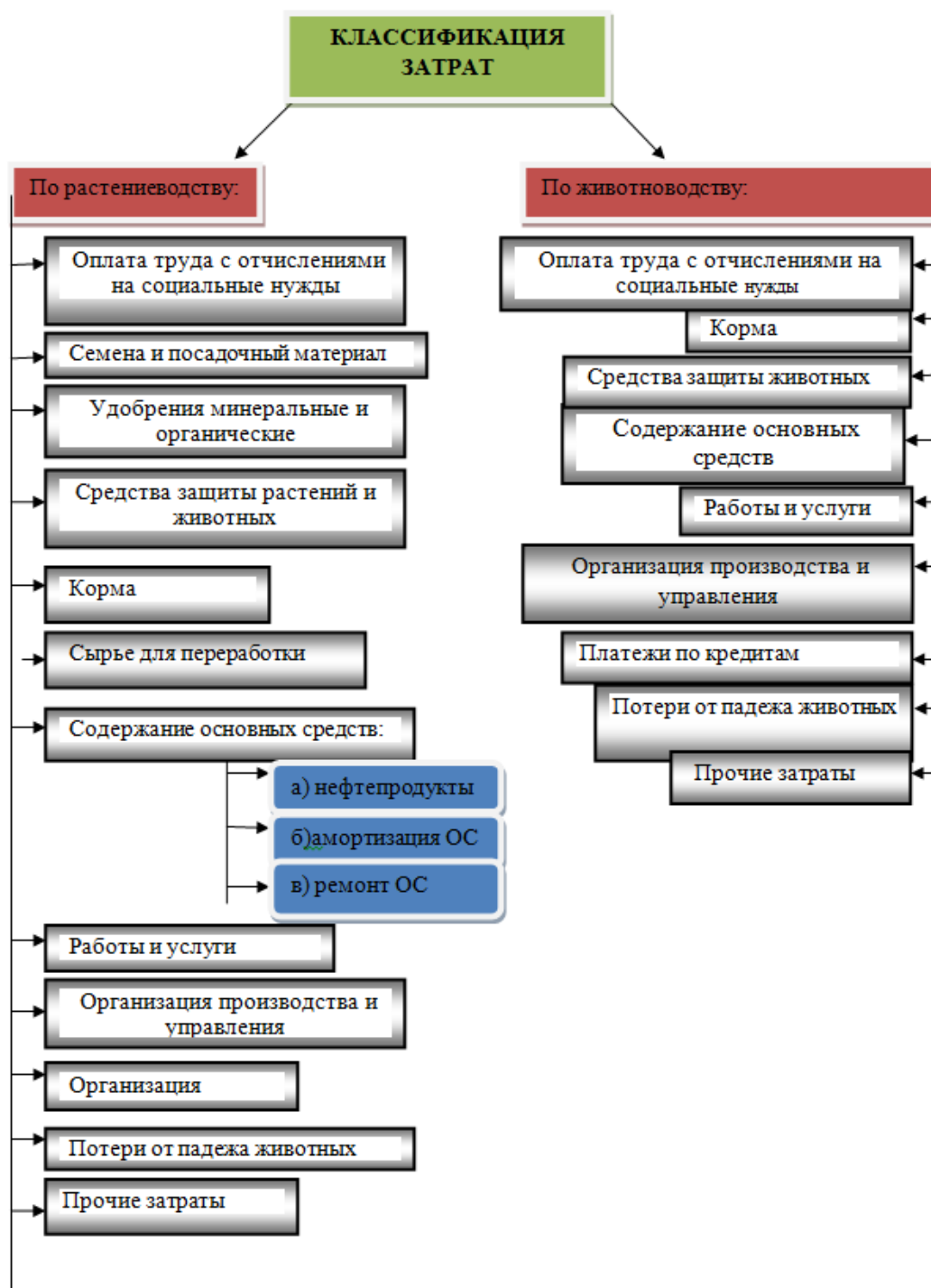


Рисунок 1. Классификация учета затрат по растениеводству и животноводству

Хозяйствующими субъектами самостоятельно разрабатываются приемы и способы учета затрат для производства продукции животноводства, исходя из особенностей производства и сложившейся организационной. Рентабельность предприятия и размер прибыли зависят от качества продукции и уровня себестоимости, на этой основе в организации создается эффективная

система контроля производственных затрат. Поэтому когда снижаются затраты на производство продукции мяса, яиц, молока, и других продуктов в этой области, то производители получают экономическую выгоду, так как расширяется производство и на этой основе повышается уровень обеспеченности населения данными продуктами [2].

Формирование себестоимости влияет на эффективное производство продукции животноводства, существуют следующие причины:

- затраты на производство продукции животноводства являются важнейшим элементом определения справедливой и конкурентоспособной цены;
- сумма себестоимости необходима для расчета конечных сальдо калькуляционных счетов;
- себестоимость продукции это основной фактор, влияющий на финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятия.

Следовательно, при не правильном исчислении себестоимости происходят нежелательные и конфликтные ситуации. Пример правильного исчисления себестоимости продукции молочного скотоводства:

Основное стадо в молочном скотоводстве:

- объект калькулирования — молоко и приплод;
- калькуляционная единица — 1 ц и 1 голова.

Сумма затрат за отчетный год на содержание основного стада крупного рогатого скота молочного направления составила 3210300 рублей. Получено за год: молоко — 7640 ц; приплод — 310 голов и весом 93 ц; навоз в нормативной оценке — 36000 руб. Плановая себестоимость 1 ц молока составила — 350 рублей, 1 головы приплода составила — 1050 рублей.

Для того, чтобы определить себестоимость молока и приплода применяют комбинированный метод калькуляции. Побочная продукция (навоз) из общей суммы затрат за год исключается. Оставшаяся сумма затрат, приходится на сопряженную продукцию (молоко и приплод) и распределяется таким образом: на молоко — 90 %, на приплод — 10 %. Далее соответственно

полученные затраты разделим на количество молока и количество голов приплода.

Согласно этим данным, найдем:

1. сумму фактических затрат на сопряженную продукцию — 3171300 рублей. (3210300 рублей — 39000 рублей);

2. фактические затраты распределенные между молоком и приплодом:

- на молоко — 2854170 рублей (3171300 рублей * 90 %);
- на приплод — 317130 рублей (3171300 рублей * 10 %).

3. фактическую себестоимость:

- 1 ц молока — 373,58 руб. (2854170 рублей : 7640 ц);
- 1 голова приплода — 1023 руб. (317130 рублей : 310 голов).

Калькуляционная разница в декабре оформляется бухгалтерской справкой:

- Дебет 43 «Готовая продукция» —

Кредит 20 «Основное производство» — по молоку 180151,2 рублей ((373,58 рублей — 350 рублей) * 7640 ц) — методом дополнительной проводки;

- Дебет 11 «Животные на выращивание и откорме» —

Кредит 20.2 «Животноводство» — по приплоду 8370 руб. ((1050 руб. — 1023 руб.) * 310 голов) — методом «красное сторно».

Состав затрат в бухгалтерском учете производство продукции животноводства, может классифицироваться по экономическим элементам, по периодичности возникновения, по способам включения в себестоимость продукции, по комплексности, по объектам учета и калькулирования и использованию в принятии управленческих решений [1, с. 155].

В настоящее время в АПК используют следующую классификацию затрат:

- по экономическому содержанию;
- по отношению к производственному процессу;
- по способам включения в себестоимость;
- по отношению к объемам продуктов труда;
- по периодичности возникновения;

- по составу;
- по целесообразности расходования;
- по назначению;
- по возможности и необходимости планирования и нормирования;
- по использованию в принятии управленческих решений.

Для целей управления затратами применяют следующую группировку:

- по экономическим элементам;
- по калькуляционным статьям.

Эту группировку хозяйствующие субъекты используют при составлении смет бюджетов, затрат на производство по предприятию, цехам, другим подразделениям и объектам управления затратами. Затраты производства в сельскохозяйственных организациях, включенные в себестоимость выпущенной продукции, формируются по элементам, предусмотренным ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Для более правильного определения затрат, должны точно выявить состав и структуру экономической себестоимости продукции. Таким образом, сущность себестоимости определяют как возмещение потраченных средств производства. Надо отметить, что важным фактором является - себестоимость, которая влияет на формирование финансового результата деятельности предприятия. Следовательно, учет затрат определяет точную себестоимость продукции животноводства, включая в себя все категории затрат в калькуляцию. Своевременный учет имеет важное значение, когда определяют себестоимость продукции животноводства.

Разнообразное количество документов применяется в учете затрат отрасли животноводства, также при исчислении себестоимости продукции, которые оформлены в соответствии с установленным порядком.

Производственный учет служит для получения полной и достоверной информацией по операциям как в предприятии в целом, так и о его структурных подразделениях. Этот учет является важной составной частью

управления и контроля затратами. Аналитический учет затрат, выход продукции, калькулирования себестоимости является целью этого учета.

Для управления затратами правильно определяют объект учета и его способы. По объектам учета затрат в области животноводства выделяются в пределах отраслей отдельные виды и группы скота. Например, крупный рогатый скот, можно разделить на основное стадо, и на животных на выращивании и откорме и так далее.

Общую сумму затрат по отдельным объектам учета определяют, путем складывания прямых затрат и затрат распределенных в конце отчетного периода.

В животноводстве, исчисляют себестоимость прироста живой массы и другой продукции, но кроме того исчисляют себестоимость живой массы, по которой оцениваются выбывшие животные (проданные, переведенные в основное стадо) и оставшиеся на конец года. Базой для контроля затрат служит бухгалтерский учет затрат и выпуска готовой продукции животноводства, и соответственно аудит затрат зависит от правильной организации учета [3, с. 2].

Сельскохозяйственные предприятия в практике используют позаказный метод производственного учета. Данный метод применяется, когда продукция носит характер отдельных заказов. По определенному заказу локализируют и группируют прямые затраты на производство, они же выступают признаками аналитических счетов по учету затрат, между которыми периодически распределяются косвенные расходы. Последовательно все заказы собирают по этому заказу на аналитических счетах. Все затраты отчетного года в животноводстве, как правило, включаются в состав себестоимости продукции текущего года.

Сельское хозяйство в данное время претерпевает кризис, поэтому падают объемы производства продукции, ухудшается качество продукции животноводства, и это влияет на состояние рынка. Аудит затрат на производство

продукции является одним из центральных направлений постановки и совершенствования аудита сельского хозяйства.

Список литературы:

1. Бобкова Е.В. Развитие аудита производственных затрат в сельскохозяйственных организациях/ Е.В. Бобкова// Монография: университет МСХА им. К.А. Тимирязева. М.: Изд-во РосГАУ, 2007. — 155 с.
2. Приказ Министерства сельского хозяйства России от 06.06.2003 № 792. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях. Справочно-правовая система «Гарант».
3. Феськова М.В. Методика учета затрат на производство продукции в системе бизнес-процессов и центров ответственности / Феськова М.В. // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 21, — 9 с.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЦЕН НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Лисицына Инна Викторовна

Милюков Александр Васильевич

студенты 3 курса, факультет экономики и финансов МЭСИ,

РФ, г. Москва

E-mail: Inna_4525@mail.ru

Шадрина Галина Владимировна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры БУАиА,

РФ, г. Москва

Одной из самых важных характеристик состояния экономики любой страны является уровень инфляции, который проявляется в росте общего уровня цен. Для вычисления темпов инфляции, как в мировой практике, так и в России используют индекс потребительских цен (далее ИПЦ), который позволяет оценить уровень инфляции на потребительском рынке в целом и в отдельных его сегментах.

В соответствии с Постановлением Госкомстата РФ от 25 марта 2002 г. № 23 «Об утверждении «Основных положений о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определения индекса потребительских цен» ИПЦ измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего периода» [3].

Анализ цен и тарифов на товары и платные услуги на потребительском рынке и вычисление индекса потребительских цен подразумевает следующие шаги:

1. производим отбор населенных пунктов, базовых предприятий торговли и сферы услуг, непосредственно самих товаров (услуг);
2. регистрируем цены и тарифы;
3. формируем систему весов для расчета индекса потребительских цен;
4. определяем средние цены (тарифы) на товары и услуги;
5. рассчитываем индекс потребительских цен.

Несмотря на определенные общие принципы, которые могут соблюдаться повсеместно, используемые на практике процедуры — касаются ли они сбора или обработки ценовой информации, или методов агрегирования — должны учитывать конкретные обстоятельства. К таким обстоятельствам можно отнести следующее: основное направление использования индекса, характер рынков и практика ценообразования в стране, а также ресурсы, которыми располагают органы статистики.

Согласно положению, расчет ИПЦ осуществляется в соответствии с формулой Ласпейреса. Удобство экономического смысла и четкость интерпретации сделали данную формулу одной из самых применяемых в мире. Индекс цен Ласпейреса отображает изменение цен за отчетный период по сравнению с ценами базисного периода на товары, реализованные в базисном периоде [2]. Таким образом, он показывает, во сколько раз товары базисного периода подорожали или подешевели из-за изменения цен в отчетном периоде.

Публикация индекса потребительских цен, как в России, так и в большинстве стран осуществляется ежемесячно, а в кризисных условиях — еженедельно.



Рисунок 1. Индекс потребительских цен в Российской Федерации с 1998—2013 года (к концу предыдущего месяца, в процентах) [1]

На рисунке 1 представлена динамика индекса потребительских цен за период с 1998 г. по 2013 г. В 1998 году отмечена значительная неустойчивость индекса, но начиная с 1999 года, все изменения происходили в пределах только 2 %. По данным Росстата в третьем квартале 2014 года ИПЦ в среднем составил к предыдущему кварталу 101,6 %.

Изменение индекса потребительских цен, как правило, тесно связано с изменением прожиточного минимума населения (рисунок 2). Согласно Федеральному закону от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», величина прожиточного минимума определяется ежеквартально, согласно уровню цен, на продукты питания потребительской корзины и индексу потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги, а также расходы по обязательным платежам и сборам [6]. В период с 2008 года по 2014 прожиточный минимум увеличился почти в два раза и в настоящий момент составляет 8192 рубля в расчете на душу населения. Рост прожиточного минимума обусловлен повышением стоимости продуктов питания, составляющих потребительскую корзину.

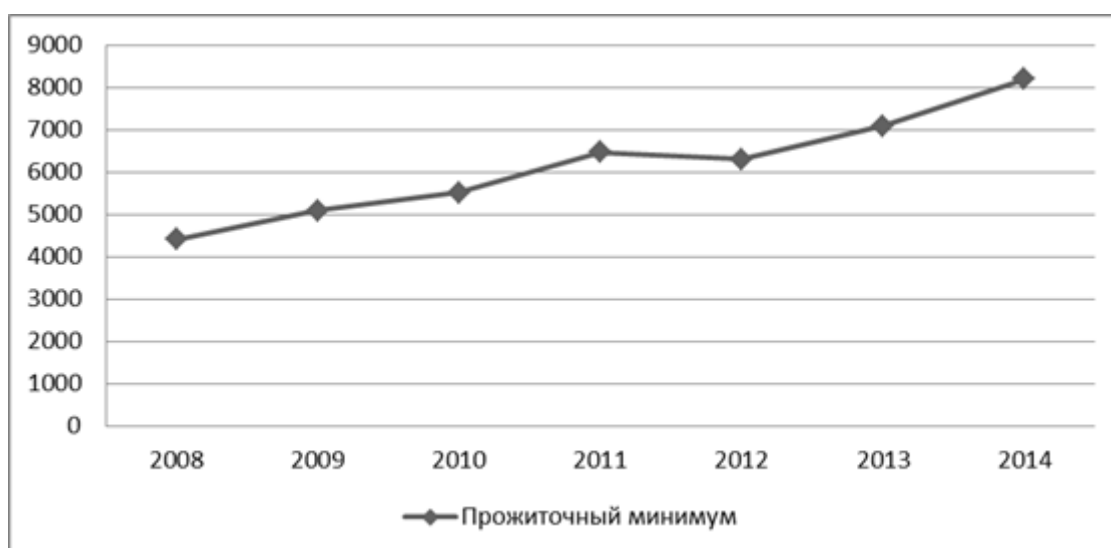


Рисунок 2. Динамика прожиточного минимума за 2008—2014 года

Структура потребительских расходов населения представлена в виде трех компонентов: продовольственные товары, услуги и непродовольственные

товары. Каждая представленная группа характеризуется определенными товарами (услугами) или малыми товарными подгруппами.

В отличие от стран Западной Европы, где продукты питания не превосходят 20 % потребительской корзины, в России они составляют около 50 % потребительской корзины. Большинство российских семей тратят на продукты питания более половины семейного бюджета. Также, многие регионы рассчитывают минимальный набор товаров согласно рекомендуемым объемам потребления и перечню продовольственных товаров для основных социально-демографических групп населения.

Федеральный закон от 03.12.2012 № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» устанавливает перечень продуктов питания включаемых в потребительскую корзину (таблица 1).

Таблица 1.

Структура продуктовой потребительской корзины в 2013 году [5]

Наименование продукта питания	Единица измерения	Расчетный объем потребления (в среднем на 1 человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	127	98,2	77,6
Картофель	кг	100	80	88,1
Овощи и бахчевые	кг	115	98	113
Фрукты свежие	кг	60	45	118
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54	44
Рыбопродукты	кг	18,5	16	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290	258	361
Яйца	штук	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11	10	5
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,5.

Проводя сравнительный анализ структуры продуктовой потребительской корзины за 2012 и 2013 года, отметим, что ряд показателей существенно

изменился. Среди трудоспособного населения увеличилось потребление свежих фруктов на 57,5 % и овощей на 21,7 %. Однако уменьшился годовой объем потребления продуктов животного происхождения: молочных продуктов на 20,3 %, мясопродуктов и рыбопродуктов — соответственно на 6,7 % и 5,4 %.

Что касается категории «население пенсионного возраста», то можно выделить резкое увеличение нормы потребления свежих фруктов на 104,5 %, мясопродуктов на 71,4 %, и незначительный рост в употреблении молочных продуктов — только на 17,8 %. Но уменьшились доли в потребительской корзине показателей «масла и жиры» на 9,1 % и «хлебные продукты» на 5,3 %.

Изменения произошли и в детском потреблении: положительные сдвиги отмечены в категориях «фрукты» на 127,6 %, «рыбопродукты» на 32,9 % и «мясопродукты» на 30,9 %; значительное снижение потребления масел и жиров на 50,0 % [7].

Таким образом, среднестатистическим гражданином Российской Федерации в наибольшей степени употребляются в пищу молочные продукты, хлебные продукты, овощи и фрукты.

Возвращаясь к структуре потребительских расходов, можно заметить не только изменения в составе продовольственной корзины, но и в соотношении самих ее компонентов. Так, за период с 2006 по 2014 года, доля расходов населения заметно сместилась в пользу сферы услуг и непродовольственных товаров (рисунок 3). Если в 2006 году на продовольственные товары приходилось 42,71 % потребительских расходов, на непродовольственные товары и услуги — соответственно 33,74 % и 23,55 %, то уже в 2014 на долю продовольственных товаров пришлось 36,51 % потребительских расходов, непродовольственных товаров — 37,71 %, услуг — 25,78 %.



Рисунок 3. Структура потребительских расходов населения для индекса потребительских цен в соответствующем году

Вышеуказанная информация свидетельствует о постоянных изменениях в структуре потребительской корзины и структуре расходов. Как правило, в условиях роста цен происходит смена набора товаров и услуг, так как с повышением цен уменьшается или выпадает потребление дорогостоящих товаров, что в свою очередь может привести к занижению ИПЦ. В связи с этим, специалисты Росстата периодически публикуют предложения с совершенствованием методологии анализа динамики цен, а также альтернативными разработками исследований.

Список литературы:

1. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991—2013 гг. // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения 19.10.2014).
2. Международный валютный фонд, «Руководство по индексам потребительских цен: теория и практика», Вашингтон, 2007, — 720 с.
3. Основные положения о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определения индекса цен, утвержденные Постановлением Госкомстата России от 25.03.2002 № 23// КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36345/?frame=1#p56(дата обращения 19.10.2014).

4. Прожиточный минимум в Российской Федерации // Петербургский правовой портал. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ppt.ru/info/?id=18> (дата обращения 19.10.2014).
5. Федеральный закон «О потребительской корзине в целом в Российской Федерации» от 03.12.2012 № 227-ФЗ // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138547> (дата обращения 19.10.2014).
6. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24.10.1997 № 134-ФЗ // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138624> (дата обращения 19.10.2014).
7. TebuzGroup, «Анализ продуктовой потребительской корзины РФ в 2012—2013 гг.», М., 2013 — 27 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Литвинова Анна Игоревна

*магистрант 2 курса, факультет экономики и управления РГППУ,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: anna1991hama@mail.ru*

Чупина Ирина Павловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент РГППУ,
РФ, г. Екатеринбург*

Социальное предпринимательство известно в России примерно с начала 2000-х годов, но потенциальные социальные предприниматели не идентифицировали себя с этим понятием, а инициативы были весьма скромные и небольшого охвата, при этом международная практика социального предпринимательства не была известна. Однако сходную с социальным предпринимательством деятельность ряда организаций начала 2000-х можно считать первым этапом развития социального предпринимательства в России. Первый пример институционализированной практики на этом этапе стал Центр социального предпринимательства в Новосибирске, созданный в 2003 году в рамках международного проекта «Социальная работа: к лучшему управлению» в Новосибирском государственном техническом университете (НГТУ), куратор М.А. Кувшинова, донор — Tempus TACIS. При организации Центра активно использован зарубежный опыт, партнёрами стали три университета из Великобритании, Германии и Италии [5, с. 8]. По мнению куратора проекта профессора М.А. Кувшиновой, социальное предпринимательство — «это деятельность некоммерческих негосударственных организаций, решающих наиболее острые социальные проблемы» [2, с. 28].

Близкие к социальному предпринимательству формы деятельности можно найти в организациях различных организационно-правовых форм, например, в государственных учреждениях (как Центр социального предпринимательства при НТУ), в малом бизнесе («Школа фермеров», Конный центр «Аврора»), НКО и общественные организации (музей народной игрушки «Забавушка»,

после — «Музей игрушки» [5, с. 3]). Все данные проекты, решая острые социальные проекты, вышли на самоокупаемость, что даёт возможность отнести их к социальному предпринимательству.

Социальное предпринимательство в реальных условиях иногда может пересекаться с благотворительными социальными проектами, которые встречаются в среде российских крупных компаний. Как пример, благотворительные проекты компании «РУСАЛ» и фонда г. Тольятти. Программа «Сто классных проектов», начатая в 2003 году, объединила школьников 6—10 классов и учителей для решения социальных проблем населённых пунктов, в которых присутствуют филиалы компании. Проекты, с одной стороны, позволили освоить элементы проектной культуры самим авторам, с другой — решить социальные проблемы ветеранов войны, пенсионеров, детей-сирот, бездомных животных, инвалидов, экологические проблемы и другие [2, с. 28]. Проекты роднит с социальным предпринимательством участие в них уязвимых социальных институтов (школы, интернаты, детские дома, специальные коррекционные учреждения), а также вовлечение детей в серьёзную социально значимую деятельность.

Ещё одним важным моментом, повлиявшим на развитие социального предпринимательства в России явилось появление и развитие такого института как кредитная кооперация, существующая ещё с досоветского времени и находящаяся на стыке общественного и частного секторов. Кредитная кооперация «предполагает использование микрофинансовых технологий, позволяющих использовать экономически оправданные финансовые услуги для целей развития» [4, с. 18]. Такие кооперативы используются не только социальными предпринимателями, но и другими юридическими и физическими лицами. Гражданам предоставляются услуги по выдаче экспресс-займов, даёт возможность эффективно разместить денежные средства под высокие проценты. В Европе развитию кооперативного движения и его потенциала в решении социальных проблем уделяют большее внимание, чем в России. Тем не менее, деятельность кредитных кооперативов дала немало

положительных результатов для становления в России институтов микрофинансирования. Следовательно, если вспомнить аналогичный опыт Польши, развитие социальных кооперативов в определенных сферах деятельности в России может быть весьма перспективным при наличии сбалансированной политики государства.

Точкой отсчёта рождения социального предпринимательства как сознательной практики в России можно условно считать 2007 год, когда президент и совладелец нефтяной компании «Лукойл» Вагит Алекперов учредил некоммерческую организацию Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Фонд стал проводником идеи и практики социального предпринимательства в России, именно деятельность этого фонда позволила выявить социально-предпринимательский опыт, дать ему дефиницию, признанную в международной практике [5, с. 8].

Главной целью Фонда «Наше будущее» является развитие социального предпринимательства в России посредством содействия качественным социальным изменениям. Задачами фонда являются:

1. выявление социальных предпринимателей и эффективных бизнес-моделей социальных предприятий;
2. поддержка начинающих социальных предпринимателей;
3. популяризация идеи социального предпринимательства в различных общественных средах.

Сегодня социальное предпринимательство в России переживает второй этап начальной стадии социального предпринимательства — «переход от разрозненных, иногда ограниченных во времени социальных инициатив, не всегда идентифицирующих себя с социальным предпринимательством и не всегда достаточно информированных о нем, к выработке общезначимого смысла социально-предпринимательской деятельности и ее популяризации в России». Деятельность фонда «Наше будущее», направленная на продвижение социального предпринимательства, ознаменовала собой переход от первого этапа ко второму.

В России последних лет наблюдается расширение социальных потребностей. Появляются разнообразные специализирующиеся на социальном предпринимательстве организации. В основном, социальные предприятия можно классифицировать по двум крупным направлениям действия:

1. производство товаров и услуг для определённой социальной группы, распространение по нерыночным ценам;
2. создание рабочих мест для представителей социально незащищённых групп, для граждан, подвергшихся социальной эксклюзии.

Социальное предпринимательство в России действует одним проблемным полем с некоммерческими организациями и благотворительными фондами, с тем отличием, что последние для решения конкретных социальных проблем прибегают к поиску помощи от государства, частных пожертвований, грантодателей.

Интересно, что в России не все предприятия юридически закреплены. По разным регионам страны «покрытие» происходит неравномерно. Например, в Карелии сектор социального предпринимательства находится пока в зачаточном состоянии [4, с. 18]. Однако общая положительная тенденция правового развития преобладает.

В России существуют обстоятельства, стопорящие распространение и правильную идентификацию социальных начинаний в негосударственной области. Это и трудности развития НКО, и малого бизнеса. Социальное назначение предприятий усиливает барьеры роста социального предпринимательства, которое в России начинается с малых форм и зачастую не может преодолеть эти барьеры расширения масштаба.

Список литературы:

1. Дарден-Филлипс К. Ваш шанс изменить мир: Практическое пособие по социальному предпринимательству. М.: Альпина Паблишер, 2013. — 280 с.
2. Кадол Н.Ф. Социальное предпринимательство в рыночной и переходной экономике: диссерт. М., 2009. — 183 с.

3. Кикал Дж., Лайос Т. Социальное предпринимательство: миссия — сделать мир лучше. М.: Альпина Паблишер, 2014. — 304 с.
4. Курило А.Е., Немкович Е.Г. Зарождение социального предпринимательства в республике Карелия // Белгород: Научные ведомости Белгородского государственного университета. — 2012. — № 7 (126), — вып. 22/1. — С. 18—21.
5. Московская А.А. Социальное предпринимательство в России и мире: практика и исследования. М.: ГУ ВШЭ, 2011. — 286 с.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Лойко Анастасия Олеговна

*студент 5 курса, кафедра «мировая и национальная экономика»
Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),
РФ, г. Москва
E-mail: fulcruum@mail.ru*

Ульянова Наталья Сергеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент МАМИ,
РФ, г. Москва*

Нестабильность мировой экономики в последние 5—7 лет связано с возникновением кризисов, с которыми в том или ином виде сталкивались практически все страны, независимо от степени развития экономики, институтов и режима макроэкономической политики. Мировой кризис ударил по России довольно ощутимо, что было обусловлено по большей части тем, что, российская экономика оказалась слишком зависимой от внешних факторов, таких как мировой рынок товаров и капиталов, а также чрезвычайно слабо диверсификацией и с явной выраженной сырьевой составляющей экспорта.

Падение товарного экспорта и импорта России объясняется, главным образом, их структурой. Если в экспорте стран-лидеров мировой торговли преобладает готовая продукция, то в экспорте России продукция обрабатывающей промышленности составляет 17 %, а остальное—топливо и сырье, в том числе сельскохозяйственное. Из-за значительного падения цен на нефть в период кризиса стоимостной объем российского экспорта снизился гораздо больше, чем у других стран. В российском импорте готовая продукция составляет 80%, более половины его — это машины и оборудование, а так же потребительские товары длительного пользования (в том числе автомобили). В странах-лидерах импорт этих товаров составляет 45—69 %. В кризис импорт производственных товаров в Россию сократился в наибольшей степени, поскольку в обстановке рецессии и возросшей неопределенности

приобретение технически сложных потребительских товаров и нового производственного оборудования откладывают до лучших времен.

По мнению многих экспертов, кризис не явился причиной проблем в российском машиностроении — возможно, он лишь усугубил некоторые, уже имеющиеся, противоречия.

Машиностроительное производство в России представлено, в большинстве своем, отсталой советской моделью, ориентированной в первую очередь на производство военной техники.

Причин отставания отрасли наблюдается несколько. Прежде всего, Россия заметно отстает в технологическом отношении. Убедиться в этом не сложно: в большинстве заводов, которые остались еще с советских времен, оборудование не заменено полностью современными, высокотехнологичными образцами.

Как сообщают сотрудники уральских машиностроительных предприятий, Россия уже в течение нескольких лет находится в третьем технологическом укладе, в то время как многие развитые страны уже шагнули на четвертый, а то и на пятый — высший — уровни. Необходимость модернизации оборудования является едва ли не основной проблемой машиностроения в России.

За последние 20 лет из ярких технологических прорывов, которые были широко известны как в России, так и за рубежом можно назвать, разве что Сухой супер Джет, который на 80 %, по факту, является самолетом из иностранных деталей. В разработке и внедрении новых технологий мы значительно уступаем западным производителям, и в последнее время даже набравшему неплохие производственные обороты Китаю, развивающемуся за счет применения передовых зарубежных технологий.

Рассмотрев индекс физических объемов отрасли машиностроения (рисунок1), где прослеживается % к соответствующему периоду прошлого года по сравнению с предыдущим полугодием, замечено сокращение объемов производства.

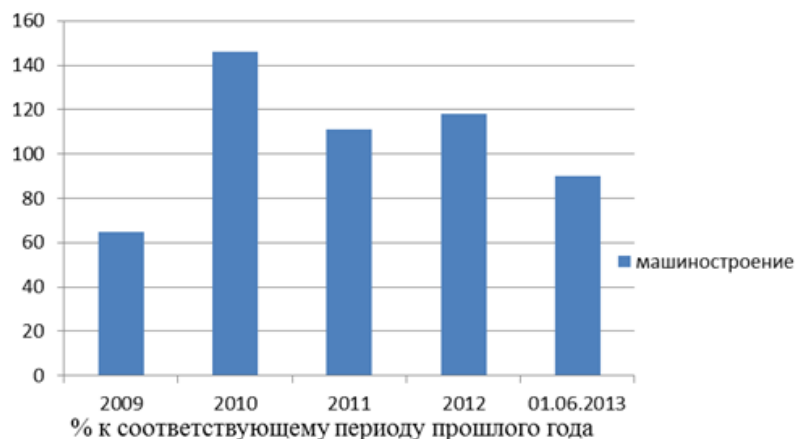


Рисунок 1. Индекс физических объемов отрасли

Однако, сложности с оборудованием на предприятиях, не единственная проблема отрасли машиностроения. Наиболее актуальной признается проблема трудовых ресурсов. Имеется острый дефицит квалифицированных работников. Многим предприятиям, из-за сложности набора нового, уже обученного персонала, приходится вкладывать средства на обучение, повышения навыков, в то время как, в крупных городах имеется трудовой ресурс, который сложно, а иногда просто невозможно привлечь на производственные предприятия, что расположены, отнюдь не в крупнейших городах.

Остро стоит и вопрос с налогами. На многих предприятиях фонд оплаты труда составляет 25—30 процентов от себестоимости, в то время как в торговле — два-три процента. Так, машиностроительная отрасль нуждающаяся в наиболее квалифицированных специалистах, оказывается неконкурентоспособной перед другими отраслями, где заработная плата выше, а требования к специалистам ниже.

В совокупности, все эти проблемы в условиях кризиса, ярко выражаются в статистике Росстата (Рис. 2., Рис. 3).

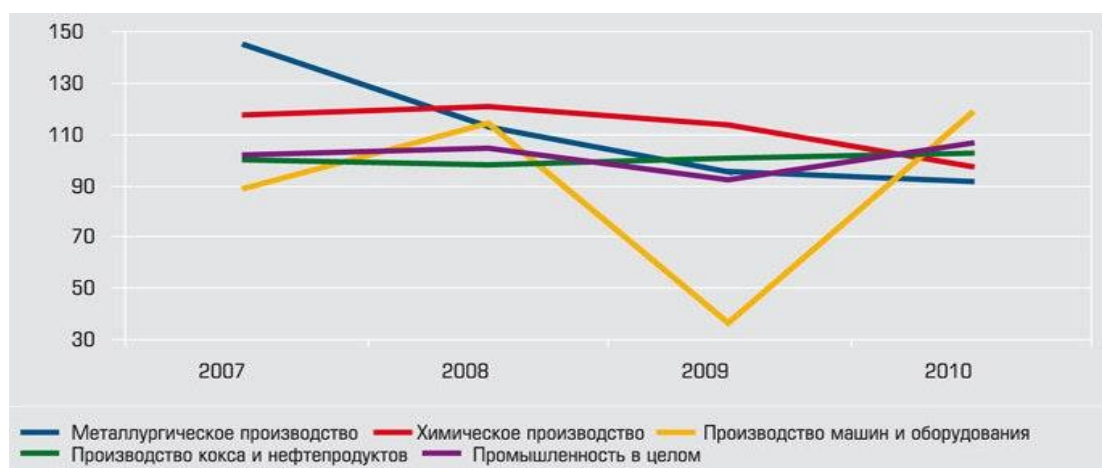


Рисунок 2. Динамика производства ведущих отраслей Оренбургской области

Таким образом, мы можем говорить об общей отсталости отрасли машиностроения. За прошедшие 20 лет независимости России стало ясно, что институты проектирования и разработок новых, высокотехнологичных компонентов для отрасли практически не работают, а экономическая модель поддержания проектных и разрабатывающих институтов нуждается в глубокой модернизации, поскольку в итоге распределение средств на НИОКР не дает практически никакой отдачи.

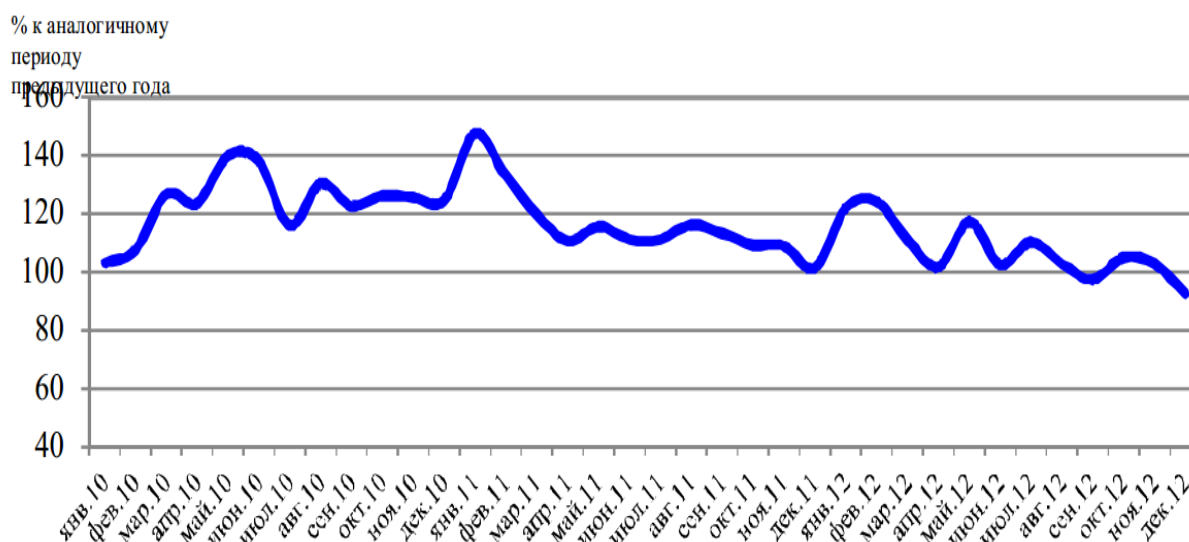


Рисунок 3. Индекс производства в машиностроительном комплексе

В сложившейся обстановке выходом может послужить привлечение иностранных инвесторов на уже существующие производственные мощности в России. Так же можно рассматривать создание совместных предприятий

и привлечение тем самым иностранных технологий в страну и как следствие производство качественной готовой продукции отрасли машиностроения, которая может конкурировать с иностранными аналогами.

По некоторым направлениям они уже формируются. В 2006 году в рамках совместного предприятия на базе ТД «Александровскмашсервис» началась сборка продукции британской BALDWIN & FRANCIS (взрывозащищенные преобразователи частоты, станции плавного пуска, компакт-станции, трансформаторные подстанции и трансвичи) под контролем представителей данной фирмы на первых этапах. В ближайших планах компаний — организация в России совместного производства металлоемких узлов, комплектующих и запчастей, что позволит дополнительно удешевить продукцию за счет сокращения транспортных и таможенных расходов.

Ленинск-Кузнецкая компания «Сиб. Т» в сотрудничестве с германской фирмой MATO занимается изготовлением соединителей для конвейерных лент, стыки из которых наименее подвержены истиранию. В начале деятельности партнерство с MATO позволило компании приобрести профильное оборудование.

Также можно говорить о продаже контрольного пакета акций (около 60 %) АвтоВАЗа французскому концерну «Рено». Данные единичные случаи привлечения инвестирования в экономику Российской Федерации наглядно показывают эффективность такой работы, поскольку создает определенное количество рабочих мест, обучает высококвалифицированных специалистов, а также способствует выведению продукции российского производства на мировой рынок.

Тому факту, что крупнейшие иностранные авто производители пришли в Россию и разместили здесь свой капитал находится простое объяснение: Россия обладает самым большим по объему в Европе спросом на автомобили. А поскольку в России относительно дешевая рабочая сила, то производство автомобилей иностранным производителям намного эффективнее и выгоднее сделать на территории самой страны потребления конечного продукта. Также

мы можем говорить о сравнительной дешевизне стали проката, электричества, а также стоимости транспортировки готовой продукции до конечного потребителя и становится совершенно ясно, что крупным игрокам на российском рынке автопрома намного выгоднее открывать собственные производства на территории Российской Федерации, нежели импортировать готовую продукцию из-за рубежа.

Инвесторам интересен практически, исключительно сектор производства автомобилей в России из всей отрасли машиностроения, поскольку Россия не является крупным потребителем какой-либо другой продукции машиностроения.

По-видимому, настало время для создания при государственном участии крупной оценочной компании для исправления вопиющей ситуации с учетом, оценкой и налогообложением основных средств.

Нужно изменить политику государства в отношении российского машиностроения, создавать нормальные условия для развития промышленности, изменить налоговые режимы, создать гарантии для инвестиций. Я полагаю, что с каждым годом будет все сильнее проявляться запрос на производственный потенциал машиностроителей.

В заключении можно сказать, что большая часть машиностроительной отрасли РФ находится в удовлетворительном состоянии, и не может претендовать на существенное увеличение и качественный технологический скачок ввиду устаревших институтов производства, разработки и управления.

Для решения данной проблемы мы можем говорить о нескольких возможных путях развития: реформирование экономической системы, создание инновационной модели экономики путем реализация инвестиционных проектов по развитию машиностроения, ориентация на более эффективное использование имущественного комплекса и увеличение загрузки основных фондов, необходимость реструктуризации отечественных НИОКР в сфере машиностроения, а также обучения новых, высококвалифицированных инженеров для возможности работы на сложном современном производстве.

Список литературы:

1. Камаев В.Д. Экономическая теория : учебное пособие. М.: «Валдос», 2013. — 453 с.
2. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: учеб. пособие. М.: «Дело и Сервис», 2011. — 267 с.
3. Чухонцев В.А. Машиностроение в опасности // Эксперт. — 2013. — № 32. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://expert.ru/siberia/2008/32/gornodobyvayuschaya_tehnika/ (дата обращения 16.10.2014).

АНАЛИЗ СПОСОБОВ МОШЕННИЧЕСТВА С КРЕДИТНОЙ ИСТОРИЕЙ ЗАЕМЩИКА

Малянова Елена Александровна

*студент, факультет экономики и управления,
ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский
университет)»,
РФ, г. Самара
E-mail: Milena199221@yandex.ru*

Морозова Светлана Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики,
ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский
университет)»,
РФ, г. Самара
E-mail: morozova_s_a@mail.ru*

В последнее время участились случаи, когда заемщики, пытаясь получить ссуду, стали представлять банку неверную информацию о себе. Причем заемщики не только скрывают настоящие нелестные факты о себе, но и приписывают недостоверные положительные сведения о себе. Надо признать, что в большинстве случаев заемщики не осознают всей серьезности ситуации и не понимают, что банки имеют возможность выяснить всю достоверную информацию.

Соккрытие кредитной истории является весьма распространенной проблемой. Рассматривая клиентское заявление о любом кредите, банки подробно проверяют и изучают прошлый опыт клиента в данной сфере. Брал ли деньги клиент до этого, всегда ли вовремя расплачивался с долгами — под контроль берутся абсолютно все операции. До середины минувшего десятилетия банки собственноручно выполняли эту работу. Позже стали появляться специализированные организации — сегодня они известны как Бюро кредитных историй (БКИ) [1]. Соответствующие данные совершенно легально собираются и предоставляются банкам.

Получить отрицательную пометку в БКИ очень просто. Для этого достаточно задержать пару платежей на несколько дней. Случается и такое, что человек попал в «черные» списки по ошибке — иногда случается из-за нарушений, совершенных его полным тезкой. Но на вопрос о том, пробуют ли потенциальные заемщики «улучшить» свою кредитную историю, эксперты отвечают очень по-разному. Часть считает, что нет и это бесполезно. Скрыть негативную кредитную историю невозможно, а попытка может стоить отказа в выдаче кредита. Или же, если время просрочки и суммы были совсем незначительными, получить от банка дополнительное требование о предоставлении объяснения в письменном виде. Поэтому, с банками нужно налаживать контакт, общаться, ведь там тоже работают люди, которые заинтересованы в клиентах. Не стоит обманывать банк — от этого, как правило, не выигрывает никто. Абсолютно все банки делают запросы в БКИ на своих потенциальных заемщиков и получают все данные об их кредитах [4].

Однако другие специалисты придерживаются иного мнения. Попытки скрасить свою кредитную историю происходят довольно часто. Чаще всего клиент объясняет это «забывчивостью».

Бывает, когда люди действительно забывают. Если у клиента есть кредитная карточка, которую он не использует, то он легко может о ней забыть. С точки зрения любой кредитной организации, такая карта — стопроцентный дополнительный риск. Вдруг заемщик воспользуется ею и тем самым увеличит собственную долговую нагрузку? В связи с этим обычно банки априори отнимают от суммы дохода клиента кредитный лимит, что ведет к уменьшению возможного объема кредита или вообще к отказу в выдаче кредита, плюс еще один минус напротив фамилии гражданина в кредитное бюро. Если попытка взять кредит сопровождалась подделкой документов — тут возможна и уголовная ответственность.

Наиболее частой уловкой заемщиков считается искусственное завышение или занижение уровня своих доходов. При заполнении анкеты они специально вписывают неправильные данные, чтобы получить нужную сумму денег.

Однако банки владеют информацией о зарплатах людей в определенных городах и даже могут их проверить, сделав запрос по месту работы клиента. Так что глупо пытаться обмануть банк, в результате можно остаться и без кредита, и заработать место в черном списке.

Статистика актов по факту сокрытия кредитной истории в период с сентября по ноябрь 2014 года приведена на рисунке 1.

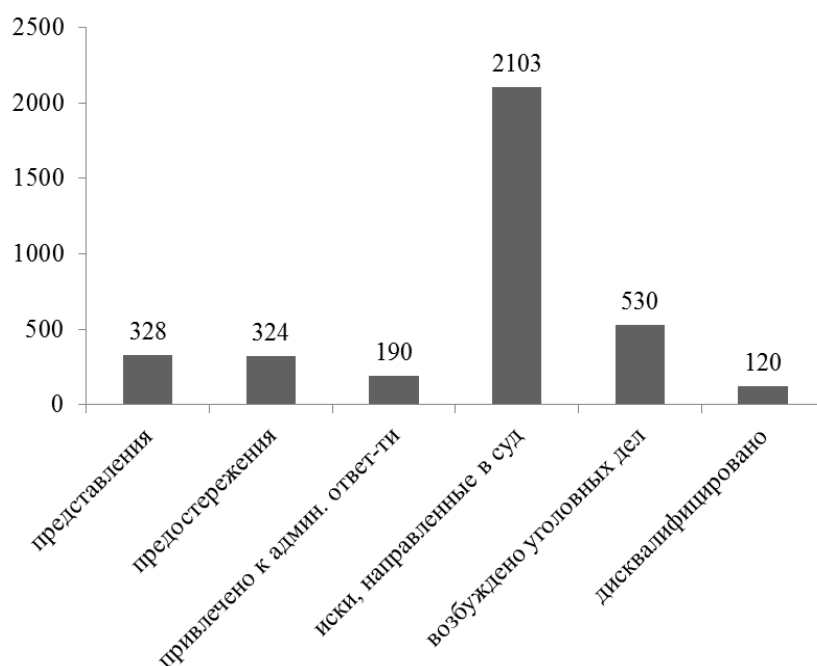


Рисунок 1. Статистика актов по факту сокрытия кредитной истории, сентябрь-ноябрь 2014 года, чел.

Еще одним частым видом нарушения является предоставление фиктивных документов, которые отражают уровень дохода клиента. Потенциальные заемщики не понимают, что большинство кредитных организаций проверяет подлинность справок 2-НДФЛ [5]. Бывают ситуации, когда можно невооруженным глазом увидеть, что заемщик врет. К примеру, молодой человек, недавно окончивший ВУЗ, указывает в анкете, что является директором компании и имеет высокую зарплату. Подобные клиенты уходят домой без кредита. Есть такая категория заемщиков, которые не признаются банковским служащим, что уже выплачивают один или два кредита, взятые в других банках. В большинстве случаев таких недобросовестных клиентов

разоблачают путем запроса их кредитной истории. Но в некоторых случаях им все же удастся получить кредит, в связи с тем, что кредитных бюро в стране много, а банк может сотрудничать лишь с несколькими. В итоге история заемщика может находиться в том бюро, в которое банк не имеет доступа.

В последнее время, в связи экономической нестабильностью, заемщики стали более хитры и изобретательны. Зафиксированы случаи предоставления поддельных документов об увольнении, с помощью которых заемщики пытались получить отсрочку платежа по кредиту или реструктуризацию долга [2]. Так как большое распространение получили ипотечные кредиты, вместе с ними возросло и количество недобросовестных клиентов, пытающихся уйти от своих обязанностей [3]. Некоторые клиенты умышленно прописывают в приобретенную по ипотеке квартиру детей несовершеннолетнего возраста, чтобы судебные приставы не забрали ее, вследствие невыплаты кредита. В результате суду будет проблематично забрать такую квартиру. Особо хитрые заемщики прибегают к незаконной перепланировке квартиры, из-за которой банку будет трудно ее в будущем реализовать.

Недавно в нашей стране было проведено независимое исследование, которое показало, что большая часть населения считает нормальным оформить кредит в банке и не выплачивать его. Так считает каждый шестой опрошенный. Граждане объясняют это тем, что банки сами обманывают клиентов и не сообщают им полную стоимость кредита, вследствие чего его становится трудно вернуть. Только когда банки и заемщики придут к компромиссу и начнут уважать друг друга, можно надеяться, что число невозвратов кредита уменьшится. Банкам, в свою очередь нужно позаботиться о том, чтобы клиенты максимально точно понимали, сколько денег им придется вернуть, и осознавали всю серьезность данного процесса.

Подводя итог, хочется дать заемщикам совет — сотрудничайте только с крупными, проверенными временем банками, которые имеют хорошую репутацию и большую клиентскую базу, чтобы впоследствии не осознать, что вас обманули.

Список литературы:

1. Бюро кредитных историй — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/> (дата обращения 11.12.2014).
2. Как ипотечные клиенты обманывают банки — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://take-profit.org/newsreview.php?mid=14375> (дата обращения 11.12.2014).
3. Моя кредитная история — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sravni.ru/novost/2011/6/28/moya-kreditnaya-istoriya/> (дата обращения 11.12.2014).
4. Получение информации о кредитной истории: кредитнаяистория.рф — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://xn--d1abblbaaj4amphlke4l.xn--p1ai/> (дата обращения 11.12.2014).
5. Соккрытие кредитной истории — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.metrinfo.ru/articles/105315.html> (дата обращения 11.12.2014).

**ПРОЕКТ «МАМИН ВЫБОР»:
ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ?**

Мещерский Вячеслав Максимович

*студент 3 курса экономического факультета НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

E-mail: oootaxt@mail.ru

Гуляев Денис Сергеевич

*студент 3 курса экономического факультета НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

E-mail: guden1994@mail.ru

Офицеров-Бельский Дмитрий Владимирович

*научный руководитель, доцент кафедры гуманитарных дисциплин НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

Введение

С момента развала СССР проблема обеспечения дошкольного детского образования с каждым годом становилась все острее и острее. По всей России происходила массовая ликвидация детских садов, а их помещения передавались коммерческим структурам. По данным Генпрокуратуры за последние 20 лет число детских садов в России сократилось почти вдвое, с 76 тыс. до 45 тыс. Данные действия привели к тому, что количество детских садов в стране не позволяло в полной мере удовлетворить потребности населения, а их наполняемость часто превышала допустимые нормы.

Описанная выше проблема в значительной степени затронула и Пермский край. В 2008 г. дефицит свободных мест в детских садах был особенно острым: в Перми, например, в ожидании находились более 27 тысяч детей, в крае — почти семь тысяч. В связи с этим была разработана программа «Мамин выбор», целью которой являлось обеспечить возможность практически каждому ребенку дать дошкольное образование, что впоследствии могло бы сократить очереди в детские сады и снизить социальную напряженность в регионе. Согласно данной программе семьям, имеющим детей в возрасте от 1,5 до 5 лет, не посещающих муниципальные дошкольные образовательные учреждения,

выплачивались пособия в размере от 700 руб. до 5000 руб. в зависимости от того, в каком районе Пермском края данная семья проживает [3].

Реализация программы «Мамин выбор» имела определенные последствия в Пермском крае. Данный факт указывает на необходимость проведения тщательного анализа характера рассматриваемых последствий относительно различных критериев.

Анализ последствий программы «Мамин выбор»

Для того чтобы наиболее объективно проанализировать последствия реализации описанной выше программы необходимо определить критерии, на основе которых будет произведена оценка. Согласно принципам экономики благосостояния каждое экономическое состояние характеризуется определенным размещением ресурсов и распределением результатов экономической деятельности. Следовательно, состояния экономики можно сравнивать с точки зрения эффективности размещения ресурсов и справедливости распределения продуктов, полученных при использовании этих ресурсов [4]. Относительно рассматриваемой программы такие понятия, как размещение ресурсов и распределение продуктов, эквивалентны друг другу и представляют собой один процесс — распределение средств бюджета на различные программы дошкольного образования. Таким образом, анализ сводится к сравнению программы «Мамин выбор» и программы, связанной со строительством новых детских садов, относительно критериев справедливости и эффективности.

Первый критерий, который будет использован, — справедливость распределения средств бюджета. Прежде чем приступить к анализу, введем ряд предпосылок:

1. Благосостояние рассматривается в соответствии с принципами патерналистского подхода, так как только взгляд со стороны может трезво оценить справедливость того или иного состояния экономики, то есть может учитываться мое мнение как стороннего наблюдателя, а не какой-либо семьи-получателя пособия;

2. Справедливость определяется следующим образом: требование равенства граждан в распределении ограниченного ресурса.

Согласно введенным предпосылкам сложно сделать вывод о том, какая программа более справедлива. Программа предшествующая «Маминому выбору» может быть справедливой только в долгосрочном периоде, так как общество будет обладать благами дошкольного образования в более или менее равной степени только тогда, когда полностью реализуется финансовые вложения, связанные со строительством новых детских садов. Что касается программы «Мамин выбор», то она более справедлива в краткосрочном периоде, так как государственные пособия в какой-то степени решают проблему дефицита благ дошкольного образования на текущий момент. Таким образом, можно сделать вывод о том, что справедливость той или иной программы зависит от периода, в котором производится анализ.

Следующим критерием сравнения программ дошкольного образования является эффективность. Как и в предыдущем разделе, благосостояние рассматривается в соответствии с принципами патерналистского подхода, так как индивид не всегда может объективным образом проанализировать все аспекты данной программы. Что касается определения эффективности, то данный критерий можно интерпретировать по-разному, следовательно, оценка эффективности рассматриваемой программы производится в соответствии со следующими ее определениями:

1) Эффективность как уровень социальной напряженности в обществе. Как и в предыдущем разделе, характер выводов зависит от периода, в котором производится анализ. В краткосрочном периоде программа определенно снижает социальную напряженность в обществе, тем не менее, в долгосрочном периоде наблюдается обратная ситуация. С каждым годом ограничения по реализации программы становятся все шире и шире. Это связано с ростом показателей рождаемости, что указывает на необходимость увеличения объема средств, выделяемых на пособия, и с ростом расходов в других социально-экономических сферах. В то же время рост муниципальных доходов

недостаточен, чтобы полностью обеспечивать данную программу, что указывает, на то что срок реализации программы «Мамин выбор» не высок и она может быть отменена [1]. Как утверждают авторы статьи «В поисках справедливости: шведский эксперимент», существенное сокращение государственных расходов во многих западноевропейских странах наталкивается на ожесточенное сопротивление той части общества, на которую данные расходы были направлены [3]. Так оно и случилось в Пермском крае. После того, как власти начали отменять данную программу в своих городах, начались протесты, которые указывают на серьезное повышение уровня социальной напряженности.

2) Эффективность как процент детей, получающих дошкольное образование. Относительно данного критерия также возникает неопределенность в отношении характера возможных выводов. С одной стороны, те семьи, которые заинтересованы в образовании ребенка, тратили полученные деньги по назначению. С другой стороны, не все семьи использовали их для того, чтобы предоставить ребенку дошкольное образование. Более того, возникали случаи, когда родители специально забирали ребенка из детского сада, с целью получить деньги и потратить их далеко не по назначению. По официальным данным департамента образования Перми, к концу 2010 года только 24 процента родителей использовали пособие по назначению — то есть на образование собственных детей [3].

3) Эффективность как качество дошкольного образования. Выводы, связанные с данным критерием, также имеют двоякий характер, так как зависят от того, какой тип обучения является лучше для отдельного ребенка: домашний или в детском саду. С введением программы «Мамин выбор» увеличилось количество детей, которых родители обучали на дому, так как денежного пособия не хватало, чтобы оплачивать место в частном детском саду. Эксперты утверждают, что основным преимуществом домашнего обучения является возможность развивать индивидуальные особенности ребенка, определяя для него оптимальный учебный план. В тоже время опасность такого типа

обучения заключается в том, что «доморощенным» детям гораздо трудней адаптироваться среди сверстников [4]. Кроме того, данная программа способствовала появлению и другой проблеме. В Перми начали образовываться «серые» мини-сады, то есть работающие нелегально. Причины обхода законодательства были следующими: в легальном лицензированном детском саду себестоимость услуг — 15000 рублей в месяц; санитарно-эпидемиологические и пожарные требования к частным детсадам жестче, чем к муниципальным; никаких преференций из бюджета, в отличие от муниципальных учреждений, предпринимателям не выдавались. Кроме того, в «сером» детском саду можно окупить расходы при оплате от четырех до шести тысяч рублей в месяц, что может помочь быстрее найти покупателей [2]. Относительно данной информации можно сделать вывод о том, что уровень образования, который там предоставлялся, не соответствовал определенным нормам.

Заключение

Относительно проведенной аналитической работы были получены следующие выводы об эффективности и справедливости программы «Мамин выбор»:

1) Данная программа является более справедливой в краткосрочном периоде;

2) Рассматриваемая программа является эффективной относительно снижения уровня социальной напряженности в краткосрочном периоде и неэффективной в долгосрочном периоде;

3) Программа «Мамин выбор» дала, с одной стороны, возможность заинтересованным родителям обеспечить их ребенка образованием, с другой стороны, лишила образования тех детей, родители которых были больше заинтересованы в деньгах, а не в образовании ребенка;

4) Рассматриваемая программа способствовала развитию домашнего обучения, последствия которого для ребенка имеют двойкий характер, и развитию нелегальных детских садов, уровень образования в которых не соответствует установленным нормам.

Список литературы:

1. 50 лекций по микроэкономике: В 2-х т. СПб.: Экономическая школа. — 2004. — Т. 1. — 624 с. — Т. 2 — 776 с. — 13.012014.
2. «Мамин выбор»: с нового года очередное детище экс-губернатора Олега Чиркунова ушло в свободное плавание [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zvezda.perm.ru/newspaper/?pub=9816>. 13.012014.
3. Мамин выбор [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.business-class.su/opinion.php?id=315>. 13.01.2014.
4. Программа «Мамин выбор» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pravoforu.ru/2012/03/programma-mamin-vybor/> 13.01.2014.
5. Lindbeck A. The Swedish experiment // J. Econ. Liter. — 1997. — Vol. 25, — № 3 — 13.01.2014.

НАЛОГ С ПРОДАЖ

Милюков Александр Васильевич

Статников Евгений Игоревич

*студенты 3 курса, факультет экономики и финансов МЭСИ,
РФ, г. Москва*

E-mail: lex.miljukoff@gmail.com

Трушина Юлия Васильевна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры НиН,
РФ, г. Москва*

Первая попытка ввести налог с продаж была осуществлена 23 года назад в 1991 году еще в период существования СССР. Тогда он вводился как налог, помогающий решать социальные задачи страны и стабилизирующий денежную массу. Ряд экспертов считают, что задача налога с продаж заключалась в том, чтобы подготовить введение налога на добавленную стоимость (НДС). Следовательно, можно предполагать, что именно поэтому, согласно Закону РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», данный налог был исключен из общего перечня налогов.

Второе появление налога с продаж, уже как регионального налога, относится к 1998 году. То есть, можно сделать вывод о том, что правительство нашего государства возвращается к данному налогу в ситуациях, когда экономика страны сталкивается с наиболее серьезными проблемами. Порядок взимания налога с продаж регулировался 27 главой предыдущей редакции налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). Законодательством прописывалось действие данного налога до 2004 года.

К налогоплательщикам налога с продаж были отнесены организации и индивидуальные предприниматели (далее ИП), которые занимаются реализацией товаров, работ и услуг на территории одного из субъектов Российской Федерации, в пределах которого введен данный налог [14]. Соответствующим налогом облагались операции, связанные с реализацией товаров, работ и услуг физическим лицам. Отмечу, что именно такое определение объекта налогообложения было определено Конституционным

Судом Российской Федерации антиконституционным, так как происходило нарушение прав одного из участников предпринимательской деятельности, ИП. Все товары (работы, услуги), приобретаемые ИП для дальнейшего применения их в своей предпринимательской деятельности, также облагались налогом с продаж.

Российским законодательством был определен целый перечень товаров, работ и услуг, реализация которых не облагалась данным видом налога. К данному перечню относился ряд социально значимых продуктов питания (хлебобулочные изделия, молокопродукты, крупы, продуктов детского и диабетического питания и пр.), лекарства, протезно-ортопедические изделия, жилищно-коммунальные услуги и пр. [14].

Налогоплательщика законодательно обязывали применять отдельный учет осуществляемых им операций, при условии часть из них подлежала данному виду налогообложения, а другая нет.

Налоговой базой была установлена стоимость реализованных товаров (работ, услуг), суммированная с налогом на добавленную стоимость (НДС) и акцизом, если данный товар (работа, услуга) относится к подакцизным. К налоговому периоду приравнивался один календарный месяц. Ставка по данному налогу определялась самим субъектом Российской Федерации в диапазоне до 5 процентов, но зачастую она всегда была установлена на уровне 5 % [14]. То есть сумма налога равнялась процентной доле стоимости реализованных товаров (работ, услуг) и непосредственно включалась в цену, за которую товар (работу, услугу) приобретал потенциальный покупатель.

Если организация имела обособленные подразделения, в полномочия которых также входила реализация товаров (работ, услуг), облагаемых налогом с продаж, то организация уплачивала соответствующую сумму налога в бюджет субъекта Российской Федерации, на территории которого осуществлялся данный вид операции.

Изначально, когда налог с продаж вводился в 1998, предполагалось, что главной целью данного налога будет поддержание экономики слаборазвитых

субъектов РФ, которые имеют ряд проблем с наполнением собственных бюджетов. Но произошла совсем иная ситуация: наибольшие пополнения бюджета пришлось на наиболее развитые регионы. Данный факт отражен в приведенной ниже таблице (таблица 1), где проанализированы данные о поступлениях денежных средств от налога с продаж в бюджеты наиболее развитого города (г. Москва) и одного из экономически слаборазвитых городов России (г. Мурманск).

Таблица 1.

Поступления денежных средств от налога с продаж в бюджеты г. Москвы и г. Мурманска (тыс. руб.)

Город	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Москва	2.316.969 [1]	10.701.187 [2]	15.717.343 [7]	18.116.608 [3]	19.886.684 [4]
Мурманск	122.292 [9]	157.423 [10]	180.760 [11]	189.288 [12]	156.117 [13]

Анализируя денежные притоки от налога с продаж в бюджеты данных двух городов на протяжении периода официального применения данного вида налога, делаем выводы, о том, что налог с продаж не оправдал возлагаемые на него задачи и значительная часть поступлений от налога приходится на города, имеющие наибольшие показатели в экономическом развитии. Поступления данного налога в бюджет города Москвы в среднем в 80 раз больше аналогичных поступлений в бюджет Мурманска. Также отметим, что фактические поступления денежных средств от налога с продаж в бюджет Москвы имели тенденцию превышения плановых на 6—8 процентов. Чего нельзя сказать о поступлениях в бюджет города Мурманска: в 2001 году план поступлений денежных средств от данного налога был выполнен только на 99,1 % (плановые поступления составляли 182408 тыс. руб.); в 2003 году — только на 86,9 % (план, соответственно, 179673 тыс. руб.). Можно предполагать, что и в других субъектах РФ со слабой экономикой поступления от налога с продаж имели незначительную роль в пополнении соответствующих бюджетов и не превышали утвержденных законом плановых поступлений от данного налога.

Если смотреть по консолидированному бюджету субъектов Российской Федерации, то и здесь проявляется главная парадоксальность налога с продаж: наибольшие поступления от данного налога приходятся на самые развитые субъекты России (таблица 2).

Таблица 2.

**Поступившие денежные средства от налога с продаж в 2003 году
(тыс.руб.)**

Наименование показателя	Исполнено с начала года
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	56.366.446 [6]
Бюджет города федерального значения Москвы	19.866.684 [4]
Бюджет города федерального значения Санкт-Петербурга	4.511.380 [5]
Консолидированный бюджет Московской области	2.104.507 [4]

Для анализа были взяты поступления в бюджеты Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области за 2003 год, последний год взимания данного налога. Из суммы собранных поступлений, приходящейся на все субъекты РФ, 35 % получил бюджет города федерального значения Москвы, 8 % — бюджет города федерального значения Санкт-Петербурга и еще 4 % направлены были в консолидированный бюджет Московской области. Другими словами, 47 % всех поступлений от налога с продаж в 2003 году приходилось на три самых «небедных» региона России, а другие 86 субъекта РФ (до 1 марта 2008 г. в Российской Федерации насчитывалось 89 субъектов) насчитали только 53 % общих поступлений в консолидированный бюджет (диаграмма 1).

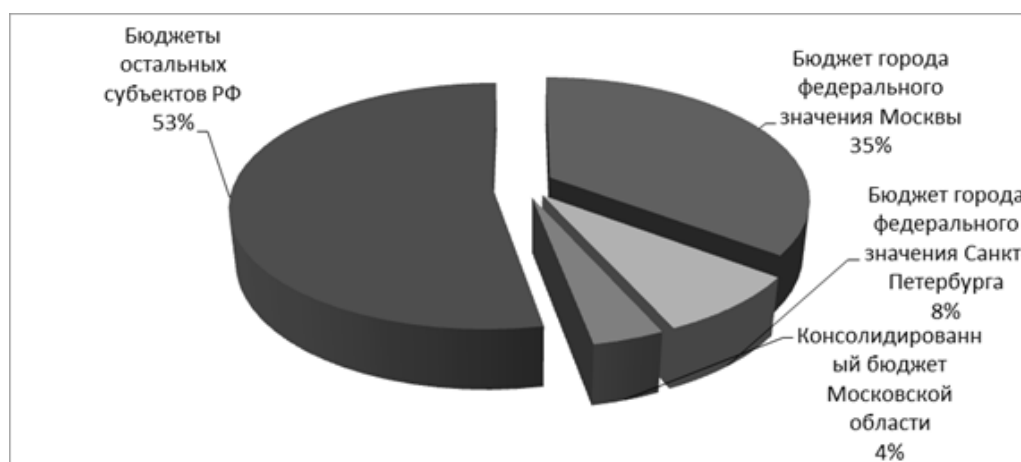


Диаграмма 1. Поступившие денежные средства от налога с продаж в 2003 году (тыс.руб.)

Из данной информации легко сделать вывод о том, что данный вид налога был наиболее выгоден только для регионов с развитой экономикой. Поэтому совсем не странным является отстаивание экс-мэром Москвы Юрием Михайловичем Лужковым налога с продаж. Ю.М. Лужков заявлял: «Отмена налога с продаж — решение бессмысленное, это не приведет к снижению цен». Им также было отмечено, что налог с продаж в Москве применялся только для товаров класса люкс. Правительством Москвы был определен прогнозный убыток московского бюджет от отмены налога в пределах 26 млрд. руб.

Анализ Консолидированного Бюджета Российской Федерации за 2003 год также подтверждает неэффективность данного налога в рамках наполнения бюджета. Поступления от налога с продаж составляли незначительную долю доходной части Консолидированного Бюджета Российской Федерации за 2003 год (таблица 3).

Таблица 3.

Процентные доли поступлений от налога с продаж в доходной части Консолидированного Бюджета Российской Федерации за 2003 год [6]

Наименование показателя	Общая сумма доходной части (тыс.руб.)	Доля поступлений от налога с продаж в доходной части (в %)
Итого доходов	4.138.687.204	1,36 %
Налоговые доходы	3.735.236.669	1,51 %
Налоги на товары и услуги. Лицензионные и регистрационные сборы	1.288.655.735	4,37 %

Примечание: общая сумма поступлений от налога с продаж за 2003 год составила 56,366,446 тыс.руб.

Таким образом, к концу периода взимания налога с продаж, данный налог стал одним из наиболее противоречивых налогов, вводимых на территории Российской Федерации. Самым заметным недостатком, естественно, является нарушение прав индивидуальных предпринимателей, как субъектов предпринимательской деятельности. Далее отметим его полное несоответствие поставленным перед ним задач, а именно, поддержанию экономики слаборазвитых субъектов РФ. Бывший министр финансов Алексей Леонидович Кудрин отмечал: «Существование одновременно налога на добавленную

стоимость (НДС) и налога с продаж неоправданно». Точка зрения А.Л. Кудрина вполне обоснована, так как с взимаемым в такой форме налогом с продаж происходит двойное (при существующем НДС) и тройное (в случае с подакцизными товарами) налогообложение. Также ряд специалистов относили на налог с продаж увеличение цен, и как следствие, падение покупательской способности, увеличение налоговой нагрузки. Важно указать и особое условие установления налога с продаж в определенном регионе страны: если субъект РФ вводил на своей территории этот налог, то на данный субъект налагался запрет взимать определенный ряд региональных и местных налогов и сборов (например, сбор за право торговли, налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне). Иными словами, и так при незначительных поступлениях от налога с продаж в бюджеты, экономически слаборазвитые регионы, применявшие данный налог, вдобавок недополучали определенный приток денежных средств в собственные бюджеты от налогов и сборов, на которые распространялся вышеуказанный запрет.

Но несмотря на всю противоречивость данного налога, идея налога с продаж не остается забытой.

В 2005 году настоящий заместитель председателя правительства Российской Федерации Аркадий Дворкович, а на тот момент начальник Экспертного управления президента РФ, предложил вернуться к налогу с продаж, но уже в другом виде. По его мнению, следовало отменить налог на добавленную стоимость и ввести налог с продаж со ставкой 10%. Как известно, НДС, по сравнению с налогом с продаж, — налог сложно администрируемый, так как происходит распределение бремени уплаты данного налога в бюджет между стадиями производственного цикла, и существенно повышающий расходы на бухгалтерию. И налог с продаж не полностью выполняет первоначальную свою задачу — стимулирование экспорта. В России так и не удалось увеличить объемы промышленного экспорта. В большинстве случаев экспортными льготами по НДС пользуются сырьевые компании, то есть те компании, основным видом деятельности

и является экспорт собственной продукции. Но тем не менее, вряд ли в ближайшей перспективе в России произойдет замена налога на добавленную стоимость налогом с продаж. Так как появится необходимость в сложном перестраивании межбюджетных отношений и бюджетов всех уровней. Ведь налог с продаж поступает в региональные бюджеты, а НДС относится к федеральным налогам, и поступления от него имеют значительную долю в доходной части Федерального бюджета.

И совсем неудивительно, что, когда в 2014 году вновь заговорили о возврате к налогу с продаж, идею о замене НДС на налог с продаж в правительстве даже не рассматривали. В основном обсуждалось введение налога с продаж как дополнение к налогу на добавленную стоимость. Была информация, что данный налог будет введен с 1 января 2015 года. Предполагалось, что ставка налога с продаж будет в диапазоне до 3 %, и консолидированные доходы субъектов РФ увеличатся на 200 млрд. руб. [8].

Против возвращения налога в такой форме выступили главы Министерства финансов РФ и Министерства экономического развития РФ, аргументируя это тем, что он не решит проблему дефицита региональных бюджетов, как и раньше, а только замедлит экономический рост. Центральный Банк РФ прогнозирует увеличение инфляции на 1—1,5 процентных пункта из-за введения налога с продаж. Поступления в бюджеты не только не увеличатся, но в перспективе могут и снизиться. Введение налога с продаж также навредит предпринимательству, так как значительно вырастит налоговое бремя. Как результат, процент законопослушных предпринимателей будет сокращаться: одна часть бизнеса будет искать возможности избежать дополнительного налогообложения, другая — просто закроется.

Налог с продаж актуален только в тех субъектах РФ, где имеется наибольшая вероятность, что налог будет приносить значительные поступления в соответствующие бюджеты. К этим субъектам все также можно отнести два города федерального значения — Москва и Санкт-Петербург, и Московскую область. Но на данный момент Правительство РФ не видит возможности,

как разрешить введение налога с продаж в одних регионах, и не устанавливать его в других, не нарушая равноправия субъектов РФ. В итоге в проекте закона «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» о налоге с продаж нет никаких упоминаний. Проблемы регионов нельзя решать только налоговым способом, необходим также и бюджетный: оптимальное перераспределение бюджетных средств между регионами, которым дополнительные денежные средства в наибольшей степени необходимы.

В ближайшей перспективе хоть налог с продаж и не вводится, но желание увеличить налоговое бремя у Правительства РФ непременно присутствует. В качестве альтернативы введению налога Министерство финансов РФ рассматривает повышение НДС с 18 до 20 % [8]. Кроме того, ведомство планирует увеличить ставки налога на дивиденды с 9 до 13 %, а также расширить страховые взносы в ОМС в размере 5,1 % на зарплаты свыше предельного уровня (624 тыс. руб. в год). Другой альтернативой, которая поможет компенсировать регионам "недополученный" налог с продаж, является наделение в будущем субъектов РФ правом вводить собственные сборы. Данную идею озвучил председатель Правительства Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев. Акцент делается именно на сборы, так как их довольно просто и легко администрировать: если не уплатил, но нет права на осуществление деятельности. К таким сборам планируют отнести сборы за право торговли, за предоставление услуг общественного питания, услуг такси, а также туристические и курортные сборы. По прогнозам Министерства финансов РФ консолидированный бюджет субъектов РФ дополнительно в год получить в год 50—70 млрд. руб. Но министр экономического развития Российской Федерации Алексей Валентинович Улюкаев отметил, что данные альтернативы — это только идеи, которые необходимо дальше прорабатывать и анализировать, чтобы появилась полноценная возможность их реализовать.

Список литературы:

1. Закон города Москвы от 6 сентября 2000 года № 27 «Об исполнении бюджета города Москвы за 1999 год» // Законы России. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.lawrussia.ru/texts/legal_557/doc557a830x581.htm (дата обращения 15.10.2014).
2. Закон города Москвы от 26 сентября 2001 года № 42 «Об исполнении бюджета города Москвы за 2000 год» // Электронная Москва. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://mosopen.ru/document/42_zk_2001-09-26 (дата обращения 15.10.2014).
3. Закон города Москвы № 66 от 29 октября 2003 года «Об исполнении бюджета города Москвы за 2002 год» // Электронная Москва. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://mosopen.ru/document/66_zk_2003-10-29 (дата обращения 15.10.2014).
4. Закон города Москвы № 55 от 08.09.2004 «Об исполнении бюджета города Москвы за 2003 год» // Московский Правовой Фонд. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mpf.ru/zakony/za-2004-god/deistvuyushchii/zakon-n-55-ot-08092004> (дата обращения 15.10.2014).
5. Закон Санкт-Петербурга «Об исполнении бюджета Санкт-Петербурга за 2003 год» 16 декабря 2004 года № 628-91 // Законодательное Собрание Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.assembly.spb.ru/welcome/showall/633200142> (дата обращения 15.10.2014).
6. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации за 2003 год // Федеральное Казначейство. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/> (дата обращения 15.10.2014).
7. Постановление Правительства Москвы № 298-ПП от 27 марта 2001 года О предварительных итогах исполнения бюджета города Москвы за 2000 год и мерах по реализации Закона города Москвы от 27 декабря 2000 года № 41 «О бюджете города Москвы на 2001 год» // Электронная Москва. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://mosopen.ru/document/298_pp_2001-03-27 (дата обращения 15.10.2014).
8. «Правительство отказалось вводить налог с продаж» // РосБизнесКонсалтинг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://top.rbc.ru/economics/18/09/2014/949828.shtml> (дата обращения 15.10.2014).
9. Решение Мурманского городского Совета от 2 июня 2000 г. № 35-310 «Об исполнении бюджета города Мурманска за 1999 год» // Открытый бюджет Карелии. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://openbudget.karelia.ru/budnord/russian/northern/murmansk-region/murmansk/text_isp_99.htm (дата обращения 15.10.2014).

10. Решение Мурманского городского Совета от 28 мая 2001 г. № 5-59 «ОБ ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТА ГОРОДА МУРМАНСКА ЗА 2000 ГОД» // Открытый бюджет Карелии. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://openbudget.karelia.ru/budnord/russian/northern/murmansk-region/murmansk/text_isp_00.htm (дата обращения 15.10.2014).
11. Решение Мурманского городского Совета от 28.05.2002 № 15-149 «Об исполнении бюджета города Мурманска за 2001 год» // Мурманская область. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://murmansk.news-city.info/docs/sistemsg/dok_oerdxo.htm (дата обращения 15.10.2014).
12. Решение Мурманского городского Совета от 3 июня 2003 г. № 25-246 «ОБ ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТА ГОРОДА МУРМАНСКА ЗА 2002 ГОД» // Открытый бюджет Карелии. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://openbudget.karelia.ru/budnord/russian/northern/murmansk-region/murmansk/text_isp_02.htm (дата обращения 15.10.2014).
13. Решение Мурманского городского Совета от 31 мая 2004 г. № 38-343 «Об исполнении бюджета города Мурманска за 2003 год» // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/913506681> (дата обращения 15.10.2014).
14. Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ «НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» (НК РФ) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40404/?frame=37#p7107 (дата обращения 15.10.2014).

ПРОБЛЕМА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ НА ТРУДОСПОСОБНОЕ НАСЕЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Милюченко Александра Григорьевна

*студент Полесского государственного университета,
Республика Беларусь, г. Пинск*

E-mail: milyuchenkoaleksandra@mail.ru

Демографическая обстановка в мире существенно меняется. Стремительно старение населения происходит в Европе и в Северной Америке. Такие же процессы уже имеют место, или наметились во всех основных регионах мира. Безусловно, увеличение средней продолжительности жизни — достижение человечества, но старение населения порождает много проблем, в том числе в плане экономического роста. В 2014 году в мире увеличилась до 12 % доля пожилых людей (60 лет и старше) по сравнению с 9 % в 1994 году [3 с. 28]. Для решения этой проблемы применяется довольно болезненная для общества мера, как повышение пенсионного возраста. В большинстве стран Европы он давно составляет 65 лет, в Беларуси же остается одним из самых низких.

На данный момент демографической ситуации в Республике Беларусь сопутствуют негативные тенденции — уменьшение численности населения и повышение показателей старения. Смертность продолжает преобладать над рождаемостью. В результате этого происходит увеличение демографической нагрузки на трудоспособное население. В Республике Беларусь показатели достигли своих рекордных значений за весь исторический период, начиная с 1945 года. И этот негативный процесс не планирует идти на убыль.

За 2013 год показатель численности трудоспособного населения Беларуси сократился на 64,3 тысячи человек и на начало 2014 года составил 5,6 млн. человек или 59,4 % от численности населения.

Снижение численности трудоспособного населения будет продолжаться, так как в данный возраст начинают вступать малые группы людей, рожденных в 1990-х годах, характеризующихся низким уровнем рождаемости.

На рисунке 1 представлена динамика населения с 1990 года по 2032 год (прогнозные показатели), согласно данным Белорусского статистического комитета [1, с. 8].

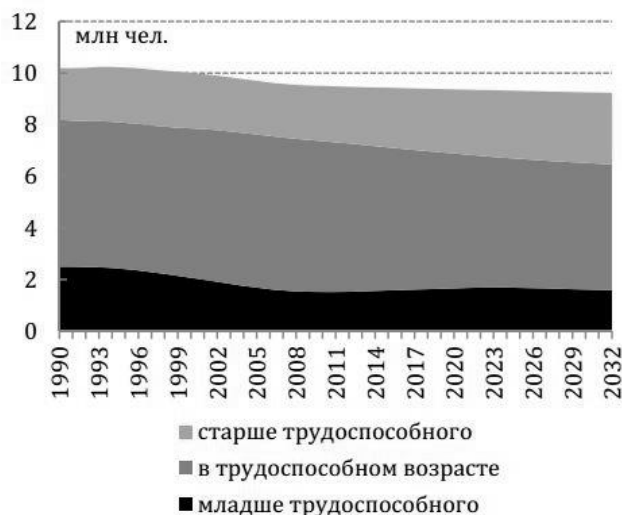


Рисунок 1. Прогноз динамики населения

На рисунке 1 явно выражены тенденции в изменении динамики населения, то есть рост численности населения, старше трудоспособного возраста.

В начале 2014 года в Беларуси проживало 2,3 млн. человек, возраст которых превышал трудоспособный, их количество за 2013 год увеличилось на 37,1 тысячи.

Если говорить о международных критериях, то мы видим, что население считается старым, если доля лиц 65 лет и старше составляет 7%. На данном этапе же каждый седьмой белорус, а это 14% жителей страны, относится к этой категории. Такие тенденции можно объяснить, как невысокими темпами рождаемости, так и увеличением продолжительности жизни населения.

Ежегодно средний возраст белорусского населения повышается на 0,3 года. Например, если в 2010 году этот показатель был 38,3 года, то в 2030-м будет 44,4.

Еще в начале 2014 года на тысячу человек трудоспособного возраста приходилось 403 человека старше трудоспособного. А в 2009 году этот показатель равнялся 359 человек.

Не стоит забывать и о том, что рамки трудоспособного возраста покидают люди, родившиеся в послевоенное время, имеющие показатели высокой рождаемости.

Что касается лиц моложе трудоспособного возраста, то в изменении их численности наблюдаются тенденции абсолютно противоположные, показателям численности лиц старше трудоспособного возраста, а конкретней: число лиц моложе трудоспособного возраста уменьшилось с 326 человек в 2002 году до 281 человека в 2014-м на 1000 человек трудоспособного возраста. Согласно этому показателю можно говорить о снижении демографической нагрузки.

Население в возрасте до 15 лет в Беларуси составило 1,6 млн. человек или 16,7 % от общей численности, а за 2013 год увеличилось на 31,4 тысячи человек, что связано с вступлением в детородный возраст женщин, родившихся в 1980-х годах, для которых был характерен высокий уровень рождаемости. Такой процесс является нестабильным, поскольку в ближайшие годы резко уменьшится число женщин в детородном возрасте от 20 до 35, в связи с чем снизится количество родившихся.

Одной из важнейших проблем является выезд трудоспособного населения за границу. Сальдо миграции в Беларуси имеет позитивный характер, однако, по данным граничащих с нами государств, это сальдо отрицательное, так как количество выезжающих за границу ежегодно увеличивается. За пределами Республики Беларусь находится и работает около одного миллиона двухсот тысяч белорусов.

По данным исследования «Влияние миграционных потоков на социально-экономические показатели страны: опыт Беларуси», проведенному по заказу Белорусского института стратегических исследований, отток незарегистрированных трудовых мигрантов из Беларуси более чем в 30 раз превышает зарегистрированную трудовую миграцию и оценивается в 150 тысяч человек ежегодно.

Официальными данными и оценки экспертов сходятся в одном: 85—90 % всех трудовых мигрантов из Беларуси выезжают в Россию. Восточное направление в большинстве выбирают жители средних и малых городов. В то время как жители столицы предпочитают, как правило, западный вектор для трудоустройства.

Беларусь вовлечена в три основных миграционных потока: законная миграция, незаконная и «утечка умов». Последний не является обособленным процессом, представляет собой «пересечение» двух вышеназванных и обладает специфическими чертами [2, с. 4].

Рынок труда Беларуси сталкивается с растущим дефицитом рабочей силы из-за демографического фактора, а трудовая миграция лишь усугубляет положение. Её, в основном, стимулирует отставание в оплате труда в Беларуси по сравнению с Россией, которая так привлекательна для трудовых мигрантов из-за отсутствия языкового барьера и минимальных сложностей при трудоустройстве благодаря различным интеграционным соглашениям, в том числе ЕЭП.

Для решения этой проблемы было предложено повышение заработной платы, что носило весьма двойственный характер. С одной стороны, рост оплаты труда позволил снизить разрыв в этом показателе между Беларусью и Россией, что уменьшило стимулы к миграции [1, с. 12]. С другой стороны, этот шаг не был подкреплён ростом производительности труда, в результате чего существенно возросли удельные издержки на труд. Весь данный подход является краткосрочным решением, и, как мы видим, не решает проблемы. Следовательно, есть необходимость в разработке долгосрочной стратегии, как альтернативы.

Опасность проблемы снижения уровня трудоспособного населения состоит в том, что благосостояние общества зависит именно от доли трудоспособного населения, чем его больше, тем больше количество собираемых налогов, из которых последуют выплаты пенсии и социальных пособий.

Следовательно, жизненно необходимо, чтобы количество трудоспособного населения, насколько это возможно, снижалось меньшими темпами.

Разумеется, рассматриваются различные меры по смягчению влияния этого процесса. Например, внешняя миграция, которая не может выступить как ключевое решение проблемы снижения трудоспособного населения, ведь повышение количества иммигрантов может привести к новым дополнительным проблемам. Таким образом, уровень внешней миграции лучше оставить на прежнем уровне.

В связи с низким пенсионным порогом в Беларуси (в сравнении со странами Западной Европы), есть необходимость обратиться к теме повышения пенсионного возраста, но не на точное число месяцев или лет, а с рассмотрением альтернативных вариантов, поскольку без непосредственного участия в экономике женщин старше 55 и мужчин старше 60, развитие экономики затрудниться, или же получится довольно большая нагрузка на трудоспособное население. Данные переписи 2009 г. Свидетельствуют о том, что высокий уровень экономической активности сохраняется у женщин в возрасте 55—60 лет (39,4 %) и мужчин в возрасте 60—65 лет (31,6 %). Кроме того, экономическая активность в пенсионном возрасте существенно увеличивается с ростом уровня образования. Доля занятых среди людей с высшим образованием в возрасте немного старше трудоспособного составляет 56,5 % в случае мужчин и 49,4 % — женщин. Кроме того, достаточно высока экономическая активность среди высоко образованных мужчин в возрасте 65—70 лет и женщин в возрасте 60—65 лет (26,9 и 28,7 % соответственно) [4]. То есть существует необходимость атмосферу в обществе создавать так, чтобы профессиональный ресурс людей пожилого возраста оставался востребованным. Ведь вовлечение людей с инвалидностью и пенсионеров в производственные отношения является мировым трендом, который следует перенимать, как доказательство, что наступление пенсионного возраста может дать начало новому этапу в жизни гражданина страны.

Так же не стоит забывать, что на современном этапе экономика использует инновации, помогающие снизить зависимость от физического труда, что смягчит неприятные последствия уменьшения численности трудоспособного населения.

Список литературы:

1. Акулова М., Кирхнер Р., Шиманович Г., Тенденции и текущие вызовы на рынке труда Беларуси // BEROС Policy Paper 2013. № 17.
2. Лученок А.И., Колесникова И.А. Влияние миграционных потоков на социально-экономические показатели страны: опыт Беларуси // Белорусский фонд публичной политики. 2011. № 2.
3. Мировая демографическая ситуация 2014 год. Краткий доклад [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.un.org>. <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/trends/Concise%20Report%20on%20the%20World%20Population%20Situation%202014/ru.pdf> (дата обращения 12.12.2014).
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.belstat.gov.by>. <http://www.belstat.gov.by/perepis-naseleniya/perepis-naseleniya-2009-goda> (дата обращения 14.12.2014).

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Минина Екатерина Александровна

Огай Надежда Александровна

Овчинникова Евгения Кирилловна

студенты 3 курса, кафедра менеджмента ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

E-mail: karamelka10.94.12@mail.ru

Салтыков Максим Александрович

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

Инвестиционный процесс является одним из наиболее важных элементов экономической политики. На всех уровнях производственной системы (и на национальном) инвестиционный процесс способствует возникновению долгосрочных экономических результатов.

Инвестиционный климат включает в себя экономические, политические, социально-культурные и юридические факторы, которые определяют уровень эффективности инвестирования и степень риска инвестиций. Активная деятельность инвесторов способствует благоприятному инвестиционному климату. Это самый важный фактор социально-экономического развития региона.

Наиболее значимым индикатором привлекательности регионов Российской Федерации для вложения инвестиций является состояние их инвестиционного климата, составляющими которого являются сравнительные инвестиционные потенциалы и инвестиционные риски.

Приморский край можно назвать очень перспективным и привлекательным регионом для инвесторов исходя из множества причин: близость к экономическим рынкам азиатских стран, наличие железных дорог и портов, выход транспортной инфраструктуры на Транссибирскую магистраль. Внимание инвесторов привлекает, также прозрачная информационная политика [1, с. 90].

Среди 86 регионов нашей страны, Приморский край берет свое почетное 34 место. Эту информацию предоставило ведущее рейтинговое агентство «Эксперт РА». Экономическая интеграция, снижение уровня правительственного вмешательства в экономику, введение налоговых льгот, технологические и экономические изменения способствовали поступлению большого объема иностранных инвестиций [4].

Стремительное и непрерывное развитие Приморья способствует привлечению огромного количества зарубежных инвесторов. В 2013 году поступление внешних инвестиций увеличилось в 4,1 раза, по сравнению с 2012 годом.

Внушительное количество инвестиций в Приморье были направлены в сельское и лесное хозяйство (32,4 %), оптовую и розничную торговлю (23 %), транспорт (17,6 %), услуги связи (15,3 %), общественное питание (8,9 %). Таким образом, на долю этих отраслей приходится 97,3 % всех прямых иностранных инвестиций.

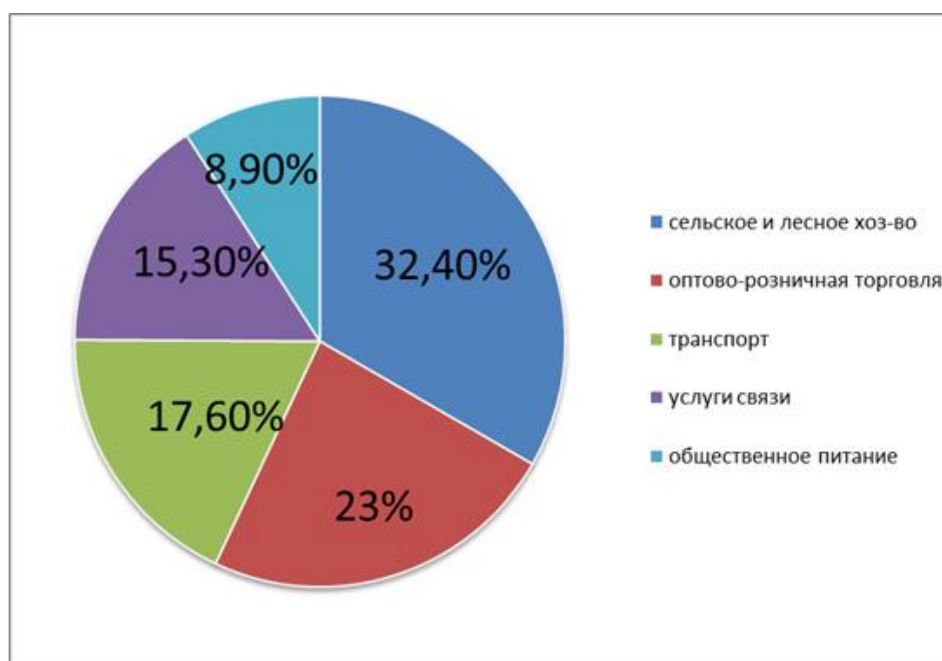


Рисунок 1. Процентное соотношение инвестирования отраслей Приморского края

Основной процент этих инвестиций распределен на таких предприятиях, как: ЗАО «Кока-кола Владивосток Боттлерс», ЗАО «Саммит Моторс», ООО

«Тойота Центр Восток Авто», ООО «Владивостокский бизнес-центр», ЗАО «Востоктелеком», ОАО «Ростелеком» ОАО «Тернейлес» и др. [1, с. 58].

На сегодняшний день в Азиатско-Тихоокеанском регионе Приморский край стремится быть центром международного сотрудничества. Недаром, этот регион называют воротами в Азию.

Инвестиционная активность края демонстрирует динамика роста объёма инвестиций в основной капитал. Основная задача властей — это обеспечение комфортными условиями Приморский край для ведения бизнеса и подходящего инвестиционного климата.

Страны, инвестирующие наибольшие вложения в Приморский край — Китай, Япония, Кипр, Виргинские острова.

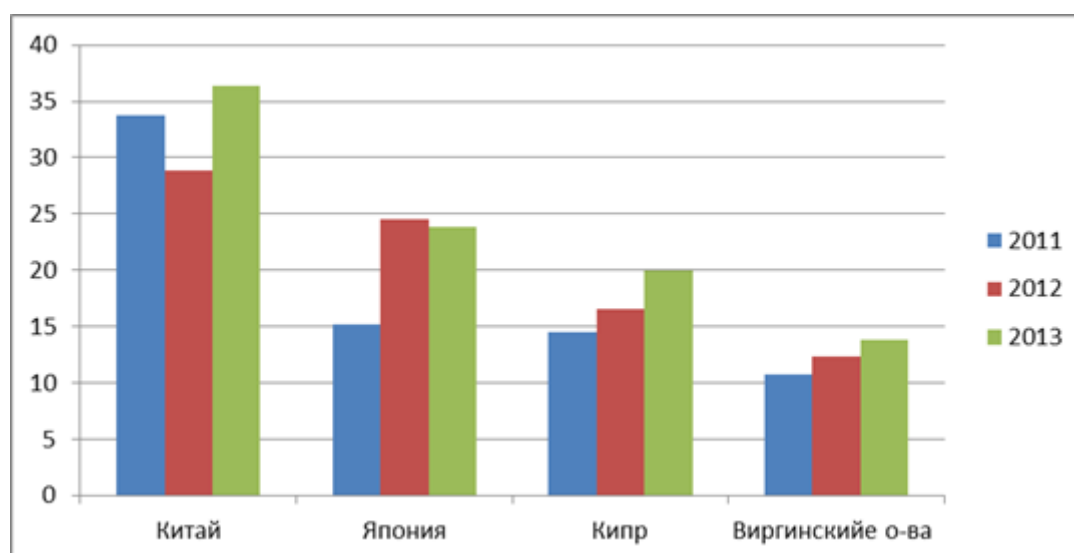


Рисунок 2. Инвестирование зарубежьем в Приморский край. В млн. \$ США

Из диаграммы видно, что основную сумму инвестиций в Приморье поступает из Китая. С 2011 по 2013 года наблюдается преимущественный рост объёма инвестиций, вложенных вышеперечисленными странами-инвесторами.

Рассмотрим другую составляющую инвестиционной привлекательности региона - региональные инвестиционные риски.

Региональные инвестиционные риски включают в себя факторы, которые способствуют уменьшению поступления инвестиций в регион. При существовании различных региональных инвестиционных рисков, может возникнуть

вероятность недостаточно полного применения инвестиционного потенциала региона. Основными инвестиционными рисками являются законодательные, политические, финансовые, социальные, экологические, криминальные [3, с. 144].

Таблица 1.

Основные показатели инвестиционного риска

Год Риски	2009	2010	2011	2012	2013
Ранг риска	67	64	58	57	56
Законодательный	72	71	71	48	44
Политический	66	57	53	32	23
Финансовый	57	54	46	48	39
Социальный	50	40	42	39	34
Экологический	34	36	37	29	20
Криминальный	38	35	30	42	49

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», Приморский край занимает 56 место по критерию инвестиционного риска субъектов страны [4]. Этот рейтинг наглядно показывает инвестиционную привлекательность региона. Приморскому краю удалось качественно улучшить свои позиции и перейти из класса регионов с пониженным потенциалом и высоким риском в класс регионов с пониженным потенциалом и умеренным риском. Наибольшее снижение ранга риска произошло из-за снижения управленческого риска с 66 до 23 места и социального — с 50 до 34.

Инвестиционные риски, по оценкам экспертов, в крае составляют 60 %.

На первом месте стоит криминальный риск, к числу которого относится проблема коррупции высокопоставленных чиновников, деятельность организованной преступности, угроза терроризму и активности экстремистских организаций, возможность возникновения межнациональных конфликтов. На втором — риск политический. Он включает в себя проблему нестабильности власти, конфликт между субъектами власти на различных уровнях, противостоянии между администрациями и структурными подразделениями политических партий, враждебное отношение со стороны медиа-сообщества или отсутствия в нем необходимой поддержки. Вследствие этих рисков число убыточных предприятий в Приморье с каждым годом растет, а часть

комплексной промышленности в структуре валового регионального продукта не возрастает [2, с. 134].

Проведение саммита АТЭС в 2012 году существенно повысило инвестиционную привлекательность края. Достижения региона в экономике во многом стали возможны благодаря реализации крупных инвестиционных проектов.

С развитием региона в Приморье активно реализуются целевые программы, которые гарантируют приток внутренних и внешних инвестиционных ресурсов в экономику края, повышение инвестиционной привлекательности региона и развитие приоритетных отраслей.

Список литературы:

1. Аюшеев В.И., Филиппов А.А. Инвестиции: учеб. пособие. М.: Экономика, 1999. — 352 с.
2. Бланк И.А., Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие. М.: Менеджмент, 1998. — 255 с.
3. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособие. М.: Экономика, 2001. — 332 с.
4. «Эксперт РА» Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://raexpert.ru/> (Дата обращения 12.12.2014).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ВЕДУЩИХ КОРПОРАЦИЙ США ПОСЛЕ КРИЗИСА 2007—2009 ГГ.

Москвина Татьяна Витальевна

магистрант 2 года обучения, экономический факультет НИТГУ,

РФ, г. Томск

E-mail: moskvina.tania.vit@gmail.com

Цитленок Владимир Сергеевич

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор, экономический факультет

НИТГУ,

РФ, г. Томск

Конкурентоспособность современной национальной экономики определяется уровнем развития корпоративного сегмента, представленного ведущими фирмами промышленности и финансовой сферы. При этом конкурентным преимуществом любой корпорации является ее финансовый потенциал.

В условиях кризисного и посткризисного периодов важно уметь оценить способность предприятия обеспечить бесперебойное производство и реализацию товаров. Для оценки производственного потенциала фирмы проводят анализ ее финансового состояния, которое отражается множеством показателей, способностью фирмы погасить свои обязательства, приносить прибыль, сохранять рентабельность.

Помимо этих показателей существуют и иные факторы помогающие фирмам не обанкротиться в период экономического кризиса. К таким факторам относят развитие корпоративной финансовой системы, государственную поддержку, изменение структуры корпорации с учетом прибыльных направлений.

Анализ динамики финансового состояния корпораций США после кризиса

Для анализа динамики финансового состояния корпораций США обратимся к рейтингу 500 крупнейших компаний. FT500 — рейтинг, ежегодно составляемый газетой Financial Times [11]. (табл. 1) Оценка проводится по рыночной капитализации организаций, входящих в состав рейтинга.

Таблица 1.

Рейтинговая оценка основных финансовых показателей ведущих ТНК мира в 2013 г.*

FT Global 500 2013													
Market values and prices at 28 March 2013													
Global rank 2013	Global rank 2012	Company	Country	Sector	Market value \$m	Turnover \$m	Net income \$m	Total assets \$m	Employees	Price \$	P/E ratio	Dividend yield (%)	Year End
1	1	Apple	US	Technology hardware & equipment	415,683.3	156,508.0	41,733.0	176,064.0	76,100	442.7	10.0	0.6	29/09/2012
2	2	Exxon Mobil	US	Oil & gas producers	403,733.1	420,714.0	44,880.0	333,795.0	76,900	90.1	9.3	2.4	31/12/2012
3	13	Berkshire Hat	US	Nonlife insurance	256,801.8		14,824.0	427,452.0	288,500	156,280.0	17.4		31/12/2012
4	3	PetroChina	China	Oil & gas producers	254,618.7	352,367.0	18,511.0	347,897.9	548,355	1.3	13.1	3.8	31/12/2012
5	11	Wal-Mart Sto	US	General retailers	246,373.3	469,162.0	16,999.0	203,105.0	2,200,000	74.8	14.9	2.1	31/01/2013
6	9	General Elect	US	General industrials	239,775.6	144,796.0	13,622.0	685,300.0	305,000	23.1	17.1	3.0	31/12/2012
7	4	Microsoft	US	Software & computer services	239,602.3	73,723.0	16,978.0	121,271.0	94,000	28.6	14.3	2.8	30/06/2012
8	5	IBM	US	Software & computer services	237,724.7	104,507.0	16,604.0	115,240.0	434,246	213.3	14.8	1.5	31/12/2012
9	12	Nestle	Switzerland	Food producers	233,792.1	100,639.5	11,584.0	134,635.0	339,000	72.5	19.9	3.1	31/12/2012
10	10	Chevron	US	Oil & gas producers	230,831.2	222,629.0	26,179.0	230,320.0	62,000	118.8	8.9	3.0	31/12/2012
11	6	Industrial & C	China	Banks	230,420.5		38,286.8	2,812,043.4	427,356	0.7	6.4	5.7	31/12/2012
12	18	Johnson & Jc	US	Pharmaceuticals & biotechnology	228,042.3	67,224.0	10,853.0	116,806.0	127,600	81.5	21.1	2.9	30/12/2012
13	17	Samsung Ele	South Korea	Leisure goods	217,725.3	189,037.4	21,794.3	167,842.2	369,000	1,357.2	9.4	0.6	31/12/2012
14	8	China Mobile	Hong Kong	Mobile telecommunications	212,847.6	89,000.7	20,530.4	166,699.5	182,487	10.6	10.4	4.2	31/12/2012
15	25	Google	US	Software & computer services	212,445.3	50,175.0	10,737.0	93,798.0	53,861	794.2	24.6		31/12/2012
16	16	Procter & Gal	US	Household goods & home construction	210,500.9	83,680.0	10,756.0	132,244.0	126,000	77.1	24.2	2.8	30/06/2012
17	7	Royal Dutch	UK	Oil & gas producers	208,999.7	476,914.9	27,147.7	356,280.8	87,000	32.3	7.4	5.0	31/12/2012
18	23	Pfizer	US	Pharmaceuticals & biotechnology	207,377.4	58,986.0	14,570.0	185,798.0	91,500	28.9	14.9	3.1	31/12/2012
19	14	China Constr	China	Banks	203,395.9		31,007.2	2,238,436.7	348,955	0.8	6.8	4.9	31/12/2012
20	29	Roche	Switzerland	Pharmaceuticals & biotechnology	201,514.7	49,671.3	10,413.7	65,446.3	82,089	233.4	19.0	3.4	31/12/2012
21	15	AT&T	US	Fixed line telecommunications	201,486.9	127,434.0	7,264.0	272,315.0	242,000	36.7	29.4	4.8	31/12/2012
22	26	HSBC	UK	Banks	198,028.3		14,392.0	2,684,974.2	260,591	10.7	14.0	4.4	31/12/2012
23	19	Wells Fargo	US	Banks	195,079.6		18,897.0	1,422,968.0	269,200	37.0	11.0	2.1	31/12/2012
24	28	Novartis	Switzerland	Pharmaceuticals & biotechnology	192,764.2	57,711.6	9,679.2	116,825.7	127,724	71.2	17.8	3.5	31/12/2012
25	21	JP Morgan C	US	Banks	181,651.4		20,530.0	2,359,141.0	258,965	47.5	9.1	2.5	31/12/2012
26	24	Coca-Cola	US	Beverages	180,229.5	48,017.0	9,019.0	85,771.0	150,900	40.4	20.5	2.5	31/12/2012
27	30	Toyota Motor	Japan	Automobiles & parts	176,947.2	224,490.5	3,425.4	369,154.0	325,905	51.3	46.7	1.2	31/03/2012
28	20	BHP Billiton	Australia/UK	Mining	171,106.5	71,772.7	15,320.3	127,684.6	46,370	34.2	11.9	3.2	30/06/2012
29	40	Anheuser-Bu	Belgium	Beverages	159,395.8	40,637.6	7,403.2	121,813.9	117,632	99.2	21.4	2.3	31/12/2012
30	32	Oracle	US	Software & computer services	152,295.5	37,121.0	9,981.0	77,732.0	115,000	32.3	16.5	0.7	31/05/2012
31	27	Philip Morris	US	Tobacco	152,247.6	31,377.0	8,752.0	37,670.0	87,100	82.7		3.5	31/12/2012
32	46	Verizon Com	US	Fixed line telecommunications	142,534.9	115,846.0	875.0	225,222.0	183,400	49.2		4.1	31/12/2012
33	35	Agricultural B	China	Banks	142,491.3		23,289.0	2,116,708.5	461,100	0.5	6.8	6.3	31/12/2012

*Financial Times 500: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500>

Оценка рыночной капитализации основана на теории, что свободный рынок способен учитывать все факторы, влияющие на цену компании, в совокупности. Именно в результате биржевых торгов и только благодаря им возможно определить истинную стоимость компании.

Для того чтобы определить капитализацию компании, необходимо умножить количество выпущенных обыкновенных акций на биржевую цену.

Понятие капитализации существует не только для отдельных компаний, но и для целых отраслей.

Рассмотрим динамику финансового состояния корпораций США по отдельным видам деятельности, таким как

1. компьютеры, ИТ-оборудование и программное обеспечение
2. нефтегазовая промышленность, нефтяное оборудование
3. автомобилестроение и комплектующие

Компьютеры, IT-оборудование и программное обеспечение

Финансовое состояние предприятия улучшается при росте любого из показателей рентабельности. Как видно, из таблицы 2, кризис не оказал существенного влияния на представленные компании.

Таблица 2.

Динамика положения IT-компаний в рейтинге **Financial Times 500**

Место в Financial Times 500				Компани я	Рентабельность (ROE)				Рентабельность (GPM)			
2010	2011	2012	2013		2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
5	3	1	1	Apple	12,2 %	12,4 %	12,3 %	15,7 %	26,9 %	28,1 %	31,0 %	38,1 %
40	47	33	52	Intel	-	14,5 %	13,7 %	16,7 %	—	63,8 %	57,5 %	55,4 %
21	14	5	8	IBM	-	14,6 %	15,5 %	15,5 %	—	44,9 %	47,9 %	48,2 %
3	10	4	7	Microsoft	-	16,2 %	17,1 %	17,1 %	—	29,2 %	29,5 %	27,3 %

В компании Apple за 2010—2013 гг. наиболее возрос показатель Gross Profit Margin (GPM) — рентабельность по обычным видам деятельности, зависящая от объема продаж готовой продукции. По результатам продаж нового iPhone и iPad, компания продала в 2013 г. 47,8 млн iPhone (37 млн годом ранее). Это рекорд — однако аналитики ожидали продажи на уровне 48 млн. Продажи iPad также поставили рекорд — 22,9 млн (15,4 млн годом ранее). По данным рейтинга газеты Financial Times, оценивающей рыночную капитализацию организаций, компания Apple в период с 2010 по 2013 год поднялась с 5 на 1 место, которое занимает второй год подряд [11].

Intel занимает №52 в списке “Financial Times 500” 2013 года с доходом 53,3 млрд. долл. в 2012 ф.г. Компания сообщила о доходе 52,7 млрд. долл. За 2013 ф.г., более чем на 1 % меньше предыдущего года. Так что не следует ожидать, что она поднимется в списке “Financial Times 500” в и этом году [11].

В списке “Financial Times 500” 2013 года IBM была № 8 с доходом 104,5 млрд. долл. в 2012 ф.г. В далеком уже 2006 году IBM была крупнейшей ИТ-компанией в списке (№ 10 в целом) с объемом продаж 91,1 млрд. долл. В 2007 году ее обошла HP, и с тех пор IBM сдает позиции. В этом году, с объемом продаж 99,8 млрд. долл. в 2013 ф.г. (ниже предыдущего года более чем на 4 %), скорее всего, это снижение продолжится.

Microsoft № 7 в списке “Financial Times 500” 2013 года с доходом 73,7 млрд. долл. в 2012 ф.г. Доход компании 77,8 млрд. долл. за 2013 ф.г., более чем на 5 % больше предыдущего. Вряд ли этого будет достаточно, чтобы обойти другие ИТ-компании, но может помочь ей подняться выше в общем списке “Financial Times 500” [11].

В целом же в секторе компьютеров, ИТ-оборудования и программного обеспечения не наблюдается спада или посткризисного застоя. Компании активно развиваются, наращивают объемы продаж. В целом динамика финансового состояния компаний положительная.

Нефтегазовая промышленность, нефтяное оборудование

Таблица 3.

Динамика положения нефтегазовых компаний в рейтинге Financial Times 500

Место в Financial Times 500				Компания	Рентабельность (ROE)				Рентабельность (GPM)			
2010	2011	2012	2013		2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
2	1	2	2	Exxon Mobil	11,2 %	15,4 %	15,7 %	16,7 %	24,9 %	27,4 %	31,5 %	38,1 %
25	9	10	10	Chevron	-	-	-	14,7 %	-	-	-	45,4 %
71	41	59	59	Schlumberger	-	-	-	13,5 %	-	-	-	48,7 %
69	45	55	92	ConocoPhillips	-	-	-	15,1 %	-	-	-	24,1 %

Чистая прибыль американской нефтегазовой корпорации Exxon Mobil, одной из крупнейших в мире компаний по рыночной капитализации, во II квартале 2013 года упала в 2,32 раза относительно аналогичного периода 2012 года — до 6,86 млрд долларов с 15,91 млрд долларов. По сравнению с показателем I квартала 2013 года прибыль сократилась на 27 %.

Chevron Corp в период с 2010 по 2013 год поменялась с № 25 на № 10 по рейтингу “Financial Times 500”. В 2013 году чистая прибыль второй по величине капитализации нефтяной компании в США и третьей в мире — Chevron Corp. — составила \$ 4,512 млрд, или \$ 2,36 в расчете на акцию, против \$ 6,178 млрд, или \$ 3,18 на акцию годом ранее. Таким образом, чистая прибыль снизилась на 27 % из-за сокращения объемов добычи и падения цен.

Компания Schlumberger расположилась на № 59, потеряв 18 позиций с 2011 года. Однако, по итогам третьего квартала 2013 г чистая прибыль

Schlumberger увеличилась на 20,4 % — до 1,71 миллиарда долларов, или 1,29 доллара в пересчете на акцию против 1,07 доллара за июль-сентябрь 2012 года.

ConocoPhillips № 7 в списке “Financial Times 500” 2013 года. Чистая прибыль американской нефтегазовой компании ConocoPhillips по итогам I квартала 2013 составила \$ 2,139 млрд, или \$ 1,73 на акцию.

Во время кризиса капитализация многих нефтегазовых компаний продолжала расти примерно до середины 2008 года, когда цена нефти WTI достигла исторического пика в \$ 147,27 за баррель, однако затем произошел резкий обвал цен на нефть. Нефтегазовые компании лишились благорасположения инвесторов и были вынуждены принимать меры по их привлечению. Тогда американские нефтегазовые фирмы объявили о сланцевой революции, обещая обеспечить рост экономики США и энергетическую независимость.

Эта технология, действительно, с 2012 года принесла США первое место в мире по добыче газа и позволила стране сократить зависимость от импорта. При этом общая капитализация сектора выросла с \$ 5 млрд в 2006 г. до более чем \$ 80 млрд в 2013 г.

Автомобилестроение и комплектующие

Таблица 4.

Динамика положения фирм автомобилестроения в рейтинге Financial Times 500

Место в Financial Times 500				Компания	Рентабельность (ROE)				Индекс платежеспособности			
2010	2011	2012	2013		2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
161	125	151	154	Ford motor	20 %	17 %	19,5%	21,5%	280	276	250	242 (высокий)
355	322	401	398	Johnson controls	12,1 %	14,3 %	13,1 %	13,5 %	298	301	264	253 (высокий)
-	164	183	223	General motors	14,2 %	12,1 %	9,1 %	8,5 %	380	344	324	316 (удовлетворительный)

Ford занимает № 154 в списке “Financial Times 500” 2013 года с доходом \$ 134,3 млрд в 2012 ф.г. В целом годовая выручка Ford сократилась на 1,5 %. Операционная прибыль уменьшилась на 10 % (до \$ 7,9 млрд), а чистая прибыль — на 72 % (до \$ 5,6 млрд). При этом сокращение чистой прибыли составило

всего 5 %. Такое положение связывают с долговым кризисом в Европе, который является отголоском кризиса 2007—2009. Концерн Ford прогнозирует годовые убытки в 2014 году в размере \$ 1 млрд. Кризис может затянуться на пять лет, прогнозируют в автокомпании. В связи с этим концерн может закрыть два завода и пересматривает стратегию развития.

Johnson controls занимает № 398 в FT500 с доходом 10,39 млрд. долларов. Прибыль на акцию уменьшилась на один цент. Доход в годовом исчислении упал на 3,7 %.

В списке “Financial Times 500” 2013 года General motors № 223. Чистая прибыль General Motors за квартал составила 1,48 млрд. долларов. Год назад компания озвучивала цифру в 1,73 млрд. долларов. Глобальная выручка равна 37,6 млрд. долларов [11]

В целом сектор автомобилестроения существенно пострадал от кризиса. Особенно зарубежные филиалы компаний. Продажи в Европе с 2007 г. только падали. Заводы работали с неполной нагрузкой в связи с острым снижением спроса и спадом продаж.

Тогда американское правительство пришло на выручку «большой тройке» — концернов General motors, Ford и Johnson controls — в самый разгар финансового кризиса 2007—2009 годов, купив часть акций компаний. И только 9 декабря 2013 правительство США окончательно избавилось от акций General Motors, завершив историческую эпопею по спасению одного из самых известных автоконцернов в США. В результате программы помощи концернам General motors, Ford и Johnson controls Минфин выделил около \$ 10 млрд в 2009 году.

Выводы

В предкризисные годы американские компании стали проигрывать в конкуренции с фирмами развивающихся стран. Однако с 2009 года произошло укрепление их позиций, возросло количество и их доля в совокупной капитализации по рейтингу “Financial Times 500”, что объясняется как более глубоким снижением котировок на развивающихся рынках,

так и наличием в США большого количества более устойчивых к кризису компаний, акции которых инвесторы считают надежными.

В годы финансового кризиса 2007—2009 годов фирмы по производству компьютеров и программного обеспечения в меньшей степени понесли потери, по-прежнему оставаясь в группе лидеров, компания Apple удерживает первую строчку рейтинга “Financial Times 500” с 2012 года [11].

Кризис 2007-2009 годов тяжелейшим образом отразился на автомобильной промышленности США: объём продаж новых машин, поднявшийся в 2005 г. до рекордного уровня в 17 млн, к 2010 г. вернулся всего лишь к 12 млн. Такие гиганты как General Motors находились на грани банкротства и удержались на плаву только благодаря поддержке государства. Деньги автопрому выделялись из фонда объемом \$ 700 миллиардов, создание которого Конгресс одобрил, чтобы помочь банковскому сектору и погасить нарастающую панику на Уолл-стрит. Государственная финансовая поддержка помогла компаниям автомобилестроения вновь стать прибыльными.

В отличие от банков, цены акций которых снижались с 2007 г., капитализация многих нефтегазовых компаний продолжала расти примерно до середины 2008 года, однако затем совокупная капитализация нефтегазовых компаний за 2010 год, когда FT снимала данные для рейтинга, сократилась на 38,4 % до \$ 2,396 трлн. Но уже в 2011 году рейтинг “Financial Times 500” возглавлял американский нефтегазовый гигант ExxonMobil, и нефтегазовая отрасль в целом укрепила свои позиции. Это связано с внедрением в промышленную эксплуатацию технологии добычи газа из залежей сланцевых пород, которая была названа сланцевой революцией.

Таким образом, благодаря поддержке и финансированию со стороны правительства, переход компаний на новые технологии, привлечение инвесторов, ни одна крупная американская фирма не стала банкротом и не была продана зарубежным компаниям.

Список литературы:

1. Вахрушина М. Международные стандарты финансовой отчетности. Национальное образование, 2014 — 656 с.
2. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента: учебно-методическое пособие. изд-во Проспект, 2007 — 448 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М., 1995 — 176 с.
4. Котелкин С.В. Международный финансовый менеджмент: учебное пособие. М.:ИНФРА-М, 2010 — 604 с.
5. Львов В.С., Иванов В.В. Анализ финансового состояния предприятия. Москва, 1992 — 68 с.
6. Семенов В.М. Экономика предприятия. СПб.: ПИТЕР, 2008. — 416 с.
7. Стивен Росс, Рэндольф Вестерфилд, Брэдфорд Джордан Основы корпоративных финансов, Москва 2000 — 720 с.
8. Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Рах Americana». М.: Вече, 2003 — 368 с.
9. Шапиро Л.Д. Методическое пособие по экономико-статистическому моделированию промышленного производства: Методическое пособие / Томский Государственный университет. Томск, 2004 — 17 с.
10. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2000 — 208 с.
11. Financial times — рейтинг 500 крупнейших компаний мира [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500> (дата обращения 12.04.2014).

АНАЛИЗ УСПЕШНОГО ОПЫТА ФРАНЧАЙЗИНГА И ВЫЯВЛЕНИЕ ЕГО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТОРОН

Наумов Максим Валерьевич

*студент, факультет экономики и управления, ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»,
РФ, г. Самара
E-mail: gvi-david@yandex.ru*

Морозова Светлана Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»,
РФ, г. Самара
E-mail: morozova_s_a@mail.ru*

Растущая популярность франчайзинга, как формы организации бизнеса, требует подробного изучения ее особенностей. Стоит рассмотреть, какие у данной системы плюсы, существуют ли минусы, как соотносятся положительные и отрицательные стороны и почему выгодно использовать франшизу именно в сфере малого бизнеса.

Франшиза переводится с французского как льгота. Она означает определенный набор документов и прав на пользование такими элементами бизнеса, как: ноу-хау и технологии, методы ведения бизнеса, товарные знаки, марки, логотипы, бренды, бизнес-модели, программное обеспечение.

Говоря простым языком, франшиза это «аренда» определенного бренда или торговой марки, а так же приобретение права пользоваться всеми ее наработками, технологиями, репутацией для получения собственной выгоды в виде прибыли. Франчайзинг — это сам процесс покупки франшизы, т. е. заключение определенного соглашения между сторонами. В этих определениях часто возникает путаница: франшиза является объектом франчайзинга. Сторонами договора выступают франчайзер и франчайзи. Франчайзер продает франшизу, франчайзи ее покупает [6].

Также в договоре оговаривается оплата стоимости франшизы, которая осуществляется в двух видах: паушальный платеж и роялти. Паушальный платеж — это единовременная оплата стоимости франшизы. Роялти — это отчисление процента от прибыли, полученной в процессе использования франшизы. Также это может быть выплата фиксированного платежа за определенный период. Предприниматель, покупая франшизу, берет на себя определенные обязательства. Например, производить продукцию с соблюдением требований к ее качеству и применяемым технологиям, или осуществлять деятельность в строго установленном месте по намеченной схеме. Один из требований может стать использование товарного знака франчайзера.

Появление и последующее развитие франчайзинга датируется 1851 годом. Основателем считается владелец крупной компании, выпускающей швейные машинки — Исаак Зингер [1]. Именно он первым стал продавать независимым фирмам право на обслуживание, продажу и ремонт собственной продукции по всей территории США. Посредством этого Зингер не только дал распространение своему товару на большую территорию без особых затрат и усилий, но и обеспечил ее послепродажное обслуживание и доход от продажи франшиз.

Другим примером может служить компания General Motors. Дилеры продавали автомобили только своей фирмы. За счет того, что ими вносился финансовый вклад в дело, дилеры были заинтересованы в поддержании репутации фирмы General Motors и обеспечивали качественный сервис при продажах ее продукции. После успешного старта франчайзинг быстро получил распространение в других крупных компаниях.

Производители же популярных напитков Coca-Cola и Pepsi подошли к этому иначе. Они отделили выпуск сиропа от конечного производства на основном заводе и далее распространяли сироп на заводы франчайзи. Именно там продукт приобретал конечную форму товара и после этого поступал на прилавки магазинов.

В 1945 году кондитеры-бизнесмены Баскин и Роббинс решили продавать некоторые новые кафе своей стремительно растущей сети на условиях

использования их торговой марки посторонним предпринимателям [4]. Большого успеха в сфере франчайзинга достигли только братья МакДональды. Их одноименные рестораны быстрого питания, открывшиеся в 50-х гг. прошлого века, до сих пор пользуются огромной популярностью и насчитывают более 30 тысяч заведений во всем мире.

В данный момент франчайзинг является одной из самых популярных и прогрессивных форм ведения бизнеса и широко распространен как на Западе, так и в России. Однако, как и любая форма ведения бизнеса, франчайзинг имеет как положительные стороны, так и отрицательные.

Такая система наиболее подходит для начинающих предпринимателей, которые собираются открыть собственное дело, но не уверены в своих силах. Франшиза дает им возможность получить собственное готовое дело, управлять им и приобретать опыт в бизнес-сфере. Помимо этого, есть такие преимущества франчайзинга, как узнаваемость бренда, отсутствие надобности в больших маркетинговых расходах, минимальные риски, ощущение поддержки. Франчайзеры заинтересованы в сохранении и улучшении имиджа своей компании, и поэтому обычно оказывают помощь дочерним предприятиям. Консультации, советы по ведению бизнеса, обучение правильным управленческим решениям — это далеко не весь перечень информационных услуг, который может получить франчайзи. Необходимо выбрать интересную отрасль и изучить ее показатели эффективности, прежде чем открывать собственное дело. До того, как потратить деньги, рассчитывается, как скоро окупятся вложения и насколько востребована будет продукция на рынке.

К минусам можно отнести невозможность использовать свои идеи или инновации для ведения бизнеса и обязанность следовать четко предписанному шаблону. Такой вид бизнеса губит свежие идеи и не дает предприятию развиваться в новом направлении.

Стоимость франшизы довольно высока. Для ее покупки понадобятся немалые средства, и неизвестно, когда они окупятся. Часто франчайзи вынуждены приобретать сырье и материалы у тех поставщиков, которых

назначает франчайзер. Условия таких сделок бывают выгодными далеко не всегда. Узкие рамки деятельности. Приобретая франшизу и все, что к ней прилагается (бренд, торговую марку), необходимо вести бизнес в том направлении, которое указывает франчайзер, без права что-то изменить.

В российском законодательстве франчайзинг носит название коммерческой концессии [2]. Данный термин по своему значению полностью соответствует франчайзингу, определения идентичны. Договор о коммерческой концессии состоит из нескольких пунктов:

1. Предмет договора — те права, которые продаются франчайзеру.
2. Стороны договора — франчайзер и франчайзи.
3. Форма договора, причем обязательно письменная, также требуется наличие регистрации в соответствующей службе.
4. Вознаграждение (роялти) — размер и способ отчисления.
5. Права и обязанности сторон (как правообладателя, так и пользователя).
6. Ограничения прав сторон.
7. Срок действия договора.
8. Изменение договора (в каких случаях можно менять его условия).
9. Прекращение договора (по истечении срока или по желанию одной из сторон).
10. Ответственность (неустойки и штрафы за нарушение условий договора).

Еще одним известным примером успеха является франчайзинг компании Subway, один из основных конкурентов Макдональдса [5]. Она использует идентичную схему — продажа прав на бренд, продукцию, торговую марку и предоставление полных инструкций по ведению бизнеса. Среди автомобильных компаний самые яркие представители — упоминаемая General Motors и Форд, которые используют франчайзинговую дилерскую систему для распространения своих автомобилей среди покупателей. Сеть одежды «Zara» вкладывает свои средства не в рекламу или маркетинг, а в открытие

новых точек продаж. Благодаря этому сеть насчитывает 1,5 тысячи магазинов, и бренд узнаваем во многих странах мира.

Франчайзинг, несмотря на наличие определенных недостатков, является эффективной формой организации бизнеса, особенно на начальном уровне, для предпринимателей без особого опыта работы или инновационных схем [3]. Такая система позволяет уменьшить риски, получить узнаваемый бренд и сэкономить много сил и денег на раскрутке бизнеса.

Список литературы:

1. Самые яркие примеры франчайзинга — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bzzone.ru/> (дата обращения 11.12.2014).
2. Франчайзинг в России — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ru.rusfranch.ru/> (дата обращения 11.12.2014).
3. Франчайзинг в России: истории успеха — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://laudator.ru/franchise/franchajzing-v-rossii-yarkie-primery.html> (дата обращения 11.12.2014).
4. Франчайзинг в США — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.newidea.in.ua/> (дата обращения 11.12.2014).
5. Франчайзинг из Америки — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://franshiza-rf.ru/> (дата обращения 11.12.2014).
6. Чем отличается франчайзинг от франшизы — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://franshiza-rf.ru/> (дата обращения 11.12.2014).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ЕЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ В СИСТЕМЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нургатин Ренат Рафисович

*студент 1 курса магистратуры Института управления экономики
и финансов, К (П) ФУ,
РФ, г. Казань.*

E-mail: nurgatin@gmail.com

Категория «деловая активность» появилась в российском экономическом лексиконе из международной практики в результате перехода на рыночные отношения и реорганизации национальной экономики. В экономически развитых странах, таких как США, деловая активность устанавливается на микро - и макроуровнях.

В российской действительности на данный момент сложилась противоречивая оценка деловой активности. Многочисленные энциклопедические словари экономической направленности не в полной мере определяют данную категорию или не делают этого вовсе.

Создатели большого энциклопедического словаря определили ее как: «Деловая активность — экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг» [1, с. 24]. Данная трактовка сильно упрощает и не раскрывает в полной мере ее смысл, так же она не затрагивает понятия конечных результатов производства и оказания услуг.

Наиболее полно деловую активность на уровне предприятия рассматривает В.В. Ковалев, «в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала» [2, с. 341]. В узком смысле он рассматривает ее как производственную, а так же коммерческую текущую деятельность организации.

Данная трактовка более полно отражает экономическую сущность понятия деловой активности, чем определение, предложенное нам ранее, но в ней

так же присутствует существенный недостаток, не прослеживается связь категории активности с эффективным использованием капитала на уровне организации.

Для наиболее глубокого понимания экономической сущности понятия деловой активности, необходимо обосновать ее на базисе взаимосвязи финансовых и производственных процессов. Необходимость такого комплексного рассмотрения, была обоснована А.Д. Шереметом и была одобрена многими экономическими деятелями.

Н.А. Никифорова и Л.В. Донцова в своих работах отмечают, что деловая активность в разрезе финансового аспекта, в большей мере, проявляется через показатели скорости оборота средств. Следовательно, анализ деловой активности должен включать в себя изучение, как уровней, так и динамики изменения показателей оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости, бесспорно, являются важнейшими критериями деловой активности, но так же данное понятие должно включать финансовый результат, который является конечным результатом движения средств.

Проблему деловой активности затронул и Карл Маркс, по его мнению, при нарушении сбалансированности состояния экономики, капитал и прибавочная стоимость растут различными темпами. Отсюда можно сделать вывод, что организация должна находиться в постоянном поиске точек равновесия, с целью максимизировать свое благосостояние.

Как же организации найти точки равновесия для движущих элементов? Данные точки уже найдены К. Марксом в своих трудах, ими являются отмеченные нами раньше капитал и прибавочная стоимость. Схема движения капитала в предпринимательской деятельности:

$$Д - \begin{matrix} \nearrow PC \\ \Gamma \\ \searrow СП \end{matrix} \dots П \dots - \Gamma' - Д', \quad (1.1)$$

где: Д — денежные средства

T — товар

P — рабочая сила

СП — средства производства

П — производство новых товаров

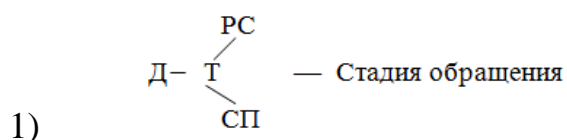
T' — увеличившаяся стоимость нового товара

Д' — увеличившаяся сумма денежных средств, авансированная в производство.

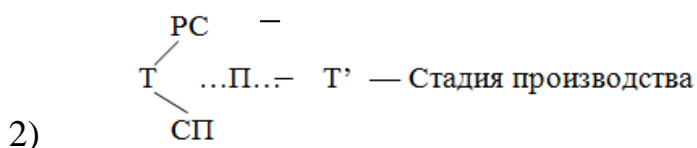
В изображенном кругообороте капитала наглядно показывается стремление владельца бизнеса получить максимальную величину прибыли, при минимальном инвестировании средств. Так же он стремится максимально сократить промежуток времени от Д до Д' с целью ускорения оборачиваемости капитала и заработка большей доли прибыли.

Бизнес стремится достигнуть равновесия путем достижения оптимального и эффективного использования ресурсов и прибыли на всех периодах кругооборота капитала с целью получения приращенного капитала, то есть капитала с образовавшейся прибавочной стоимостью.

Анализируя представленную ранее схему можно выделить 3 основных стадии кругооборота:



Инвестирование капитала в закупку основных средств, материалов необходимых для производственной деятельности, нематериальных активов, то есть вложение средств в активы организации.



На данной стадии кругооборота происходит объединение средств производства и непосредственно рабочей силы. Так же на данном этапе создается прибавочная стоимость, которая в свою очередь разделяется на две обычно не равномерные части — это заработная плата работников и заложенная норма прибыли.

3) $T'-D'$ — Стадия обращения

На стадии три проявляется результат деловой активности, когда покупателю реализуется готовая продукция. Анализируются затраты на покупку ресурсов необходимых для производства «Д», полученные доходы от реализации «Д'» и полученная величина прибыли, рассчитываемая как разница между полученными доходами от реализации и ресурсами затраченными на покупку ресурсов ($D'-D$).

Деловая активность увеличивается в том случае, когда между названными показателями наблюдается установленное соответствие темпов роста в динамике.

Экономисты в своих трудах отражают данное отношение по-разному. Э.А. Макарьян и Г.П. Герасименко [3, с. 116] предлагают следующее соотношение темповых показателей:

Темп роста прибыли > Темп роста выручки > Темп роста активов > 100 %.

Ковалев В.В. предлагает свою схему поправкой на совокупный капитал [2, с. 346]:

100 % < Темп роста совокупного капитала < Темп роста объема реализации < Темп роста прибыли.

Многие экономисты подразделяют критерии деловой активности на количественные и качественные. Ковалев В.В. в качественные критерии относит сформированную репутацию организации, широту рынков сбыта и наличие продукции отправляемой на экспорт.

В состав количественных он включает: эффективность использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов; оценку выполнения плана по

основным показателям; оценка приемлемых темпов увеличения объемов финансово-хозяйственной деятельности.

Анализируя мнения различных авторов, можно выделить общие принципы, согласно которым деловая активность находится в прямой зависимости от эффективности использования финансовых, трудовых, а так же материальных ресурсов фирмы. Отсюда следует, что организация должна рассчитывать показатели эффективности использования капитала, материальных и трудовых ресурсов. Так же необходимо рассчитывать коэффициенты оборачиваемости, рентабельности, прибыли на 1 рубль капитала и анализировать финансовые результаты.

На рынке основополагающим показателем эффективной деятельности организации выступает результативность, которая включает в себя показатели перечисленные нами ранее. От деловой активности отдельных организаций в совокупности зависит деловая активность отрасли и экономики в целом.

Сущность деловой активности можно выразить следующим образом: деловая активность — это комплексная деятельность, которая направлена на повышение прибыльности фирмы от использования общего авансированного капитала за максимально короткий операционный цикл.

Список литературы:

1. Азрилян А.Н. Большой энциклопедический словарь М.: институт новой экономики, 2002.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Макарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ М.: «Приор», 1997.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Нурлыбекова Алима Тлековна

Сейдалиева Айя Казбеккызы

студенты 2 курса, Школа Финансы и Учет, КазЭУ им. Т. Рыскулова,

Республика Казахстан, г. Алматы

E-mail: g.almagambetova@mail.ru

E-mail: m.alima@mail.ru

E-mail: aichena_95@mail.ru

Альмагамбетова Гульжан Атласовна

научный руководитель, доцент кафедры «Финансы и кредит»

КазЭУ им. Т. Рыскулова,

Республика Казахстан, г. Алматы

Целое состоит из частей, каждая составляющая оказывает влияние на общую картину. Цепная реакция мира на глобальную рецессию 2009 года один из ярких примеров. Одним из серьезнейших последствий для Казахстана стал кризис в банковском секторе, который сохранил свое воздействие до сегодняшнего дня. Естественным действием со стороны государства был и является поиск решений данной проблемы.

Основной проблемой банков второго уровня (БВУ) является высокий уровень NPL (англ. Non-performing loan), т. е. просроченных кредитов сроком свыше 90 дней (Таблица 1). В 2012 году Всемирным банком было признано первое место в мире за Республикой Казахстан по неработающим кредитам на уровне 31 %. Иностранные инвесторы потеряли около 15 млрд. долларов США, из них потери от БТА банка 10 млрд., Альянс банка 3 млрд. и банка Астана — Финанс 1 млрд. На 1 сентября 2014 года данный показатель зафиксирован на уровне 30 % на сумму 4359,3 млрд. тг. Из них 72,5 % составляют займы юридических лиц, 15,2 % займы физических лиц, займы субъектов малого и среднего бизнеса 12,2 %, межбанковские займы 0,2 % (по данным Финансового Надзора Национального Банка Республики Казахстан). Для снижения NPL были введены с 2013 года ограничения до 20 %. В 2012 году был создан Фонд проблемных кредитов, целью которого, является

помощь в снижении неработающих кредитов до данных значений. Единственным акционером ФПК является Национальный Банк Казахстана (НБ Казахстана). Фонд имеет право выкупать кредиты банков второго уровня, выданные юридическим лицам свыше 60 млн. тенге, т. е. проблемные кредиты физических лиц, ипотечные, связанные с незавершенным строительством и другие не попадают в полномочия ФПК. Однако, именно кредиты, не подходящие к требованиям Фонда, собственно и составляют основную долю проблемных займов.

Таблица 1.

**Лидеры по просроченным кредитам свыше 90 дней на 1 сентября 2014 года
(по данным НБ Республики Казахстан)**

№	Наименование банка	Кредиты с просрочкой платежей выше 90 дней	
		сумма тыс. тг	доля в кредитах
1	АО "БТА Банк"	2 336 046 038	89,78%
2	АО "Альянс Банк"	138 018 563	40,12%
3	АО "ТЕМІРБАНК"	113 960 479	37,29%
4	АО "АТФБанк"	262 970 712	36,49%
5	АО "КАЗКОММЕРЦБАНК"	768 620 859	29,68%
6	АО "Нурбанк"	46 204 947	23,08%

В данной ситуации у банков второго уровня есть 3 выхода для улучшения качества своих кредитных портфелей:

1. прощение суммы безнадежной задолженности по кредитам;
2. создание собственной дочерней организации по управлению стрессовыми активами;
3. продажа кредитов в Фонд проблемных кредитов (ФПК).

Таким вариантом как продажа кредитов в ФПК банки неохотно пользуются из-за ряда причин: одной из них является не совпадение оценочной стоимости активов банками и ФПК; банковская тайна еще один камень преткновения, т. к. нужно согласие заемщиков для получения информации Фондом. В связи с этим рассматривается вариант внесения изменения в законодательства о передаче сведений без согласия заемщиков. Наиболее популярным способом снижения NPL является создание собственной дочерней организации по управлению стрессовыми активами (ОУСА). Данный способ

помогает избежать единовременного признания убытков. Также продаже активов в ФПК БВУ предпочитают передачу их коллекторским компаниям или оставить под своим руководством.

Тем не менее, план на 2014—2016 годы включает необходимость снизить NPL до 15 % в 2015 году, до 10 % к началу 2016, при превышении доли неработающих кредитов максимума банк будет лишен лицензии. Будет выделено из Национального Фонда Республики Казахстан 250 млрд. тг для помощи банкам второго уровня. Половина суммы будет использована на рефинансирование старых займов, а другая половина на новые проекты. Помощь будет выделяться наиболее крупным банкам, по данным Национального Банка фокус будет направлен на Казкоммерцбанк и БТА (в особенности после их слияния), Альянс и АТФ банки. Казкоммерцбанк приобрел у Фонда национального благосостояния «Самрук-Қазына» 46,5 % акций БТА. Также ФНБ передал оставшуюся долю в 4,26 % по Договору доверительного управления, таким образом, Казком имеет более 50 % голосов и операционный контроль над БТА. Планируется выделить средства Казкоммерцбанку и БТА банку под залог их акций сроком на 10 лет. Общая доля неработающих кредитов данных банков составляет 62 % на сумму 4 трлн. тенге. После слияния данных двух банков их доля на рынке будет составлять 22 %.

Для благоприятного климата по списанию неработающих кредитов разработан проект по смягчению налогообложения.

Уже в 2014 году была утверждена Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. В ней выявлены и обозначены следующие проблемы банковского сектора:

- высокий уровень NPL;
- преобладание краткосрочного фондирования(2/3) и его тенденция в инвалютном выражении;
- преобладание краткосрочного высокодоходного и высокорисковонного потребительского кредитования (объем потребительских кредитов увеличился

в 2 раза, сокращения их роста предполагается установить лимит на прирост необеспеченных потребительских займов, ужесточить требования по формированию капитала для потребительского кредитования); невовлеченность средств в малый и средний бизнес; ограниченность доступа на внешний рынок фондирования.

Одними из приоритетов являются:

- консолидация банковского сектора, увеличение капитализации и рост его финансовых возможностей;
- обусловленность государственной финансовой поддержки и интенсивности надзорного процесса масштабом рисков;
- повышение устойчивости базы фондирования и эффективности управления системной ликвидностью за счет диверсификации фондирования по валютам, срокам, источникам (розничное, оптовое, капитал), постоянного участия Национального Банка Республики Казахстан на денежном рынке, стимулирования развития межбанковского рынка;
- риск-ориентированность в регулировании и надзоре за субъектами финансового рынка.

В данной концепции обозначена необходимость создания рынка неработающих активов для формирования справедливой стоимости на данные активы, создание эффективного и оптимального механизма систем раннего реагирования, оздоровления и ликвидации банков (упрощение списания безнадежной задолженности ликвидирующимся банком, урегулирование банков лишенных лицензий АО «Казахстанским фондом гарантирования депозитов», гарантийное возмещение вкладов по количеству счетов не менее 90 %, а в совокупности депозитов не более 50 %).

Как известно, при мировом финансовом кризисе в 2007 году доля долгов коммерческих банков во внешнем долге Республики Казахстан занимала около 48 % (из них на банки пришлось порядка 46 млрд., общий долг 96 млрд. долларов США). Внешний долг Казахстана с каждым годом увеличивается и составляет 155,5 млрд. долларов США на 30 июня 2014 года (Диаграмма 1).



Диаграмма 1. Внешний долг Республики Казахстан за 2011—2014 гг.

Таблица 2.

Внешний долг Казахстана за 2011—2014 гг.

31.12.2011 г.	31.12.2012 г.	31.12.2013 г.	31.03.2014 г.	30.06.2014 г.
125,3 млрд долл. США	136,9 млрд долл. США	149,9 млрд долл. США	151,5 млрд долл. США	155,5 млрд долл. США

Реалии сегодняшнего дня банковского сектора более оптимистичны. Так 2011 года по 2014 год наблюдается сокращение долгов банков второго уровня до 10,6 млрд (Диаграмма 2). Доля долгов БВУ составляет около 6,82 % от общего внешнего долга. С 2011 по 2014 годы активы коммерческих банков выросли до 17312 млрд. тенге с 12031 млрд. тг, но по отношению к ВВП уменьшились с 55 % до 44,8 %; ссудный портфель на 1 января 2014 года увеличился на 47,2 % до 13 348 млрд. тенге, по отношению к ВВП 40 % (максимальный показатель 70 % в 2007 году).

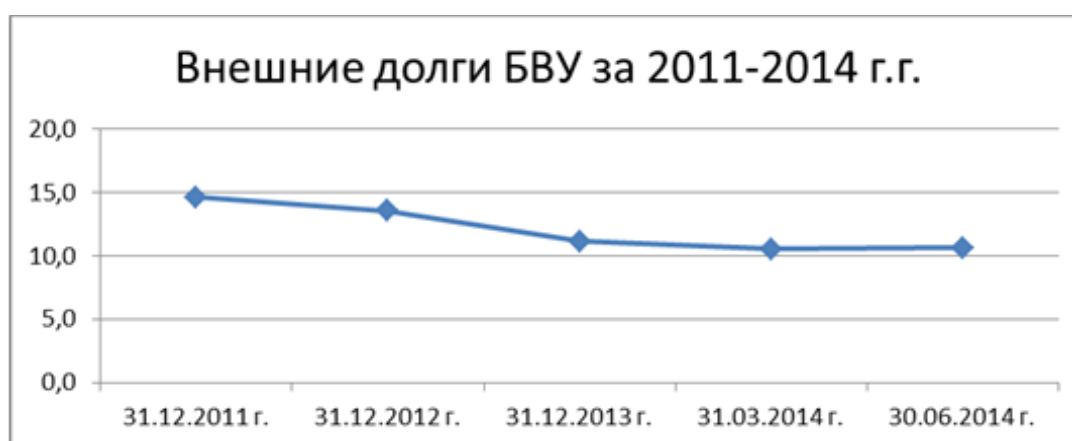


Диаграмма 2. Внешние долги БВУ за 2011—2014 гг.

*Таблица 3.***Внешние долги БВУ за 2011—2014 гг.**

31.12.2011 г.	31.12.2012 г.	31.12.2013 г.	31.03.2014 г.	30.06.2014 г.
14,6 млрд долл. США	13,5 млрд долл. США	11,2 млрд долл. США	10,5 млрд долл. США	10,6 млрд долл. США

Последствия кризиса, сказавшегося на банковском секторе, оказали негативное влияние и ограничили доступ отечественных банков к иностранным средствам. Львиная доля неработающих кредитов говорит о неправильном менеджменте. В частности, коррупционная составляющая при выдаче кредитов, кредитование аффилированных бизнес-проектов на средства банка сыграли существенную роль в антирейтинговом лидерстве в мире. По данным наблюдателей и экспертов основой около 85 % неработающих кредитов является именно коррупция внутри банков, неверные и непрозрачные решения по кредитам корпоративного и малого бизнеса.

Чтобы устранить причину, породившую столь серьезную проблему, необходимо изменить способы и методы управления, принять меры по снижению взяточничества. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года предполагает возможность отмены банковской тайны, для оптимизации условий передачи проблемных кредитов в ФПК. Данный вариант является вполне уместным, что также обеспечит прозрачность банковской деятельности, сократит коррупционную составляющую.

С целью повышения прозрачности банковского сектора 29 октября 2014 года на «Налоговой конференции 2014» в Берлине более 50 стран (включая все страны ЕС) подписали договор об отмене банковской тайны, предусматривающий обмен налоговой информацией с 2017 года между государствами.

Следование политики, которая разработана Национальным Банком Казахстана для оздоровления банков второго уровня, т. е. улучшение кредитных портфелей и качества активов способствует перенаправлению вектора банковского сектора в положительную сторону.

Список литературы:

1. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kba.kz/rus/banking-system/>
2. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 4 июля 2012 года № 215 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://fpl.kz/nrb/pravila-no215/>
3. Текущее состояние банковского сектора (отчетность Финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.afn.kz/?docid=475>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Орлянская Анастасия Сергеевна

*студент 3курса,кафедра финансов,кредита и страхового дела СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: orlyanskaya-95@mail.ru*

Подколзина Ирина Михайловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В настоящее время каждый гражданин РФ имеет страховое свидетельство и страховой медицинский полис, которые в свою очередь являются обязательным страхованием.

Страхование — это защита людей, организаций и имущества от различного рода жизненных опасностей и ситуаций, в случае которого возмещается материальный ущерб или предоставляется иная денежная помощь.

Из истории России, люди издавна не привыкли доверять никому и тем более государству, и поэтому данная ситуация была одной из важнейших проблем на страховом рынке. Это обстоятельство было вызвано неуплатой страховых выплат в поставленные сроки. Для решения текущей проблемы разработана программа «Фонд защиты прав страхователей».

В дальнейшем появились современные принципы работы:

- развитие конкуренции по предоставлению страховых услуг;
- надежность и гарантия страховой защиты;
- свобода выбора страховых организаций;
- выбор условий страховых услуг;
- выбор форм страхования и т. п.

Последующее развитие страхового рынка должно реализовываться с помощью инноваций. В современном мире обширно используется понятие «инновация». Инновация в нашем мире очень ценится и воспринимается в обществе, как новая польза. То есть, инновация — это практические исследования и результат нововведения с целью повышения эффективности в различных сферах. Создание инновационного проекта крайне трудоемко.

В каждой сфере, на всевозможных этапах производственного дела, итогом которого является полезность и удовлетворение потребностей общества, может быть получена инновация.

Одно из успешных применений инноваций на рынке страхования представлено в сельскохозяйственном производстве. Из-за непредсказуемости и отсутствия возможности контролировать природные процессы, которые представляют наибольшую опасность для ведения сельского хозяйства, многочисленные предприятия были застрахованы, поскольку классическое страхование ориентировано на защиту от большинства числа случайных и невзаимосвязанных рисков.

Для того чтобы выявить тенденцию роста страховой деятельности в России, рассмотрим 2013—2014 годы по данным приведенным в таблице 1, и на основе этого проведем анализ рынка страхования первого полугодия 2014 года.

Таблица 1.
Виды страховой деятельности Российского страхового рынка на 2014 и 2013 гг.

Виды страхования и страховой деятельности	Показатели страховой деятельности	2013	2014	Прирост
Всего без ОМС	Премии, млрд. руб	665,0	809,1	21,7 %
	Выплаты, млрд. руб.	33,8	369,4	21,6 %
Личное страхование (кроме страхования жизни)	Премии, млрд. руб	146,2	182,4	24,8 %
	Выплаты, млрд. руб.	81,6	91,8	12,5 %
Страхование жизни	Премии, млрд. руб	34,8	53,8	54,6 %
	Выплаты, млрд. руб.	7,7	13,3	72,7 %
Страхование имущества, в т. ч	Премии, млрд. руб	333,5	373,1	11,9 %
	Выплаты, млрд. руб.	146,5	181,0	23,5 %
КАСКО	Премии, млрд. руб	164,7	195,3	18,6 %
	Выплаты, млрд. руб.	105,9	125,7	18,7 %
Огневое страхование	Премии, млрд. руб	120,5	131,1	8,8 %
	Выплаты, млрд. руб.	25,5	39,1	53,5 %
Страхование ответственности (добровольное)	Премии, млрд. руб	27,5	30,0	8,9 %
	Выплаты, млрд. руб.	3,7	5,3	44,9 %
ОСАГО	Премии, млрд. руб	103,4	121,2	17,2 %
	Выплаты, млрд. руб.	56,3	63,9	13,6 %

Общий объем собранной премии в 2014 году составил 665 млрд. руб. Увеличение премий по сравнению с 2013 годом наблюдается по всем видам страхования. Выплаты выросли во всех видах, за исключением страхования жизни, имущества и страхования предпринимательских и финансовых рисков.

Доля совокупной страховой премии в ВВП находится на уровне прошлого года и составила 2,43 %. Общий объем собранной премии в 2014 году составил 809 млрд. руб. По сравнению с 2013 годом наблюдается увеличение объемов премий и выплат по всем основным видам страхования. В то же время отношение страховой премии к ВВП и доля премии в расходах населения еще не достигли лучших докризисных показателей — так, в 2012 году страховая премия составляла 1,5 % ВВП.

Как известно, основным фактором, определяющим состояние и темпы роста страхового рынка, является «здоровье» российской экономики, которая в последнее время не демонстрирует высоких темпов развития. По данным за 1 полугодие 2014 года, замедленное развитие экономики неизбежно сказывается и на развитии страхового рынка.

Отношение премии к ВВП в последние годы составляет 1,2—1,3 %, так что рост экономики автоматически разгоняет страховой рынок, а ее стагнация тормозит ее.

В США традиция страхования существует уже более сотни лет и кажется, что там застраховано абсолютно все. В Соединенных Штатах имеется большое количество страховых компаний и, следовательно, услуги по страхованию чрезвычайно разнообразны и разносторонни, естественно это приводит к стабильной и устойчивой прибыли. В сравнении с Америкой в России отсутствует стабильность и постоянство в страховой сфере, но она делает все возможное для повышения уровня качества и количества видов страхования, а так же стремится к высокому уровню доверия населения к страховой деятельности. Следует отметить, что страхование — это платная услуга, и она предполагает:

- а. наличие денег у клиента,

б. наличие имущественных интересов.

И, конечно, в богатых странах, в том числе и США, есть и то и другое, страхование развивается эффективнее. Лидерами, как и в большинстве стран, является страхование жизни и автомобильное страхование. Даже несмотря на последний мировой кризис, США до сих пор удерживается в лидирующих позициях на мировом страховом рынке. В свою очередь, российский страховой рынок потерпел спад страховой деятельности и связано это с тем, что Россия была не готова к мировому финансовому кризису, и не обеспечила своих граждан стабильным финансовым доходом.

Но не следует забывать и о том, что Россия успешно преодолела последствия кризиса и страхование в стране становится все более эффективным и необходимым для ее граждан. Стоит отметить, что в сферу страхования выделяется большое количество денежных средств на развитие новых идей, видов, инноваций. В совершенствовании страхового рынка должны быть использованы методы для повышения эффективности и увеличения его вклада в ВВП, нахождения и устранения проблем, которые мешают разработке и внедрению инновационных подходов. Таким образом, инновации в сфере страхования должны быть направлены на повышение значимости страховых услуг; на получение новой и качественной полезности для потребности страхователя; на уменьшение срока предоставленных услуг; на повышение прибыли страховых организаций. Вследствие чего, весь рынок в течение ближайших десяти-пятнадцати лет может вырасти десятикратно.

Список литературы:

1. Алексеева Е.В. Развитие обязательного страхования в современных условиях: автореф. // Е.В. Алексеева; Мордов. гос. ун-т им. Н.П. Огарева. Оренбург, 2013. — 18 с.
2. Беспалов Р.А. Перспективы инновационного развития деятельности страховых компаний в РФ // Р.А. Беспалов, О.В. Беспалова // Вестник Брянского государственного университета. — 2013 — № 3. — С. 132.

3. Веретнов В. Управление инновациями и процессами создания ценности страховых услуг. 13.02.2013 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.klubok.net> (дата обращения 05.10.2013 г.).
4. Тенденции развития регионального рынка страховых продуктов// И.М. Подколзина // Аграрная наука 2011.С.2011.— С. 329—333
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: Исследование: Страхование: [Электронный сайт]. 2007—2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://raexpert.ru/researches/insurance/> (дата обращения 20.11.2014 г.).

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВОКУПНОСТИ ПРОБЛЕМ И КЛЮЧЕВЫХ РИСКОВ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Осипова Наталья Николаевна

*студент 3 курса Экономического факультета ТУСУР, РФ, г. Томск
E-mail: natasha29.94@mail.ru*

Паулкин Никита Георгиевич

*студент 3 курса Экономического факультета ТУСУР, РФ, г. Томск
E-mail: nikitapaulkin@gmail*

Ан Евгений

*студент 3 курса Экономического факультета ТУСУР, РФ, г. Томск
E-mail: evgenyan1994@gmail.com*

Беляева Виктория Геннадьевна

*студент 3 курса Экономического факультета ТУСУР, РФ, г. Томск
E-mail: belvikvik@sibmail.com*

Зоткина Диана Владимировна

*студент 3 курса Экономического факультета ТУСУР, РФ, г. Томск
E-mail: vizyalletti@yandex.ru*

Махаева Альбина Хусановна

*студент 3 курса Экономического факультета ТУСУР, РФ, г. Томск
E-mail: albina.mahaeva@mail.ru*

Цибульникова Валерия Юрьевна

*научный руководитель, доцент Экономического факультета ТУСУР,
РФ, г. Томск*

Недостаточная развитость финансового рынка России привлекает внимание исследователей и способствует изучению проблем участников инвестиционной деятельности [3]. Ключевыми участниками инвестиционной деятельности являются частные инвесторы, институциональные инвесторы и профессиональные участники финансового рынка, например брокеры и дилеры. В процессе их деятельности и взаимодействия возникают различные риски, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость всех субъектов инвестиционного процесса.

Рассмотрим последовательно ключевые риски участников инвестиционного процесса. Проблема управления и минимизации рисков

профессиональных участников рынка ценных бумаг представляет особый интерес. Брокерские компании помогают инвесторам принимать решения, предлагая ряд необходимых услуг, способствующих повышению эффективности совокупной работы инвесторов на финансовых рынках.

Основными характеристиками рискованных ситуаций для инвестиционных компаний занимающихся брокерской деятельностью являются: возможность несоответствия характеристик экономического состояния объекта значениям, ожидаемым; риск прямых или косвенных убытков в результате неверного построения бизнес-процессов, неэффективности процедур внутреннего контроля – операционные риски; если инвестиционная компания ведет кредитную деятельность, то возникает возможность потерь вследствие невыполнения контрагентом своих договорных обязательств; перед компанией стоит проблема привлечения клиентов. Создание благоприятных условий для работы и финансовой стабильности клиентов также является важной задачей для инвестиционных компаний.

Одной из существенных проблем является уязвимость инвестиционных компаний на рынке РЕПО. При этом в отличие от коммерческих банков, инвестиционные компании сталкиваются с большими трудностями вследствие того, что на их балансе находятся менее ликвидные активы, оценить которые в периоды финансовой нестабильности достаточно трудно.

Перед инвестиционными компаниями, как и перед другими коммерческими организациями, стоит задача максимизация прибыли. Следовательно, необходимо привлекать не только профессиональных инвесторов, но и людей, не имеющих опыта в инвестировании. В современных условиях, когда население в России предпочитают хранить свои сбережения «под матрасом», а не инвестировать свои деньги, как это делают на Западе, наиболее острой проблемой является привлечение клиентов. Также инвестиционные компании сталкиваются с рядом других рисков: рыночными, операционными и т. д., которыми необходимо управлять.

Далее рассмотрим основные задачи для российских инвестиционных компаний в современных условиях. Предоставление инвестиционно-банковских услуг является наиболее актуальной тенденцией развития крупнейших инвестиционных компаний России. Учитывая текущую обстановку, экономике и производству на сегодняшний день необходимы инвестиции. Производственный износ, по самым скромным подсчетам, составляет 50%. Государство фактически прекратило поддерживать инвестиционные процессы и сняло с себя ответственность за развитие производства. Таким образом, ключевыми направлениями деятельности инвестиционных компаний являются:

- подготовка нового инвестиционного проекта, по требованию заказчика;
- проведение анализа, имеющегося инвестиционного проекта, предоставление профессионального заключения и анализа.

Далее рассмотрим комплекс ключевых проблем институциональных инвесторов. Часто из-за нехватки времени на детальный анализ рынка, люди вынуждены обращаться к финансовым посредникам, которых называют институциональными инвесторами. Их основная задача заключается в эффективном размещении инвестиций.

Одной из проблем является неспособность институциональных инвесторов гибко реагировать и приспосабливаться к изменениям на инвестиционном рынке. Источником долгосрочных денег для институциональных инвесторов являются пенсионные и страховые деньги. А эти два сегмента на финансовом рынке России являются самыми неразвитыми [2].

Следующей проблемой является недостаточная изученность особенностей российских институциональных инвесторов, отсутствие на государственном уровне комплексной программы по их развитию, несовершенство законодательной базы [1].

Риски институциональных инвесторов по сути схожи с рисками любых лиц вкладывающих деньги в долгосрочные инвестиции. Важнейшим является риск заключения договора, ведь целью инвестора является получение прибыли и минимизация убытка. Заключая договор необходимо обратить внимание

на сумму, которую планируется получить в конце срока инвестирования. А также нужно проанализировать все скрытые условия, которые предлагает компания, чтобы снизить риск потери всех средств. Институциональные инвесторы также подвержены законодательно-правовым рискам.

Случаем социального риска является личностный риск, который связан с невозможностью точного предсказания поведения отдельных личностей в процессе их деятельности и обусловлен человеческим фактором.

Институциональный инвестор, осуществляя социально-экономическую функцию, которая заключается в том, что он, выступает в роли посредника на финансовом рынке, в значительной степени способствует разрешению таких проблем экономического, правового и социального характера, как: обеспечение безопасности и надежности вложений индивидуальных вкладчиков, оптимизация рисков при инвестировании, обеспечение прироста инвестиционного дохода. В настоящее время в России необходимо создать системы институционального инвестирования, рациональное взаимодействие элементов которой, при наличии экономического роста и снижении уровня инфляции, позволит привлекать значительные объемы финансовых ресурсов на фондовый рынок, способствовать обеспечению надежности вложений и приросту инвестиционных средств. Результатом такой работы во многом может стать повышение уровня жизни населения, интенсивный рост доходов вкладчиков, повышение инвестиционной культуры граждан и расширение спроса на новые формы инвестиционных вложений, предоставляемых институциональными инвесторами [4].

Проблемы частых инвесторов также имеют значение для общей устойчивости финансовой сферы.

Главной целью частного инвестора на фондовом рынке является формирование и последующее увеличение личного капитала в долгосрочной перспективе. Индивидуальный инвестор, работая на фондовом рынке, рассчитывает только на себя, посвящает свое время и силы выбору наиболее

привлекательных активов ради получения более высокой доходности в будущем.

Одной из проблем, с которой сталкивается частный инвестор в начале своей инвестиционной деятельности, является выбор необходимых финансовых активов. Возникновение данной проблемы обусловлено отсутствием опыта работы на фондовом рынке, непониманием сути активов, недостатком объективной и достоверной информации о действительной ситуации на фондовом рынке.

Следующей проблемой, возникающей перед инвестором, является определение срока инвестирования каждого финансового актива. Выбирая краткосрочные инвестиции, инвестору необходимо выбирать высоколиквидные и волатильные активы, которые можно легко купить и продать в течение дня, чтобы избежать риска возможного резкого изменения цены на следующий день. Выбирая среднесрочные инвестиции, инвестору необходимо заранее определить ценовой уровень закрытия сделки, в дальнейшем быть в курсе всех новостей и событий, происходящих не только на фондовом рынке, но и в мире в целом. Принимая решение в пользу долгосрочных инвестиций, частному инвестору необходимо периодически отслеживать процессы на рынке ценных бумаг и цены активов, выбранных ранее, при этом, не принимая участия в ежедневных изменениях фондового рынка.

Совершая операции на фондовом рынке, индивидуальный инвестор зачастую может сталкиваться с рисками, которые напрямую от его инвестиционной деятельности не зависят, а связаны с процессами, происходящими в мире в целом. Наиболее часто встречающимися являются валютный и рыночный риски [5].

Данные риски представляют большую опасность для финансовых активов индивидуально инвестора, поэтому одним из способов их уменьшения является диверсификация инвестиционного портфеля. Данный способ применяется в первую очередь для сохранности капитала, поэтому формируя инвестиционный портфель, инвестор должен выбирать невзаимосвязанные

активы, для того, чтобы в случае убытков по одному активу, другие активы смогли покрыть данный убыток.

Еще одной проблемой, с которой сталкивается индивидуальный инвестор, является выбор агрессивной, консервативной или смешанной стратегии поведения. Делая выбор между тремя стратегиями, частный инвестор должен найти точку равновесия между тремя главными составляющими: личной позицией по отношению к риску, наличием необходимого времени и суммой имеющихся свободных накоплений. Каждый инвестор имеет определенную склонность к риску. Одни могут рискнуть всеми своими средствами, считая ситуацию оправданной, а другие назовут подобную точку зрения недопустимой для себя и выберут более консервативную структуру поведения. Для получения эффективного результата инвестору необходимо применять не один вариант поведения по всему инвестиционному портфелю, а пользоваться различными стратегиями.

В ходе нашего исследования были выявлены основные направления рисков участников инвестиционного процесса, с которыми они сталкиваются на сегодняшний день. Наше дальнейшее исследование направлено на поиск эффективных методов управления рисками всех участников инвестиционного процесса с целью повышения эффективности их работы.

Список литературы:

1. Абрамов А. Инвестиционные фонды: Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 416 с.
2. Блохина Т.К. Институциональные инвесторы в концепции развития российского фондового рынка: дис. . док. эконом, наук. М., 2009. — 303 с.
3. Классификация финансовых рисков брокерских компаний и их рискообразующих факторов для решения задач управления рисками. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.science-education.ru/118-14210> (дата обращения 08.08.2014).
4. Ноздрева И.Е. Небанковские институциональные инвесторы: зарубежный и отечественный опыт: дис. . канд. эконом, наук. М. 2007. — 180 с.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента /Под редакцией канд.экон. наук А.А. Лобанова и А.В. Чугунова 4-е изд., испр. и доп. М: Альпина Бизнес Букс, 2009 — 932 с. (дата обращения: 7.11.2014 г.).

РОЛЬ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТИРОВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ И ГОСУДАРСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Петракова Маргарита Александровна
студент 4 курса, кафедра финансов и налогообложения, МЭСИ,
РФ, г. Москва
Email: krari423@mail.ru

Сычева Елена Ивановна
научный руководитель, старший преподаватель, кафедра финансов
и налогообложения, МЭСИ,
РФ, г. Москва

История развития налогообложения уходит своими корнями далеко в древность, однако исторический опыт оказал значительное влияние, как на развитие теории налогообложения, так и на становление и формирование современных налоговых систем.

Современное налогообложение экономически развитого или развивающегося государства уже давно перестало быть хаотичным и случайным. Оно представляет собой упорядоченный совокупный процесс функционирования всех элементов налоговой системы в соответствии с действующим законодательством. Соответственно, рассуждая о налогообложении невозможно опустить такой существенный фактор, как законодательство о налогах и сборах. Его значение, главным образом, состоит в том, что оно придает форму современной налоговой системе, регламентируя ее основные элементы, и наделяет легитимной силой существующие налоговые отношения. Объективным является тот факт, что существующая налоговая система — это результат исторического, социально-экономического, культурного развития государства и общества, а также результат развития финансовой мысли ученых-экономистов, по средствам которой совершенствовалось и реформировалось налогообложение и его нормативно-правовая база. *Поэтому задачей исследования является анализ развития современных принципов налогообложения в России с позиции социокультурного развития общества*

и выявление процесса взаимовлияния ценностных ориентиров налогоплательщиков и государства.

Первоначальным источником возникновением налогов считается дань — внешний источник доходов — как плата с побежденного народа. Как только общественные союзы перестают быть простыми родственными объединениями, как только появляется администрация в любом ее виде (кроме родственной, патриархальной), суд, войско, так сейчас же вовлекаются в обложение не только побежденные, но и сами граждане такого союза, и сказывается необходимость общественных расходов, которые не всегда можно покрывать военной добычей, как это в свое время удавалось Риму [7, с. 57]. Соответственно, со временем, помимо внешнего источника дохода, возникает необходимость во внутреннем пополнении государственной казны, что и становится причиной возникновения различного рода сборов и налоговых платежей. Становление и развитие процесса налогообложения значительно опережало развитие теории налогообложения и финансовой мысли, поэтому достаточно долго налогообложение носило хаотичный характер, опираясь лишь на государственные потребности в доходах, а также вызывало негативное отношение у налогоплательщиков, так как их интересы существенно ущемлялись, а их ценностям наносился материальный ущерб. Именно в такой конфликтный период развития налогообложения ученые-экономисты начинают заниматься развитием теории налогообложения, обоснованием природы и сущности налогов, а также занимаются выработкой принципов налогообложения, которые впоследствии становятся базой для построения законной, эффективной и справедливой налоговой системы любого государства.

Родоначальником основных принципов налогообложения, защищавших интересы налогоплательщиков, считается Адам Смит, который первый четко, верно и точно сформулировал их в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) [4, с. 191]. Суть принципов Смита состоит в следующем.

Подданные всякого государства обязаны участвовать в поддержке правительства по возможности сообразно со своими средствами, то есть соответственно тем доходам, которые получает каждый под покровительством правительства (правило равномерности) [6, с. 54]. Данное правило в экономической теории также называют принципом справедливости налогообложения.

Принцип определенности, или известности, говорит о том, что налоги, которые подлежат всеобщей уплате, должны быть заранее и точно определены. До налогоплательщика должны быть донесены сведения о порядке и сроках уплаты налога, о способе уплаты и размере уплачиваемого налога. Причем данные сведения должны быть идентичными как для налогоплательщика, так и для лица, ответственного за взимание налогов и сборов.

Правило удобства означает, что каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие удобны для плательщика. Это правило означает необходимость устранения формальностей и упрощения акта уплаты налогов [6, с. 55].

Четвертым основополагающим принципом, сформулированным Смитом, является принцип экономности. Экономность по Смигу выражается в устройстве налога таким образом, чтобы он извлекал из кармана налогоплательщика наименьшую часть сверх того, что поступает в доход государства. То есть налоговые доходы должны обеспечивать минимальные затраты государства на выполнение своих функций, а соответственно данный принцип предполагает необходимость рационализации системы налогового администрирования и сокращения расходов на его осуществление [6, с. 55].

Как уже отмечалось, данные принципы защищают интересы налогоплательщиков от произвольного установления и взимания государственных налогов и сборов, поэтому принципы налогообложения А. Смита получили название «декларация прав плательщика» [4, с. 191].

В дальнейшем основополагающие принципы налогообложения постепенно дополнялись разными учеными-экономистами в разные периоды времени

в зависимости от социально-экономического развития государства и развития налогообложения.

Однако стоит отметить, что сформировавшиеся принципы налогообложения — это не только результат развития государства. Опосредованно на формирование налоговой системы государства и процесса налогообложения влияют также ценностные ориентиры общества, как нравственные (духовные), так и материальные. Понятие ценностной ориентации в социологии представляет собой разделяемые личностью социальные ценности, являющиеся важнейшим фактором, регулирующим мотивацию личности и ее поведение. Ценностные ориентации возникают вследствие осознания человеком всей совокупности материальных и духовных благ, образа жизни, необходимых нравственных норм и выбор из них наиболее предпочтительных [1, с. 28]. Таким образом, следует предположить, что налогоплательщик также формирует налоговую систему государства, в то время как государство, создавая определенные условия для налоговых отношений с налогоплательщиками, «задает образ жизни» и тем самым влияет на постепенную трансформацию общественных ценностей.

Если рассматривать основополагающие принципы налогообложения Адама Смита, можно заметить, что в их основе лежат главные нравственные ценности общества: справедливость, равенство, честность. Данные философско-этические категории не имеют однозначных трактовок, и философы различных эпох по-разному оценивают приоритет указанных нравственных ценностей. Безусловным и точным остается лишь тот факт, что формирование права ни одного государства не может обойтись без учета справедливости, равенства и честности. Ведь любая страна стремится построить справедливое государство, где все люди будут равны перед законом с честным и непредвзятым судом.

Материальные ценностные ориентиры общества имеют более узкую направленность и могут изменяться в зависимости от эпохи. Так, в разные периоды времени ими могли быть земля, продукты питания, скот, деньги,

здания, заводы. Именно материальные общественные ценности подвергались и подвергаются обложению различными видами налогов со стороны государства, но зачастую налогообложение вызывает недовольство налогоплательщиков, и под влиянием поведения налогоплательщиков государство вынуждено реформировать действующую систему налогообложения. В то время как именно ценностные ориентации налогоплательщиков также определяют отношение к налогам и процессу налогообложения в целом, в том числе к уклонению от уплаты налогов как социокультурному феномену, формирует мнение о налоговых органах, их деятельности, определяют мотивации налогового поведения налогоплательщиков [1, с. 29].

Современная налоговая система Российской Федерации стала кардинально новой, несмотря на имевшийся исторический опыт взимания налогов и сборов. В настоящий момент налогообложение в Российской Федерации регулируется Налоговым кодексом РФ, первая часть которого вступила в действие с 1 января 1999 года. Именно первая часть данного кодекса регламентирует общие положения налоговой системы России, в том числе принципы налогообложения. Пунктом 2 статьи 1 Налогового кодекса РФ определено положение об установлении им системы налогов и сборов, а также принципов налогообложения в Российской Федерации [5]. Однако некоторые авторы (например, Н.Р. Кикабидзе) придерживаются иной точки зрения. Они считают, что Налоговый кодекс РФ не закрепляет принципы налогообложения в Российской Федерации, так как не содержит отдельной статьи, в которой раскрываются понятие, принципы налогообложения и представлен их перечень [3, с. 2]. В статье 3 Налогового кодекса РФ приводятся лишь «основные начала законодательства о налогах и сборах», но не принципы. По нашему мнению, именно основные начала законодательства о налогах и сборах целесообразно считать принципами налогообложения в Российской Федерации. Законодательство о налогах и сборах, частью которого является Налоговый кодекс РФ, представляет собой легитимную форму сформированного в стране процесса налогообложения. Соответственно начала,

на которые опирается законодательства о налогах и сборах, является формализованными принципами налогообложения в Российской Федерации.

Таким образом, согласно Налоговому кодексу РФ можно выделить следующие принципы налогообложения в России:

1. *Принцип законности.* Налоги и сборы, уплачиваемые каждым лицом, должны быть закреплены перечнем в Налоговом кодексе РФ, обладать установленными признаками налогов и сборов, а также должны быть установлены законодательным путем в определенном Налоговым кодексом РФ порядке. Соответственно ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, Налоговым кодексом РФ

2. *Принцип всеобщности и равенства налогообложения.* Принцип всеобщности заключается в материальном участии всех налогоплательщиков в финансировании потребностей государства, в то время как равенство в Российском законодательстве о налогах и сборах выражается в горизонтальном аспекте. То есть налогоплательщики, находящиеся в равном положении, рассматриваются Налоговым кодексом РФ одинаково. На практике лучше всего данный принцип реализуется, например, в водном налоге, транспортном налоге, налоге на имущество организаций, налоге на имущество физических лиц, в земельном налоге. Так, при исчислении водного налога все налогоплательщики из Северного экономического района при заборе воды из бассейна реки Волга согласно пп. 1 п. 1 ст. 333¹² Налогового кодекса РФ должны использовать налоговую ставку размером 300 рублей за 1 тыс. куб. м воды, забранной из поверхностных вод реки [5]. Аналогичный принцип можно проследить при исчислении транспортного налога: согласно статье 2 Закона г. Москвы № 33 «О транспортном налоге» все налогоплательщики, на которых зарегистрированы легковые автомобили с мощностью двигателя до 100 лошадиных сил, при исчислении транспортного налога применяют ставку в размере 12 рублей с каждой лошадиной силы [2]. Также принцип равенства в Налоговом кодексе РФ выражается в «абсолютном равенстве»

налогоплательщиков при исчислении таких налогов как налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость. То есть налогоплательщики, находящиеся в неравном положении (получена разная сумма дохода налогоплательщиками-физическими лицами, налогоплательщиками-организации — разные суммы прибыли), при исчислении налогов применяют одинаковые налоговые ставки. Например, ставка 13 % по НДФЛ применяется для любой суммы дохода, признаваемого объектом налогообложения, налогоплательщика-физического лица, являющегося резидентом Российской Федерации [5]. К тому же, принцип равенства может рассматриваться и в другом аспекте — исключение дискриминационного характера при установлении налогов и сборов (п. 2 ст. 3 Налогового кодекса РФ).

3. *Принцип платежеспособности налогоплательщика.* При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога [5]. Обязанность лиц по уплате налогов не должна существенно сказываться на их благосостоянии.

4. *Принцип экономической обоснованности.* Данный принцип подразумевает, что налоги и сборы не должны устанавливаться спонтанно. Прежде чем, вводить новый налог государству следует проводить анализ реальности введения нового налога и (или) сбора, а также необходимо давать экономическое обоснование введения налога и (или) сбора и последствий его введения. Безусловно, недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.

5. При установлении налогов и сборов не допускается нарушение *единого экономического пространства страны*

6. *Принцип определенности.* Данный принцип является одним из основополагающих принципов А.Смита и заключается, как уже отмечалось выше, в том, что при установлении Таковы современные основополагающие принципы налогообложения в Российской Федерации. Однако на ранних этапах формирования налоговой системы в России принципы налогообложения были

несколько иными. В конце 1991 года был принят Закон РФ № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», вступивший в действие с 1 января 1992 года. Указанный закон стал результатом быстрого и непродуманного создания абсолютно новой налоговой системы в Российской Федерации путем копирования зарубежных налоговых систем. Несмотря на его несовершенство, законодатель постарался заложить в данный закон отдельные принципы налогообложения необходимые для того периода времени и этапа экономико-социального развития государства. Так, Законом РФ № 2118-1 предусматривались следующие принципы налогообложения в Российской Федерации:

- равенство прав всех налогоплательщиков, включая предоставление налоговых льгот и защиту экономических интересов;
- разграничение прав по введению и взиманию налогов между различными уровнями власти;
- однократность налогообложения (один и тот же объект мог быть обложен налогом одного вида только один раз за установленный период) [6, с. 191];
- приоритет налогового законодательства над иным законодательством, затрагивающим вопросы налогообложения;
- «меньше прав, больше обязанностей» налогоплательщиков, и обратный принцип при установлении прав и обязанностей государственных налоговых органов и их должностных лиц.

Принципы не увязывались в единое целое, и в них наблюдался приоритет государства и государственных интересов. К тому же, характерными чертами действовавшей согласно Закону РФ № 2118-1 налоговой системы стали установление максимально высоких ставок (ставки акцизов, устанавливаемые правительством, достигали по отдельным подакцизным товарам 90 % стоимости [6, с. 192]), отсутствие единой системы налогов и сборов и единых нормативно-правовых актов, регулирующих налоговые отношения,

что вызывало путаницу и неопределенность у налогоплательщиков и нарушало единое экономическое пространство страны.

Такое построение налоговых отношений между государством и налогоплательщиками, безусловно, не вызывало доверия у налогоплательщиков и не могло быть компромиссным. К тому же, налогоплательщики чувствовали значительный ущерб своих интересов, в связи с чем широкие масштабы приобрело массовое уклонение от налогообложения, приведшее к тому, что государство собирало по большинству налогов чуть более половины причитающихся средств [6, с. 196], а государственный бюджет вплоть до 2000 года постоянно находился в дефицитном состоянии, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

*Таблица 1.***Консолидированный бюджет Российской Федерации за период с 1992 по 2002 гг. (миллиардов рублей; до 1998 г. — трлн. руб.) [8]**

Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Доходы - всего	5,3	49,7	172,4	437	558,5	711,6	686,8	1213,6	2097,7	2683,7
в том числе:										
налоговые	4,95	38	139,6	364,3	473	594,1	564,6	1007,5	1707,6	2345
прочие	0,36	11,7	32,8	53,4	57,2	64	66,8	84,7	135,4	198,7
Расходы - всего	6	57,7	230,4	486,1	652,7	839,5	842,1	1258	1960,1	2419,4
Дефицит(-)/профицит	-0,64	-7,9	-65,5	-49,1	-94,2	-127,9	-155,3	-44,4	137,6	264,3

Поведение налогоплательщиков стало одним из факторов, показавших неэффективность созданной системы налогообложения, а также опосредовано стало причиной необходимости проведения налоговой реформы. Следует предположить, что налоговая система России начала 90-х годов наделила налогоплательщиков ценным опытом и дала начало формированию налоговой культуры. У налогоплательщиков стали формироваться определенные нравственные позиции и ценностные ориентиры в налоговых отношениях.

Они стали в большей степени осознавать необходимость уплаты налогов и сборов, тем более что после введения в действие Налогового кодекса РФ налоговая система России стала более рациональной, и налоговое бремя налогоплательщиков значительно спало, так как установленные налоги и налоговые ставки имеют экономическое обоснование и учитывают фактическую платежеспособность налогоплательщиков и плательщиков сборов. К тому же законодательство о налогах и сборах в Российской Федерации приобрело единый характер. Налоговый кодекс РФ стал для налогоплательщиков единственно главным законодательным актом, регулирующим налоговые отношения. Поэтому в настоящее время, говоря о законности установления налогов и сборов, налогоплательщикам становится понятно и очевидно, что речь идет об установлении налогов и сборов в порядке предусмотренным только Налоговым кодексом РФ. Уклонение от налогов все

больше расценивается обществом как негативное поведение и показывает отсутствие правовой культуры лица. Помимо этого, говоря о налогоплательщике-организации, такое поведение накладывает отрицательный след на деловую репутацию организации. Таким образом, можно сказать, что в обществе произошла некая трансформация правовых норм в нравственные ценности налогоплательщиков.

С другой стороны, поведение налогоплательщиков, объясняемое привычкой общества как можно больше получать от государства благ и при этом как можно меньше ему отдавать подталкивает государство к дальнейшему совершенствованию налогообложения в стране. Налогоплательщик, ухитряясь в «правовом поле» снизить налоговую базу и сумму уплачиваемого налога, лишь дает законодателю «подсказку» о необходимости совершенствования налогообложения. В связи с чем, он (законодатель) расширяет объекты налогообложения и налоговые базы, усложняет для налогоплательщика процедуры получения налоговых льгот. Примером, введения таких мер является появление с 1 января 2003 года свидетельства о регистрации лица, совершающего определенные операции, которое стало одним из условий получения налогового вычета налогоплательщиком при уплате акциза. Изначально такие свидетельства необходимо было получать организациям и индивидуальным предпринимателям при производстве нефтепродуктов, их оптовой реализации, оптово-розничной реализации и (или) розничной реализации. В настоящее время свидетельства необходимо получать организации, совершающей операции, определенные Налоговым кодексом РФ, с денатурированным этиловым спиртом, а также лицам, совершающим определенные Налоговым кодексом РФ операции с прямогонным бензином. Так, при производстве денатурированного этилового спирта выдается свидетельство на производство денатурированного этилового спирта, которое дает право налогоплательщику получить налоговый вычет при реализации произведенного им денатурированного этилового спирта налогоплательщику, имеющему свидетельство на производство неспиртосодержащей продукции [5].

Законодатель, ограничивая таким образом поле деятельности налогоплательщика, помимо совершенствования налогового контроля, также осуществляет контроль за качеством деятельности налогоплательщика.

Таким образом, лишь во взаимосвязи государства и налогоплательщика создается действительно эффективная и рациональная налоговая система. Полное копирование или заимствование налоговой системы другой страны, какой бы справедливой она ни была, не является рациональным подходом при создании налоговой системы. Каждое общество со своими моральными установками и ценностями, которые складывались и развивались многими веками, самостоятельно определяет критерии справедливости и задает русло развития налогообложения. Поэтому при создании и развитии налоговой системы в любой стране важно учитывать традиции, привычки, ценности общества, а также менталитет народа.

Список литературы:

1. Гребенчук А.Ю. Налогообложение как социальный процесс и его влияние на формирование налогового поведения населения в России: диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. М.: 2009. — С. 18—67, 96—110.
2. Закон г. Москвы № 33 «О транспортном налоге» от 9 июля 2008 г. (с изменениями и дополнениями от: 24 ноября 2010 г., 14 ноября 2012 г., 19 марта, 16 апреля 2014 г.).
3. Кикабидзе Н.Р. Общие принципы налогообложения и сборов в России и США (сравнительно-правовой анализ): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М.: 2007. — С. 2.
4. Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник М.: ЮНИТИ, 2011. — С. 190—207.
5. Налоговый кодекс РФ: часть 1 от 31.07.98 № 146-ФЗ (ред. от 14.11.2014); часть 2 от 05.08.00 № 117-ФЗ (ред. от 24.11.2014).
6. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник М.: Юрайт, 2013. — С. 53—69, 187—205.
7. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учебное пособие М.: ИНФРА-М, 1996. — С. 55—83.
8. Федеральная служба государственной статистики// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/# Дата обращения (5.11.2014 г.).

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Серых Светлана Андреевна

*студент 4-го курса факультета государственного контроля
и управления бизнесом Азово-Черноморского инженерного института
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет,
РФ, г. Зерноград
E-mail: njilaskova@mail.ru*

Жиляскова Нина Петровна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры экономики
и управления Азово-Черноморского инженерного института
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет,
РФ, г. Зерноград*

Деловая активность предприятия, имеет непосредственное влияние на общую эффективность его деятельности. Актуальность данной темы заключается в том, что деловую активность можно рассматривать, как характеристику предпринимательского фактора, имеющего влияние на результаты производства. В статье проведена оценка деловой активности районов Ростовской области в сфере сельскохозяйственного производства.

Деловой активности посвящено много работ отечественных авторов, таких как, В.В. Ковалев, Г.В. Амбросьев, Ю.П. Аниськин, Г.В. Савицкая, А.Д. Шерemet. Чаще всего ее рассматривают с финансовой точки зрения и характеризуют скоростью оборота имущества предприятия.

Ряд авторов рассматривают деловую активность в широком и узком смысле. Так, В.В. Ковалев в узком смысле связывает деловую активность с продвижением организации на различных рынках. В узком смысле, он ее связывает в производственной и коммерческой деятельности, обеспечивающей общую эффективность предприятий [3, с. 268].

Исходя из выше сказанного, деловую активность можно связать с предпринимательским фактором, так как он стимулирует более активную деятельность предприятий. От уровня деловой активности предприятия

зависят, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и эффективность деятельности.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями. К качественным относят широту каналов реализации, деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность продукции, имидж организации и пр. Данные показатели необходимо сравнивать с другими хозяйствующих субъектов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса.

Количественную оценку производят при помощи абсолютных и относительных показателей:

- исследуются показатели выручки, прибыли, среднегодовой стоимости активов в динамике по периодам и темпы изменения данных показателей;
- исследуется изменение относительных показателей деловой активности в динамике и темпы их роста.

При сравнении абсолютных показателей деловой активности за ряд лет, необходимо учитывать то, что темпы роста чистой прибыли должны опережать темпы роста выручки от продаж и темпы роста выручки от продаж должны опережать темпы роста стоимости активов. В первом случае должен происходить рост рентабельности, во втором случае рост оборачиваемости активов.

Относительные показатели характеризуют оборачиваемость различных видов имущества и обязательств предприятия за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг). В таблице 1 приведена методика расчета относительных показателей деловой активности [3, с. 140—143].

Источником информации для проведения анализа абсолютных и относительных показателей деловой активности являются формы финансовой отчетности: форма № 1 «Бухгалтерский баланс» и форма № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 1.

Методика расчета относительных показателей деловой активности

Показатель	Способ расчета	Примечание
Коэффициент оборачиваемости активов	$K_A = \frac{BP}{A},$ где: BP — выручка от реализации продукции, руб; A — среднегодовая стоимость активов предприятия, руб	Характеризует скорость оборота активов предприятия и показывает сколько раз можно вернуть стоимость активов предприятия за счет выручки от реализации
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$K_{ОбС} = \frac{BP}{ОбС},$ где $ОбС$ — среднегодовая стоимость оборотных средств, руб	Характеризует скорость оборота оборотных средств предприятия
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{ДЗ} = \frac{BP}{ДЗ},$ где $ДЗ$ — среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, руб.	Характеризует скорость оборота дебиторской задолженности предприятия
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{КЗ} = \frac{BP}{КЗ},$ где $КЗ$ — среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, руб.	Характеризует скорость оборота кредиторской задолженности предприятия
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	$K_{МЗ} = \frac{BP}{МЗ},$ где $МЗ$ — среднегодовая стоимость запасов, руб.	Характеризует скорость оборота материальных запасов предприятия
Коэффициент оборачиваемости основных средств	$K_{ОС} = \frac{BP}{ОС},$ где $ОС$ — среднегодовая стоимость основных средств, руб.	Характеризует скорость оборота основных средств предприятия
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{СК} = \frac{BP}{СК},$ где $СК$ — среднегодовая стоимость собственного капитала, руб.	Характеризует скорость оборота собственного капитала предприятия

В работе деловая активность оценена по отрасли растениеводства и информационной базой для расчета послужили 43 района Ростовской области.

В работе проведен анализ по ряду относительных показателей деловой активности сельскохозяйственной отрасли Ростовской области в разрезе районов (рисунок 1).

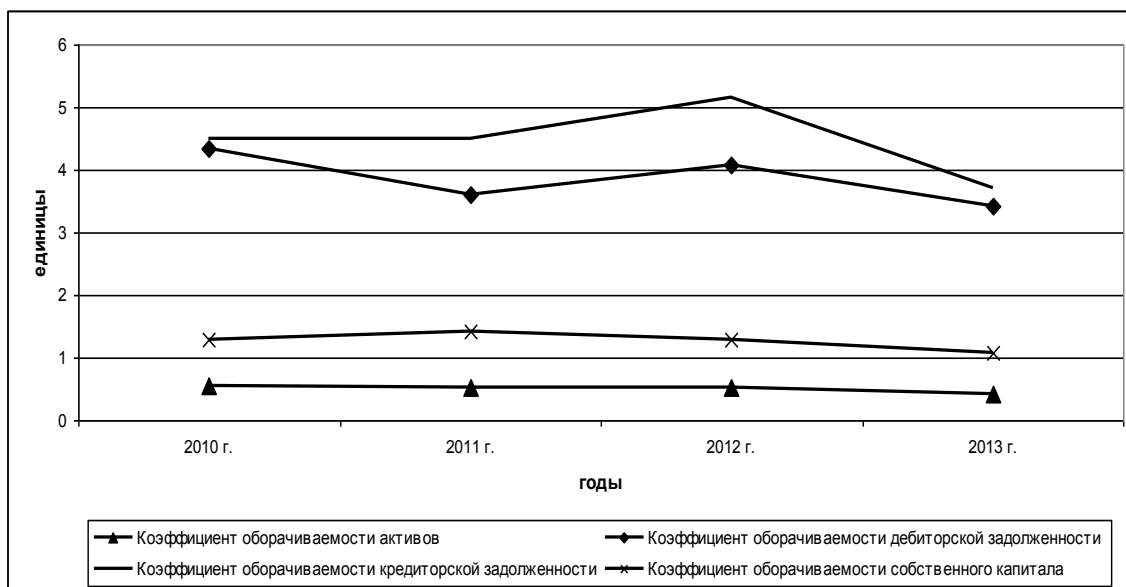


Рисунок 1. Динамика показателей деловой активности сельскохозяйственных предприятий Ростовской области

В целом по Ростовской области значение показателей деловой активности к 2013 г. снижается в среднем от 18 до 25 %, по сравнению с 2010 г. Рост деловой активности наблюдался только в период 2011—2012 гг. Данная тенденция свидетельствует об ухудшении финансового состояния сельскохозяйственных предприятий Ростовской области, так как оборачиваемость активов, дебиторской и кредиторской задолженности характеризует скорость возврата средств, потраченных на данные статьи баланса.

При оценке данных показателей в разрезе районов в 2013 г. по коэффициенту оборачиваемости активов минимальное значение наблюдалось в Миллеровском районе и составляло 0,171 ед., максимальное значение в Куйбышевском районе (0,845 ед.). Это характеризует то, что полный оборот

активов в Миллеровском районе происходил за 2 тыс. дней, а в Куйбышевском районе за 426 дней. В первом случае срок превышает 5 лет, что ухудшает финансовое состояние предприятий данной отрасли, так как в состав активов кроме внеоборотных, включаются и оборотные активы.

По оборачиваемости дебиторской задолженности минимальное значение было в Красносулинском районе (0,831 ед.), а максимальное значение в Советском районе Ростовской области (48,9 ед.). Возврат дебиторской задолженности в этих районах происходит от 7 до 433 дней. Такой широкий размах, еще раз подтверждает ухудшение финансового состояния сельскохозяйственной отрасли, при этом чем меньше время оборота дебиторской задолженности, тем эффективней деятельность предприятий.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности изменялся в пределах от 0,587 ед. (Тацинский район) до 193, 1 ед. (Советский район) и время оборота варьирует от 2 до 623 дней.

По коэффициенту оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности наиболее эффективным являлся Советский район Ростовской области, так как в 2013 г. в этом районе было минимальное значение дебиторской и кредиторской задолженности.

Минимальная скорость оборота собственного капитала была в советском районе (0,512 ед.) и максимальная в Усть-Донецком районе (2,679 ед.).

В целом по Ростовской области наблюдается снижение деловой активности предприятий, занятых сельскохозяйственным производством.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий часто встает вопрос о сравнимости результатов деятельности различных хозяйствующих единиц. В работе использована методика ранжирования районов Ростовской области по совокупности показателей деловой активности за 2013 г.

При использовании таксонометрического метода исходные данные записываются в виде матрицы X по всем выбранным показателям. Далее матрица X преобразуется в матрицу Z , каждый элемент которой представляет собой разность между соответствующим элементом матрицы X и средним

значением по строке, в которой элемент расположен, деленную на величину среднеквадратического отклонения [4, с. 411].

По матрице подбираем значения эталонного района, и исходя из имеющихся данных подбираем районы Ростовской области минимально приближенные к эталону и максимально от него удаленные.

Наиболее результативным районом Ростовской области по показателям деловой активности в 2013 г. был Октябрьский район, а Милютинский район с самой низкой оборачиваемостью.

Так как деловая активность также характеризуется изменением абсолютных показателей — прибыли, выручки от реализации и стоимости активов предприятия. Далее проведен анализ по Октябрьскому и Милютинскому районам за период 2010—2013 гг. (таблица 2).

Таблица 2.

Динамика абсолютных показателей деловой активности

Показатели	Годы			Темпы роста 2013 г. к 2011 г., %
	2011	2012	2013	
По Ростовской области:				
- прибыль, тыс. руб.	4799526	7047967	2247583	-113,54
- выручка от реализации, тыс. руб.	53288289	57305384	51493150	-3,49
- стоимость активов, тыс. руб.	101026859	108482844	121978619	17,18
По Милютинскому району				
- прибыль, тыс. руб.	28700	-61284	16851	-70,32
- выручка от реализации, тыс. руб.	965345	912723	666689	-44,80
- стоимость активов, тыс. руб.	2356618	2665468	3379569	30,27
По Октябрьскому району				
- прибыль, тыс. руб.	454535	531904	248380	-83,00
- выручка от реализации, тыс. руб.	4143581	4769250	5120913	19,09
- стоимость активов, тыс. руб.	5605255	6382881	6444175	13,02

При изучении абсолютных показателей деловой активности необходимо, чтобы выполнялось соотношение [5, с. 135]:

$$T_{\Pi} > T_{B} > T_{A} > 100\% \quad (1)$$

где: T_{π} — темпы роста прибыли, %;

$T_{в}$ — темпы роста выручки от реализации, %;

$T_{А}$ — темпы роста стоимости активов, %.

Как показывает табл. 2, как в целом по Ростовской области, так и по наиболее эффективному и неэффективному районам за период 2011—2013 гг. наблюдается снижение прибыли, что противоречит приведенному в формуле 1 соотношению. Только в Октябрьском районе при росте выручки и снижении прибыли, растет стоимость имущества. В целом по Ростовской области и по Милютинскому району наблюдается рост стоимости активов, при снижении выручки и прибыли. Это характеризуется ростом дебиторской задолженности предприятий.

Подводя итоги, можно сказать, что:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей деловой активности сельскохозяйственной отрасли Ростовской области в разрезе районов показала их низкую эффективность;
- на практике деловую активность, чаще рассматривают в финансовом аспекте, но ее лучше рассматривать как фактор производства, характеризующий предпринимательские качества. Деловую активность лучше рассматривать совместно с производственными факторами, так как можно произвести больше продукции, при этом снизить темпы продажи и увеличить размер дебиторской и кредиторской задолженности;
- важна роль количественных показателей в системе оценки деловой активности, так как можно выявить размер изменений и факторы влияющие на эти изменения.

Список литературы:

1. Амбросьев Г.В. Деловая активность: понятие, измерение, оценка //Вестник Екатеринбургского института. — 2009. — № 4. — С. 19—21. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://elibrary.ru>
2. Анискин Ю.П. Управление составляющими элементами деловой активности // Организатор производства. — 2013. — № 1 (56). — С. 37—40. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// elibrary.ru](http://elibrary.ru)
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. СПб.: Питер, 2008 — 240 с.
4. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. — 424 с.
5. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ. М.: КНОРУС, 2007. — 224 с.
6. Наконечная Т.В. Организационно-экономическая сущность управления деловой активностью. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2013. — № 9 (57). — С. 38. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// elibrary.ru](http://elibrary.ru)
7. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. М.: ИНФРА М, 2010. — 272 с.
8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа М.: ИНФРА М, 2000. — 208 с.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ «ПЕРМАЛКО»

Сливницына Любовь Андреевна

Полыгалова Анастасия Александровна

*студенты кафедры экономической теории, НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

E-mail: Slivnitsyna_l@mail.ru

Зуева Елена Львовна

*научный руководитель, доцент кафедры экономической теории НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

Ликероводочный завод «Пермалко» не был обойдён стороной процедурой приватизации. Его история начинается в конце XIX века и продолжается по сей день. Во времена антиалкогольных кампаний производство значительно сокращалось. В период Гражданской войны производство и продажа алкоголя были также ограничены. Одно время завод вовсе не функционировал из-за введенного в 1918 году «сухого закона». Свою работу он возобновил в 1926 году и к 1939 году уже был введён конвейерный способ производства. В годы Великой Отечественной войны часть предприятия отдали украинскому машиностроительному заводу, из-за разэвакуации которого позже были разрушены главный корпус и некоторые подсобные помещения.

Пермалко переживало переоснащение и восстановление вплоть до 60-ых годов. В период пика производства выпускалась водка следующих торговых марок: «Московская», «Столичная», «Русская», «Посольская» и пр. Ассортимент включал в себя около 60 наименований, куда входили различные пунши, сладкие, полусладкие настойки, наливки, ликёры. Однако к 1985 году было сокращено производство ввиду «антиалкогольной кампании».

Наиболее тяжелым положение предприятия стало к концу XX — началу XXI века. В 1998 году ОАО «Пермалко» стояло на грани банкротства. В 2003 году долги предприятия перед бюджетом были реструктурированы.

В 2005 году было решено приватизировать предприятие путем продажи контрольного пакета акций, принадлежащего Администрации Пермской области.

Еще в 1995 году Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом (ФАФИ) передал сертификат на управление акциями ОАО «Пермалко» комитету по управлению имуществом Пермской области.

Весной 2005 года, когда было объявлено о приватизации предприятия, в Московский Арбитражный суд был подан иск об истребовании признания незаконной передачи государственного имущества РФ в управление имуществом Пермской области. На что Администрация области заявила, что контрольный пакет акций компании был куплен по 12,75 % акций у сельхозпредприятий Прикамья — совхозов «Сергинский» и «Ленский», колхозов «Россия» и «Мосинский». Арбитражный суд вынес решение в пользу ответчика.

Ожидалось, что после такого разбирательства цена на пакет акций упадет, однако после вынесенного решения была объявлена новая цена 210 миллионов рублей и торги были назначены на 8 июля 2005 года. Цену называли необоснованно высокой, на что Владислав Шинкевич, член совета директоров «Пермалко», отвечал, что такой ценой отсекаются «случайные» нежелательные покупатели. Предприятию, переживавшему спад производства, нужен был надежный инвестор. (Емельянова, 2005)

Начальная цена акций определялась следующим образом:

1. Количество подлежащих приватизации акций, шт.	24689
2. Количество акций, составляющих уставный капитал, шт.	48410
3. Доля подлежащих приватизации акций в уставном капитале, %	51
4. Наличие "золотой акции"	нет
5. Стоимость акций на основе чистой прибыли, тыс. руб.	199023,6
5.1. Чистая прибыль за последний отчетный год, тыс. руб.	50815,0
5.2. Чистая прибыль за предпоследний отчетный год, тыс. руб.	59814,0
5.3. Чистая прибыль за отчетный год, предшествующий предпоследнему, тыс. руб.	58476,0
5.4. Ставка рефинансирования (учетная ставка) ЦБ РФ, %	13
6. Стоимость акций на основе биржевых котировок, тыс. руб.	отс.

6.1. Средняя арифметическая цены открытия и закрытия торгов акциями открытого акционерного общества За последний месяц, руб. За предпоследний месяц, руб. За месяц, предшествующий предпоследнему, руб.	отс.
6.2. Наименование торговой площадки	отс.
7. Стоимость акций по чистым активам, тыс. руб.	79946,78
7.1. Стоимость чистых активов открытого акционерного общества, тыс. руб.	174176,0
7.2. Стоимость чистых активов определена по балансу на дату	01.04.2005
8. Весовые коэффициенты	
8.1. для стоимости акций на основе чистой прибыли	0,8
8.2. для стоимости акций на основе биржевых котировок	отс.
8.3. для стоимости акций по чистым активам	0,2
9. Нормативная цена, тыс. руб.	175208,22

На участие в аукционе подали заявки пять участников, но фактически за покупку боролись два самых крупных покупателя: холдинг «Синергия» и SPIGroup.

К моменту приватизации «Пермалко» «Синергия» уже обладала пакетом акций «Уралалко». «Синергия» предполагала укрепить свои позиции на региональном рынке спиртосодержащей продукции, соединив логистические, производственные и маркетинговые возможности обоих спиртзаводов. (Легков, 2005)/

SPI Group на момент приватизации владела тамбовским "Талвис", рижским объединением LatvijasBalzams и калининградским заводом СПИ-РВВК (70 % акций). Таким образом, приобретая акции «Пермалко», группа открывает для себя масштабный рынок сбыта Урала и Сибири. В конце мая 2005 года компания выкупила 41 % акций «Пермалко» у компании «Ремикон». Стоимость продажи пакета акций стороны предпочли скрыть, хотя известно, что контролирующий "Ремикон" член совета директоров Владислав Шинкевич

был готов расстаться с 41 % акций «Пермалко» за 112 миллионов рублей. (Градус консолидации, 2006).

Таким образом, приобретая на аукционе 51 % акций у Администрации Пермской области, группа становится владельцем 92 % акций предприятия.

Цена продажи контрольного пакета на аукционе достигла суммы 308,7 миллионов рублей. Многие аналитики считают, что компания переплатила за «Пермалко». По данным «Бизнес Аналитики», на тот момент совокупная доля SPI Group и «Пермалко» по стоимости могла составить не более 1,5 % рынка, но на продукцию «Пермалко» приходится порядка 30 % регионального рынка.

Покупка пермского предприятия — это первая сделка холдинга на российском рынке после того, как на Юрия Шефлера было заведено уголовное дело, и он проиграл в суде право на водочные бренды в России. (Овчинников, 2006).

SPI Group имеет достаточно бурное прошлое. Это предприятие образовалось на базе ЗАО «Союзплодимпорт» (СПИ), которое было основано Юрием Шефлером в 1997 году.

В 1997 году был подписан договор об уступке товарного знака от всесоюзного внешнеэкономического объединения «Союзплодоимпорт» к СПИ. Таким образом, к СПИ перешли права на 43 водочных товарных знака, до этого принадлежавших государству. В 2001 году было создано государственное предприятие ФКП «Союзплодоимпорт», которое незамедлительно заявило свои права на самые известные водочные марки СПИ. Через суд 17 водочных брендов было передано ФКП «Союзплодоимпорт». В 2002 году для того чтобы сохранить за собой оставшиеся марки, SPI Group бутилирование перенесла в Латвию.

На сегодняшний день компании принадлежит более 130, известных во всем мире и местных брендов водки, в их числе «Столичная», которая является третьим по узнаваемости брендом водки в мире, а также

«Московская», «Кремлевская», «Казначейская», «Сибирская» и др. SPI Group экспортирует алкогольные напитки более чем в 120 стран мира.

ФКП «Союзплодоимпорт» на протяжении долгого времени пытался доказать свое право на реализацию брендов в судах различных стран таких, как Босния и Герцеговина, Куба, Чехия, Венгрия, Кения, Македония, Монако, Монголия, Польша, Судан, Вьетнам, Франция, США, Литва, Румыния, Австрия, Австралия, Бразилия, Азербайджан, Нидерланды, однако, выиграть дело им так и не удалось. Госпредприятие передало лицензии на производство водок частным предприятиям, которые производят в год лишь около 100 тыс. дал некогда очень популярных «Столичной» и «Московской», тогда как SPI Group за границей реализует около 3 млн. дал водки этих марок (Градус консолидации, 2006).

В 2012 году пермский завод «Пермалко» увеличил производство на 90,4 % — до 40,24 тыс. дал. (Рост производства пищевых продуктов, 2013).

В 2008 году активно начал действовать антиалкогольный закон, который сильно подкосил работу спиртзавода. С лета 2008 до конца года в Пермском крае ввели закон, запрещающий продажу в ночное время алкогольной продукции с содержанием спирта более 15 %. В 2011 года была запрещена продажа любого вида алкоголя, кроме пива, с содержанием спирта более 4,5 %. С 2012 до 2013 года увеличились акцизы на крепкий алкоголь с 254 руб. за литр до 400 руб., а также возрос минимальный размер розничной цены на водку с 89 руб. в 2010 году до 199 руб. в 2014 году.

Такие меры привели к существенному спаду спроса на водку и смещению спроса в сторону нелегальных рынков.

В 2013 году продажи продукции «Пермалко» упали на 25 %, в первом квартале 2014 года — на 62 % (по сравнению с 2011 годом). Отрасль, производящая крепкие алкогольные напитки, является существенным источником доходов для краевого бюджета. Значительный спад в производстве спирта уже привел к потере налоговых поступлений за первый квартал 2014 года в размере 50 млн. рублей. В дальнейшем, если эта тенденция

не прекратится, то региональный бюджет недополучит треть прошлогодних отчислений (примерно 150 млн. рублей).

При этом Пермьстат по данным за 2013 год утверждает, сто спрос на алкогольную продукцию вырос на 3,4 % по сравнению с 2012 годом.

Из отчетности «Пермалко», выручка с 2009 по 2013 год сократилась на 20 % (с 905 млн. руб. до 719 млн. руб.), чистая прибыль — на 56 % (с 67,4 млн. руб. до 29,6 млн. руб.). (Дина Ё-Полина, Светлана Ё-Быкова, 2014).

Несмотря на плачевное положение дел, компания остается в топе крупнейших российских производителей крепкого алкоголя по итогам 2013 года.

Приватизация стала значимым событием в развитии предприятия. С момента приобретения SPIGroup акций ОАО «Пермалко», на предприятии произошла модернизация производства, новые технологии и усовершенствованное оборудование помогли улучшить качество продукции, были завоеваны новые рынки сбыта.

В 2014 году исполнилось 119 лет присутствия ОАО «Пермалко» на рынке водки и ликероводочных изделий. Сегодня это современное предприятие, оснащенное высококачественными линиями розлива зарубежного производства, использующее новейшие патентованные технологии и тщательный контроль качества выпускаемой продукции на всех этапах её изготовления.

Список литературы:

1. Градус консолидации. (13 сентябрь 2006 г.). Слияния и поглощения (М.).
2. Дина Ё-Полина, Светлана Ё-Быкова. (15 май 2014 г.). У "Пермалко" пересохло. КоммерсантЪ.
3. Емельянова Н. (8 июнь 2005 г.). "Пермалко" выставили на торги по максимальной цене. КоммерсантЪ.
4. Легков И. (23 май 2005 г.). На водке не заработаешь. Пермский обозреватель.
5. Овчинников, Р. (15 май 2006 г.). Нестандартное положение. Коммерсантъ-Деньги.
6. Рост производства пищевых продуктов. (15 март 2013 г.). Пищевая промышленность.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ СЕКТОРА B2B ПО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Смирнова Ольга Анатольевна

*студент группы ПИ-110, кафедры УИТЭС, Владимирского государственного
университета А.Г и Н.Г. Столетовых,
РФ, г. Владимир
E-mail: minisnaiper@rambler.ru*

Хорошева Елена Руслановна

*научный руководитель, д-р техн. наук, профессор кафедры ИСПИ,
Владимирского государственного университета А.Г и Н.Г. Столетовых,
РФ, г. Владимир*

Электронная коммерция в Интернете — это коммерческая деятельность в сфере рекламы и распространения товаров и услуг посредством использования сети Интернет [3].

В настоящее время электронная коммерция быстро развивается, стремительно растет и число покупок, совершаемых через Интернет [2].

Сравним два предприятия электронной коммерции сектора B2B, представленные в глобальной сети: Портал Wood.ru и Lesprom Network — крупнейшая информационно-торговая система лесной промышленности.

B2B (business-to-business — Бизнес-бизнес) — это направление, являющееся основой виртуальной экономики. Оно включает в себя все уровни взаимодействия между компаниями.

Рынок B2B состоит из корпоративных участников: поставщиков, покупателей и посредников. При этом покупатели используют приобретенный товар для применения в процессе производства другого продукта [1].

На рисунках 1, 2 соответственно представлен вид главной страницы каждой из рассматриваемых в данной статье электронных площадок.



Рисунок 1. Портал Wood.ru

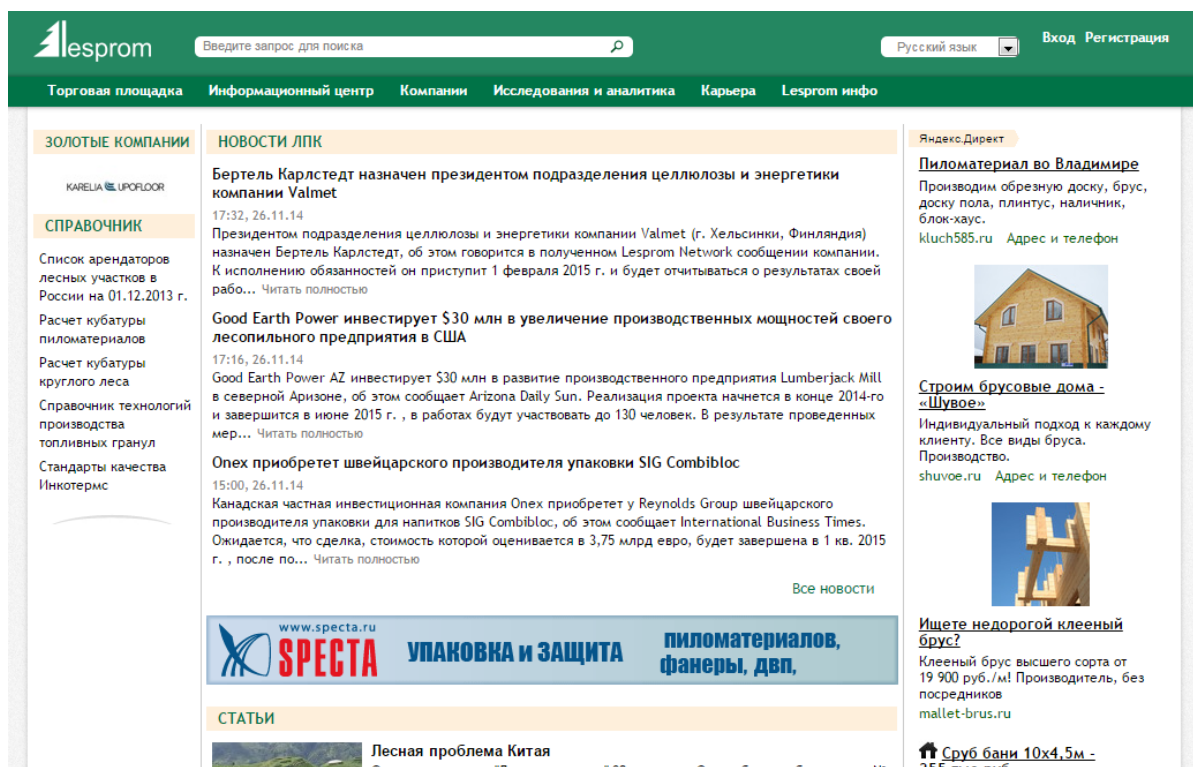


Рисунок 2. Lesprom Network

Проанализируем структуру рассматриваемых предприятий по следующим критериям:

1. Каталог товаров, услуг, организаций

“Wood.ru” — На сайте имеется ссылка на оборудование для деревообработки от ведущих производителей, пройдя по которой можно выбрать необходимые товары, сгруппированные по разделам и подразделам.

О каждом из товаров можно получить достаточно полную информацию (отличительные особенности, характеристики, видео, отзывы).

Также на сайте представлен каталог фирм и сайтов лесной отрасли, сгруппированные по отраслям, при выборе которых отражается список фирм или сайтов с данными о каждой/каждом из них (наименование фирмы, организационная форма, отрасль, регион, основная продукция, описание деятельности, число просмотров). Сортировка проводится по отрасли, региону или продукции. Кроме того есть возможность отображать список фирм по алфавиту, популярности или времени изменения.

“*Lesprom*” — В главном меню сайта размещены различные вкладки, часть из которых содержит подразделы с каталогами товаров и услуг, а также компаний, связанных с лесной отраслью.

В каталоге компаний можно осуществить сортировку по продукции, стране, деятельности, сертификату или премиальным участникам. Возможен отбор сразу по нескольким параметрам.

Каталог товаров и услуг также содержит разделы, внутри которых можно осуществить поиск необходимого товара по ценовому диапазону, породе древесины и даже размерам товара.

2. Возможности поисковой системы по определению товаров, услуг, организаций

“*Wood.ru*” — С помощью поисковой системы можно найти товар, услугу или организацию или информацию о них в следующих источниках: информационная система (данный сайт), каталог фирм, каталог сайтов, интернет-форум, книги, отраслевые новости, сайты лесной отрасли, по всему Интернету.

“*Lesprom*” — В результатах по запросу в поисковой системе можно найти сами товары или услуги, новости, статьи, компании и события, связанные с искомым товаром или услугой. Если объектом поиска является компания, отображаются все компании с указанным названием (либо содержащие похожее название).

3. Достоинства и недостатки пользовательского интерфейса

“*Wood.ru*” — На страницах отображается динамичная реклама, что замедляет скорость загрузки сайта. В цветовой гамме интерфейса преобладают соответствующие лесной тематике цвета. Недостатком интерфейса является чрезмерное использование текстовой информации. Кроме того, интерфейс не очень удобен при навигации по сайту.

“*Lesprom*” — В главном меню отображены все самые важные вкладки. Цветовая гамма соответствует тематике, интерфейс удобен и понятен пользователю. Однако, на страницах также представлена динамичная реклама, которая оказывает влияние на скорость загрузки сайта. Еще одним недостатком является чрезмерное использование текстовой информации.

4. Регистрация посетителя

“*Wood.ru*” — На сайте нет возможности отдельной регистрации пользователя. Его данные указываются только при оформлении заказа (имя пользователя, номер телефона, почта).

“*Lesprom*” — Регистрация пользователя происходит автоматически при оформлении заказа, в процессе которого указываются ФИО пользователя, его номер телефона, почта и адрес доставки товара.

5. Возможность просмотра существующих заявок и участие в тендерах

“*Wood.ru*” — При выборе товара можно узнать его цену. Однако просмотреть существующие заявки не представляется возможным. Участие в тендерах также не предлагается.

“*Lesprom*” — Имеется возможность участия в тендерах. При выборе товара можно узнать его цену. В личном кабинете отображается информация о заявках.

6. Помощь on-line

“*Wood.ru*” — на портале отсутствует онлайн-помощь.

“*Lesprom*” — систему отличает наличие онлайн-консультанта, к которому пользователь всегда сможет обратиться за помощью.

Таким образом, в данной работе были рассмотрены 2 предприятия электронной коммерции сектора B2B. По приведенным критериям был проведен сравнительный анализ рассмотренных электронных площадок.

Из анализа видно, что из предложенных вариантов наиболее удобным и функциональным является информационно-торговая система “Lesprom Network”.

Информационная система “Wood.ru”, в отличие от первой системы, обладает сложной навигацией, не обеспечивает возможности регистрации пользователя на сайте и отображения его заявок. Кроме того, отсутствует информация о тендерах. Не предоставляются на сайте и услуги онлайн-помощника.

Следовательно, можно сделать вывод, что “Lesprom Network” лидирует относительно “Wood.ru” сразу по нескольким параметрам.

Список литературы:

1. Ахромов Я.В. Системы электронной коммерции. Издательство: Оникс, 2007 г.
2. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. Учебник. М: Горячая линия-Телеком. 2008 г.
3. eict — электронный учебник по информационно-коммуникационным технологиям — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://eict.ru/commerce.html>
4. “Wood.ru” — портал лесной отрасли России.
5. “Lesprom Network” — крупнейшая информационно-торговая система лесной промышленности.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АМУРАГРОЦЕНТР»

Соседко Ксения Андреевна

*студент 5 курса, кафедра Экономики и менеджмента организации АмГУ,
РФ, г. Благовещенск
E-mail: ksenya-1991@bk.ru*

Якимова Вилена Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент АмГУ,
РФ, г. Благовещенск*

Оценка финансовой устойчивости выполняет важную функцию диагностирования хозяйственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий с целью выявления признаков кризисного развития, определения масштабов кризиса и изучения факторов его возникновения. При этом зачастую возникает проблема выбора наиболее эффективных критериев оценки, поскольку существование множества показателей осложняет процесс их использования и интерпретации полученных результатов.

В связи с этим весьма актуальным является определение системы индикаторов финансовой устойчивости с позиции их применимости к предприятиям агропромышленной отрасли.

Научная новизна данной темы заключается в разработке практических рекомендаций по оценке финансовой устойчивости предприятия АПК, имеющих существенное значение для повышения качества и обоснованности принятия управленческих решений.

Целью данной работы является совершенствование методологического аппарата определения финансовой устойчивости предприятия, используя показатели, отражающие отраслевые особенности предприятия АПК.

Объектом исследования является финансово-экономическая деятельность предприятия аграрно-промышленного комплекса ООО «Амурагроцентр».

ООО «Амурагроцентр» — одно из крупнейших предприятий, перерабатывающее зерновые и бобовые культуры на Дальнем Востоке России, включающее в себя производство гидратированного и рафинированного

дезодорированного соевого масла, шрота соевого пищевого и кормового тостированного, сои экструдированной кормовой, полнораціонных комбикормов и комбикормов-концентратов, белково-витаминно-минеральных концентратов и премиксов.

Для оценки уровня финансовой устойчивости российских предприятий АПК нами предложена комплексная методика оценки финансовой устойчивости, состоящая из 4 этапов.

На первом этапе предлагается использовать экспертный метод оценки финансовой устойчивости. Суть этого метода заключается в отборе совокупности частных критериев, характеризующих различные аспекты финансовой устойчивости с учетом отраслевой специфики предприятия АПК.

С помощью шкалы Фишберна определим веса по формуле:

$$a_i = \frac{2 \cdot (n-i+1)}{n \cdot (n+1)}, \quad (1)$$

где: a_i — вес i -го показателя;

i — номер текущего показателя;

n — количество показателей

Для построения методики будем использовать следующие шесть показателей:

1) X_1 — рентабельность деятельности предприятия показывает, сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции;

2) X_2 — коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости;

3) X_3 — коэффициент оборачиваемости запасов характеризует скорость оборота средств, вложенных в материальные оборотные активы, рост которого в динамике благоприятно влияет на уровень финансовой устойчивости и свидетельствует об увеличении эффективности управления запасами;

4) X_4 – коэффициент «ставки по кредиту», который характеризует альтернативный уровень доходности на вложенный капитал;

5) X_5 – соотношение дебиторской задолженности к кредиторской задолженности;

6) X_6 – коэффициент, характеризующий соотношение прибыли до уплаты процентов и налога и прибыли до уплаты налога.

Определим веса для каждого показателя, используя формулу (1).

$$a_1 = \frac{2 \cdot 6}{6 \cdot 7} = \frac{2}{7} = 0,285714286;$$

$$a_2 = \frac{2 \cdot 5}{6 \cdot 7} = \frac{5}{21} = 0,238095238;$$

$$a_3 = \frac{2 \cdot 4}{6 \cdot 7} = \frac{4}{21} = 0,19047619;$$

$$a_4 = \frac{2 \cdot 3}{6 \cdot 7} = \frac{1}{7} = 0,142857143;$$

$$a_5 = \frac{2 \cdot 2}{6 \cdot 7} = \frac{2}{21} = 0,095238095;$$

$$a_6 = \frac{2 \cdot 1}{6 \cdot 7} = \frac{1}{21} = 0,047619048;$$

Для построения системы весов было опрошено три эксперта. Итоговый весовой коэффициент рассчитывается как среднее арифметическое весов, определенных экспертами.

$$\bar{a}_1 = \frac{a_1 + a_1 + a_1}{3} = \frac{0,285714286 + 0,285714286 + 0,285714286}{3} = 0,285714286 \approx 0,29;$$

$$\bar{a}_2 = \frac{a_2 + a_2 + a_2}{3} = \frac{0,238095238 + 0,238095238 + 0,238095238}{3} = 0,238095238 \approx 0,24;$$

$$\bar{a}_3 = \frac{a_4 + a_4 + a_3}{3} = \frac{0,142857143 + 0,142857143 + 0,19047619}{3} = 0,158730159 \approx 0,16;$$

$$\bar{a}_4 = \frac{a_3 + a_3 + a_4}{3} = \frac{0,19047619 + 0,19047619 + 0,142857143}{3} = 0,174603175 \approx 0,17;$$

$$\bar{a}_5 = \frac{a_5 + a_6 + a_5}{3} = \frac{0,095238095 + 0,047619048 + 0,095238095}{3} = 0,079365076 \approx 0,08;$$

$$\bar{a}_6 = \frac{a_6 + a_5 + a_6}{3} = \frac{0,047619048 + 0,095238095 + 0,047619048}{3} = 0,063492036 \approx 0,06;$$

Значения весовых коэффициентов, а так же их средние значения сведены в таблицу 1.

Таблица 1.

Значение весовых коэффициентов и их среднее значение

Эксперты	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Первый	0,285714286	0,238095238	0,142857143	0,19047619	0,095238095	0,047619048
Второй	0,285714286	0,238095238	0,142857143	0,19047619	0,047619048	0,095238095
Третий	0,285714286	0,238095238	0,19047619	0,142857143	0,095238095	0,047619048
Средний	0,285714286	0,238095238	0,158730159	0,174603175	0,079365076	0,063492036

Среднее значение весового коэффициента и будет являться величиной значимости критерия, для каждого показателя он будет равен:

$$W(X_1) = 0,29;$$

$$W(X_2) = 0,24;$$

$$W(X_3) = 0,16;$$

$$W(X_4) = 0,17;$$

$$W(X_5) = 0,08;$$

$$W(X_6) = 0,06;$$

Для формирования комплексного индикатора финансовой устойчивости выбираем нормативные значение каждого из критериев:

$$X_{1н} = 0,1;$$

$$X_{2н} = 0,15;$$

$$X_{3н} = 3;$$

$$X_{4н} = 0,2;$$

$$X_{5н} = 0,1;$$

$$X_{6н} = 1,2;$$

В результате формируется комплексный индикатор финансовой устойчивости вида:

$$J = W(X_1) \cdot \left(\frac{X_1}{X_{1н}}\right) + W(X_2) \cdot \left(\frac{X_2}{X_{2н}}\right) + W(X_3) \cdot \left(\frac{X_3}{X_{3н}}\right) + W(X_4) \cdot \left(\frac{X_4}{X_{4н}}\right) + W(X_5) \cdot \left(\frac{X_5}{X_{5н}}\right) \quad (2)$$

Используя для расчетов формулу (2), комплексный индикатор финансовой устойчивости примет вид:

$$J = 0,29 \cdot \left(\frac{X_1}{0,1}\right) + 0,24 \cdot \left(\frac{X_2}{0,15}\right) + 0,16 \cdot \left(\frac{X_3}{3}\right) + 0,17 \cdot \left(\frac{X_4}{0,2}\right) + 0,08 \cdot \left(\frac{X_5}{0,1}\right) + 0,06 \cdot \left(\frac{X_5}{1,2}\right)$$

При этом определим значения комплексного индикатора финансовой устойчивости:

$J > 1$, то финансовая устойчивость организации считается абсолютной;

$J = 1$, характеризует нормальную финансовую устойчивость;

$J < 1$, то финансовая ситуация организации не является устойчивой.

Чем больше отклонение от 1 в меньшую сторону, тем сложнее финансовое состояние организации, тем более вероятно наступление в ближайшее время для организации финансовых трудностей.

Прогноз финансовых затруднений с помощью изложенного индикатора позволит своевременно принимать меры для снижения финансовых трудностей, более объективно составлять планы развития организации.

На втором этапе осуществляется расчет индикатора финансовой устойчивости по денежному капиталу, представленный в методике А.В. Грачева.

Если индикатор финансовой устойчивости будет величиной отрицательной, это означает, что у предприятия есть проблемы с денежным капиталом, в том числе свидетельствует о наличии кассовых разрывов.

На 3 этапе необходимо определить величину кассовых разрывов и периода возникновения кассового разрыва

Построение эффективной системы планирования и финансирования возникающих временных кассовых разрывов предполагает первоначальной основой проведение аналитической работы, оценки причин возникновения временных кассовых разрывов и финансовых последствий их возникновения.

С нашей точки зрения основой методологии для проведения оценки причин возникновения временных кассовых разрывов, возникающих на предприятии, и финансовых последствий их возникновения являются:

1. анализ объемов временных кассовых разрывов;
2. анализ источников финансирования временных кассовых разрывов;

3. анализ объемов финансовых последствий возникновения временных кассовых разрывов;

4. систематический характер планирования временных кассовых разрывов

Для определения величины кассового разрыва необходимо составить бюджет движения денежных средств, где превышение оттоков над притоками денежных средств и будут являться кассовыми разрывами.

На заключительном 4 этапе разрабатывается система мероприятия по устранению кассового разрыва, в качестве которых могут быть рассмотрены следующие предложения:

1. необходимо разработать методику прогнозирования временных кассовых разрывов и порядок формирования финансового резерва для финансирования временных кассовых разрывов;

2. корректировка расходов предприятия посредством переноса срока финансирования отдельных статей расходов, за исключением расходов на заработную плату и начислений на оплату труда, по возврату кредитов банков и процентов по кредитам;

3. поддержание остатка денежных средств предприятия, достаточного для исполнения обязательств;

4. уточнение сроков осуществления заимствований и поступления источников финансирования дефицита средств;

5. применение механизма краткосрочного кредитования наиболее гибкими из которых в настоящее время являются овердрафт и внутригодовые кредитные линии, а также создание резервов по сомнительным долгам;

Рассчитаем данную методику применительно к ООО «Амурагроцентр».

Для расчета комплексного индикатора финансовой устойчивости ООО «Амурагроцентр» за 2013 год, используем формулу (2):

$$J_{2012} = 0,29 \cdot \left(\frac{0,1}{0,1}\right) + 0,24 \cdot \left(\frac{0,07}{0,15}\right) + 0,16 \cdot \left(\frac{3,4}{3}\right) + 0,17 \cdot \left(\frac{0,2}{0,2}\right) + 0,08 \cdot \left(\frac{1,8}{0,1}\right) + 0,06 \cdot \left(\frac{0,63}{1,2}\right)$$
$$J_{2012} = 2,6$$

Комплексный индикатор финансовой устойчивости ООО «Амурагроцентр» больше 1, что говорит о благоприятной финансовой ситуации, но тем не менее, был выявлен перекоп в соотношении дебиторской и кредиторской задолженности.

Значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия, в частности недостаток денежных средств делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

Для определения величины индикатора финансовой устойчивости по денежному капиталу, нами была использована методика А.В.Грачева, результаты в таблице 2.

Таблица 2.

Расчет показателя финансовой устойчивости ООО «Амурагроцентр» 2011—2013 гг.

Показатели	Значение показателя, тыс. рублей			Отклонение	
	2011	2012	2013	2012	2013
Имущество в неденежной форме (Индф)	855279	1045651	1570945	22.26	50.24
Имущество в денежной форме (Идф)	36394	34208	254081	-6.01	В 6,42 раз
Собственный капитал (СК)	418462	577223	631370	37.94	9.38
Заемный капитал (ЗК)	473211	498451	1193586	5.33	В 1,39 раз
Индикатор финансовой устойчивости Ифу(ДК)	-436817	-468428	-939575	7.24	100.58

Индикатор финансовой устойчивости в течение на конец отчетного периода был отрицательным, что свидетельствует о дефиците денежных средств на предприятии на конец отчетного периода. Это дает нам право предположить тот факт, что на предприятии на конец отчетного периода существует кассовый разрыв.

Для определения величины кассового разрыва составим поквартальные бюджеты движения денежных средств ООО «Амурагроцентра» 2011—2013 гг., расчет представлен в таблицах 3—5 и на рисунках 1—3 .

Таблица 3.

Бюджет движения денежных средств ООО «Амурагроцентра» за 2011 год

Показатели	1 квартал 2011	2 квартал 2011	3 квартал 2011	4 квартал 2011
Итого приток	228367	220671	202110	255852
Отток денежных средств на сырье	185420	169046	164533	288669
Отток на прочие расходы	41200	44427	33780	43771
Прибыль до налогообложения	1747	7198	3797	-76588

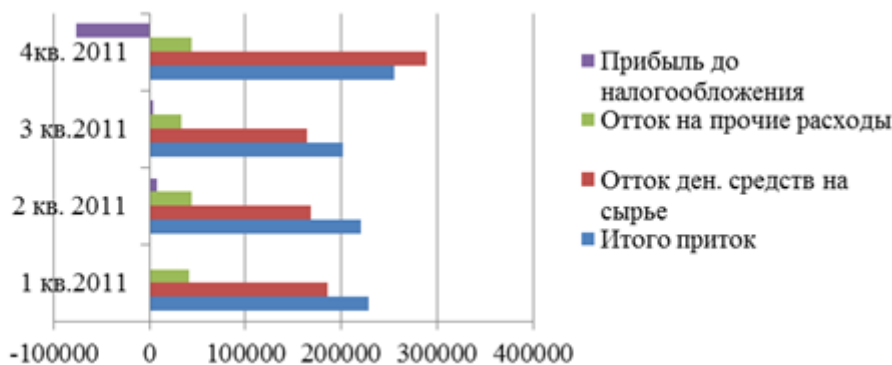


Рисунок 1. Бюджет движения денежных средств ООО «Амурагроцентр» 2011 год

Таблица 4.

Бюджет движения денежных средств ООО «Амурагроцентра» за 2012 год

Показатели	1 квартал 2012	2 квартал 2012	3 квартал 2012	4 квартал 2012
Итого приток	321632	319592	333185	355518
Отток денежных средств на сырье	245420	239156	224548	398881
Отток на прочие расходы	57900	58420	58291	57372
Прибыль до налогообложения	18312	22016	50346	-100735

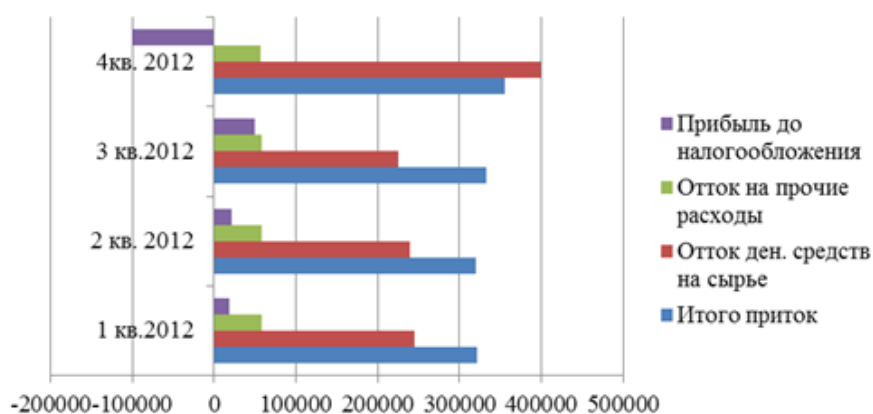


Рисунок 2. Бюджет движения денежных средств ООО «Амурагроцентр» 2012 год

Таблица 5.

Бюджет движения денежных средств ООО «Амурагроцентра» за 2013 год

Показатели	1 квартал 2013	2 квартал 2013	3 квартал 2013	4 квартал 2013
Итого приток	493666	467632	477957	470308
Отток денежных средств на сырье	391817	385553	370945	408114
Отток на прочие расходы	74127	75260	74168	76955
Прибыль до налогообложения	27722	6819	32844	-14761

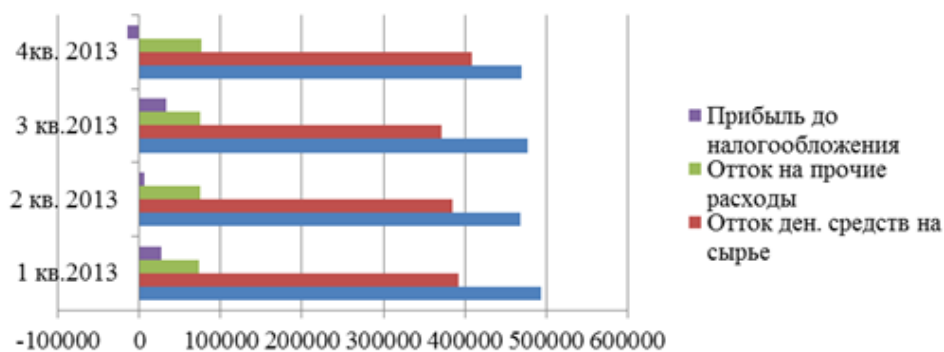


Рисунок 3. Бюджет движения денежных средств ООО «Амурагроцентр» 2013 год

На основании данных таблиц 3—5 кассовые разрывы характерны в 4 квартале отчетного года, что обусловлено сезонным характером производства, в частности в октябре большинство предприятий закупают только что собранный урожай, что приводит к увеличению запасов и затрат на закуп сырья.

Из-за недостаточного контроля величины дебиторской задолженности со стороны руководства, для устранения кассового разрыва предприятие решает данную проблему с помощью увеличения кредиторской задолженности, в то время, как могло бы уменьшить сумму своей дебиторской задолженности.

Рассмотрим 4 варианта решения проблемы дебиторской задолженности:

Вариант № 1: *Осуществление факторинговых операций* — предполагается приобретение банком или факторинговой компанией всех прав, возникающих с момента поставки продукции, и самостоятельное взыскание долгов с покупателей, тем самым освобождая предприятие – поставщика от риска неоплаченного долга. Факторинговые операции способствуют увеличению

темпов роста продаж, а также позволяют контролировать уровень дебиторской задолженности, что приводит к улучшению финансовых показателей предприятия — поставщика;

Вариант № 2: *Страхование дебиторской задолженности* — предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании и переложить сами риски на страховую компанию, но и получить более выгодные условия по банковским кредитам, а также активно развивать рынки регионов, привлекая новых потребителей своей продукции;

Вариант № 3: *Предоставление скидок при своевременной оплате и предоплате* — предполагается предоставление скидок в зависимости от срока оплаты продукции. При полной предоплате предоставляется скидка в размере 3 % от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50 % от стоимости отгруженной партии) — скидка 2 %, при оплате по факту отгрузки — скидка 1 %. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены;

Вариант № 4: *Повышение мотивации персонала* — предполагается, что если каждый сотрудник будет заинтересован в как можно меньший срок подготовить и передать покупателю пакет платежных документов, то это способствует своевременному получению документов покупателями, а следовательно и снижению уровня дебиторской задолженности.

Система мотивации персонала должна состоять не только из премий, но и должна быть уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника), а также должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

Для оценки альтернативных вариантов решения проблемы высокого уровня дебиторской задолженности на предприятии ООО «Амурагроцентр» составим матрицу «Взвешенные оценки альтернатив», где вес каждого

критерия определяется по 10-тибалльной шкале: оценка «10» проставляется напротив того критерия, который является наиболее весомым, оценка «1» — напротив критерия, который не имеет особого веса.

Графа взвешенной оценки заполняется посредством перемножения веса критерия и соответствующей оценки варианта. Наиболее приемлемым стоит считать вариант, набравший максимальное количество баллов по сравнению с остальными, результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6.

Матрица взвешенных оценок альтернатив без учета вероятности будущего

Критерий	Вес (α)	Вариант №1		Вариант №2		Вариант №3		Вариант №4	
		Оценка (β)	$\alpha \cdot \beta$	Оценка (β)	$\alpha \cdot \beta$	Оценка (β)	$\alpha \cdot \beta$	Оценка (β)	$\alpha \cdot \beta$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Материальные затраты на реализацию	10	2	20	3	30	5	50	4	40
Время реализации	6	5	30	4	24	2	12	3	18

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Соответствие миссии предприятия	4	5	20	2	8	3	12	4	16
Сложность реализации	8	3	24	3	24	2	16	4	32
Возможность повышения финансовой устойчивости предприятия	7	5	35	4	28	3	21	2	14
Масштаб проекта	5	3	15	3	15	2	10	5	25
Степень достижения поставленной цели	9	5	45	4	36	3	27	2	18
Итого			189		165		148		163

Можно сделать вывод о том, что наиболее рациональным для ООО «Амурагроцентр» вариантом решения приоритетной проблемы является вариант № 1 — осуществление факторинговых операций, так как он требует наименьших материальных затрат со стороны предприятия и при этом

реализация именно этого варианта решения проблемы высокого уровня дебиторской задолженности обладает наибольшей возможностью повысить уровень финансовой устойчивости предприятия и полностью соответствует миссии организации.

Проведем прогнозирование величины выручки и дебиторской задолженности, результаты представлены в таблице 7.

Таблица 7.

Прогнозирование величины выручки и дебиторской задолженности ООО «Амурагроцентр» за 2014 год без учета предложенных мероприятий

Показатели, тыс.руб	2011	2012	2013	средний темп роста	средний темп прироста	2014 год без мероприятий
Выручка	898263	1300955	1880733	144.70	44.70	2721378.57
Дебиторская задолженность	188930	179831	250784	115.21	15.21	288934.42

В целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и перевода ее в более ликвидные активы предприятия может провести продажу не менее половины прогнозируемой дебиторской задолженности на сумму 144 467 тыс. руб, что приведет к росту выручки на 75 % от этой суммы.

Проведем расчет величины выручки и дебиторской задолженности после проведения мероприятий, результаты представлены в таблице 8.

Таблица 8.

Ожидаемый экономический эффект на ООО «Амурагроцентр» после проведения мероприятий в 2014 году

Показатели	2014 год без мероприятий	2014 год с мероприятиями	Экономически й эффект
Выручка, тыс. руб	2721378.57	2829729	108350,4
Дебиторская задолженность, тыс.руб	288934,42	144467,2	-144467,2
Коэффициент оборачиваемости, %	9,42	19,6	10,17
Продолжительность 1 оборота, дней	38,75	18,63	-20,11

На основе данных таблицы 8 можно сделать вывод о том, что после проведения факторинговой операции по продаже части дебиторской задолженности, продолжительность одного оборота дебиторской задолженности

снизится в 2 раза, а выручка предприятия увеличится на 108350,4 тыс. рублей, что приведет к повышению финансовой устойчивости предприятия.

Список литературы:

1. Грачев А.В. Анализ управления финансовой устойчивостью предприятия. Учеб. пособие для вузов / Под ред. А.В. Грачева. М.: «Финпресс», 2011. — 208 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Учеб. пособие для вузов / Под ред. Г.В. Савицкой. М.: «Новое знание», 2010. — 652с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. Учеб. пособие для вузов / Под ред. А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина. М.: «ИНФРА-М», 2010. — 485 с

СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО И РСБУ

Статников Евгений Игоревич

студент 3 курса, кафедра бухучета, анализа и аудита, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва
E-mail: energizer07@mail.ru

Шадрина Галина Владимировна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского Учета, Анализа и Аудита, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва

В соответствии с приказом Минфина России № 160н от 25.11.2011 «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» [5], а также приказа Минфина РФ № 135н от 24.12.2013 «О введении в действие документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» все организации на территории РФ будут переведены на международные стандарты финансовой отчетности [4].

Дело в том, что в условиях рыночной экономики и других факторов, оказывающих влияние на международное экономическое положение России (вступление в ВТО и др.), предприятиям, в поисках новых источников инвестиций, необходимы иностранные кредиторы, которые требуют отчетность. Для предприятий это становится более выгодным, нежели взятие кредитов на длительный срок и под большой процент в российских банках.

Второй же причиной перехода, является рост капитализации рынка. К сожалению, акции многих российских компаний просто недооценены, по сравнению с европейскими предприятиями, из-за расхождений в подходах к составлению финансовой отчетности [6].

На современном этапе идет активное сближение РСБУ и МСФО, при этом, внедряя правила зарубежной практики учета, сохраняется специфика национальной системы.

Финансовая отчетность по МСФО представляет собой структурированное отражение финансового положения компании, тогда как представление результатов хозяйственной деятельности предприятия в РСБУ происходит на основе полной и достоверной бухгалтерской отчетности, сформированной исходя из правил, установленных нормативными актами из бухгалтерского учета.

В сравнении с международными стандартами в российских стандартах отчетной датой принято считать календарный год с 1 января по 31 декабря (Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», ст. 15, п. 1). Иную трактовку предполагает МСФО, в определении отчетного периода важным является представление информации как минимум ежегодно, если период короче или дольше года, то необходимо указать причину выбора периода и факт не совпадения денежных потоков, отчета о прибылях и убытках и т. д. (п. 49 МСФО 1) [7].

Отчет о финансовых результатах и в международной практике, и в российском бухучете предназначен для представления информации, необходимой для оценки потенциальных изменений в экономических ресурсах, которые организация будет контролировать в будущем; прогнозирования способности создавать потоки денежных средств за счет имеющейся ресурсной базы; формирования суждения об эффективности использования ресурсов.

В зависимости от того, какое представление распределения расходов необходимо пользователям для анализа, в международных стандартах выделяют методики «по характеру затрат» либо «по функции затрат». Где в первом случае расходы объединяются в соответствии с характером и не перераспределяются в зависимости от их различного назначения внутри организации, а во втором, разбиваются на подклассы в соответствии с назначением. Второй метод действительно отражает более полезную информацию, однако не исключена субъективность суждений, основанных на данных отчета.

Ниже представлен пример разбивки основных средств [3]:

Таблица 1.

Отрывок из отчета о финансовом положении предприятия по состоянию на 31 декабря 20X4 года

Активы	20X4	20X3
...	д.е.	д.е.
Долгосрочные активы		
Пустующая земля	900	1100
Земля и здания	8470	5600
Машинное оборудование	12300	9800
Автотранспортные средства	2550	2100
Офисное оборудование	1850	2000
Основные средства	26070	20600

В качестве альтернативы предприятие может представить в отчете о финансовом положении общую сумму основных средств.

Еще один пример разбивки резервов предприятия (по характеру затрат) [3]:

Таблица 2.

Отрывок из отчета о финансовом положении предприятия по состоянию на 31 декабря 20X4 года

	20X4	20X3
	д.е.	д.е.
Обязательства		
...		
Долгосрочные обязательства		
Резервы	6000	3000
Краткосрочные обязательства		
Резервы	31500	33000

Пример отчета о финансовом положении (по функции затрат) [3]:

Таблица 3.

Отрывок из отчета о финансовом положении предприятия по состоянию на 31 декабря 20X4 года

	20X4	20X3
	д.е.	д.е.
Краткосрочные вознаграждения работникам	9500	9000
Прочие долгосрочные вознаграждения работникам	8000	5000
Итого резерв по вознаграждениям работникам	17500	14000
Гарантийные обязательства	20000	22000

Итого	37500	36000
За вычетом: долгосрочной составляющей резерва по прочим долгосрочным вознаграждениям работников	6000	3000
Краткосрочная составляющая резервов	31500	33000

Итак, при всех сходствах и различиях, наличии аналогов статьей учета одних стандартов у других, сближении этих двух видов отчетности, а также принятии на законодательном уровне актов и норм, которые могут регулировать переход на международные стандарты, возникает вопрос «зачем» необходим этот переход?

Помимо новых инвесторов в лице иностранных компаний, предприятия, организовавшие у себя международные стандарты, решают проблему улучшения качества управленческой информации. Предприятия ежедневно принимают управленческие решения, одним из методов повышения эффективности таких решений, является соблюдения принципов полноты и достоверности информации. Пока что между этими принципами в международных и российских стандартах есть различия, но с полным переходом эта проблема должна решиться.

Список литературы:

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник для вузов / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. М.: Юрайт, 2013.
2. Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012.
3. Отчет о финансовом положении // Фонд КМСФО: Учебные материалы по МСФО® для МСБ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ifrs.org/Documents/Module04_version2010_1_SOFP.pdf (дата обращения 20.11.2014).
4. Приказ Минфина РФ № 135н от 24.12.13 «О введении в действие документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» // Министерство финансов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2014/02/main/135n_6.PDF (дата обращения 20.11.2014).

5. Приказ Минфина РФ № 160н от 25.11.11 «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» // Министерство финансов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/12/Prikaz_160n.PDF (дата обращения 20.11.2014).
6. Сближение РСБУ и МСФО: адаптация российского бухучета к международным стандартам // Статьи бухгалтеру. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/376670/> (дата обращения 20.11.2014).
7. Учет финансовых требований в МСФО и РСБУ: проблемы сближения // Статьи бухгалтеру. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/107627/> (дата обращения 20.11.2014).

О КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКЕ

Суздальский Георгий Андреевич

студент 4 курса, кафедра налогов и налогообложения, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва
E-mail: suzdalsky@me.com

Сычева Елена Ивановна

научный руководитель, старший преподаватель, кафедра налогов и налогообложения, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва

На протяжении всей многовековой истории земля являлась главным мерилom обеспеченности людей. Ее эксплуатация позволяла собственнику получать доход. Для государства земля также является источником дохода, но в отличие от частного собственника, через плату за землю. Более того, с точки зрения налогообложения, земля является самым надежным и устойчивым объектом налогообложения — ее нельзя перенести, спрятать, уничтожить.

Необходимо отметить, что ценность земельного участка зависит от целого ряда экологических, социальных и экономических факторов, которые важно учитывать в процессе налогообложения (например, земельные участки могут принадлежать к одной категории, но обладать разной степенью плодородности и приносить различный доход своим владельцам).

В настоящее время расчет причитающегося к уплате земельного налога проводится на основе кадастровой стоимости.

С целью установления кадастровой стоимости земельных участков проводится оценка земель. Оценка осуществляется на основе Федерального Закона № 221-ФЗ от 24 июля 2007 года «О государственном кадастре недвижимости», который регулирует отношения, возникающие при государственном кадастровом учете недвижимого имущества и кадастровой деятельности.

Государственный кадастр недвижимости является систематизированным сводом сведений об учтенном недвижимом имуществе. Каждый объект учета

имеет целый ряд сведений, включая неповторяющийся во времени и на территории Российской Федерации государственный учетный номер (кадастровый номер) и кадастровую стоимость.

Определение кадастровой стоимости осуществляется оценщиками, привлекаемыми органами государственной власти субъектов РФ, в отношении объектов недвижимости, расположенных на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

При определении кадастровой стоимости оценщики руководствуются федеральными стандартами оценки (ФСО) и методическими указаниями по проведению работ по государственной кадастровой оценке. Однако, при подробном рассмотрении данных документов, обращает на себя внимание тот факт, что стандарты содержат только общую методологию.

Согласно ФСО № 4 «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости», кадастровая стоимость в общем случае определяется методами массовой оценки.

Массовая оценка — процесс определения стоимости при группировании объектов оценки, имеющих схожие характеристики, в рамках которого используются математические и иные методы моделирования стоимости на основе подходов к оценке [6].

Подход к оценке представляет собой совокупность методов оценки, объединенных общей методологией. Существует три различных подхода к оценке, которые разрешено использовать оценщиками: доходный, затратный и сравнительный.

Доходный подход основан на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Этот подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы. Однако, данный прогноз сложно построить, так как существует большое количество различных факторов, оказывающих влияние на объект оценки, которые необходимо учесть при построении модели.

Сравнительный подход заключается в сравнении объекта оценки с его аналогами, сходными по основным экономическим, материальным и другим характеристикам, в отношении которых уже имеется информация о стоимости. Однако, при первоначальной оценке данный подход вряд ли приемлем, ведь часто отсутствуют аналоги объекта.

Затратный подход основан на определении затрат, необходимых для воспроизводства, либо замещения объекта оценки с учетом износа и устаревания. Этот подход применяется, когда существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства. Однако, из-за сложности определения степени износа, данный подход тяжело применим в отношении уже существующих объектов. В большинстве случаев суждение о степени износа основывается на экспертном мнении оценщика и точность результатов во многом зависит от его квалификации и опыта.

Таким образом, все существующие подходы не лишены недостатков и содержат лишь общее описание методологии оценки. Определение конкретных методов оценки в рамках каждого из подходов, как и сама группировка объектов по ценообразующим факторам осуществляется оценщиками самостоятельно. Необходимо учитывать, что и ранжирование значимости ценообразующих факторов в модели также выполняется оценщиком.

Результатом субъективности применения методов кадастровой оценки земли является заметное расхождение в стоимости одинаковых земельных участков, что зачастую является причиной судебных споров.

Очевидно, что оценка земли представляет собой многофакторный анализ с ранжированием различных факторов и использованием разных подходов. Но в любом случае, необходимо найти единый подход, который бы позволил сравнить между собой окончательные результаты оценки.

В качестве такого подхода, можно предложить вернуться к идеи, которая была определена в работах английского экономиста Давида Рикардо (1772—

1823 г.). Он отмечал, что «цена земли не зависит от издержек производства: было ли то зерно произведено на плодородных землях, где издержки были минимальны, или его произвели в менее благоприятных условиях, потребовавших больших издержек, - цена зерна была равна». Рикардо писал: «Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог. Цена хлеба несколько не понизилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от всей своей ренты». А это значит, что зернопроизводитель, хозяйствующий на лучших землях, получает дополнительный доход по сравнению с зернопроизводителем, хозяйствующим на худших землях. Вот этот дополнительный доход Д. Рикардо и назвал земельной рентой — «это та доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы» [8].

Современник Рикардо, шотландский экономист Джеймс Милль (1773—1836), разделявший его взгляды, полагал, что рынок в решении вопросов справедливого распределения доходов бессилён и поэтому только с помощью «разумного законодательства» можно трансформировать капиталистическое общество в более гуманное и справедливое. Поэтому, по его мнению, ренту как доход следовало бы изымать в виде налога в пользу государства.

Соответственно, в основу оценки стоимости земли можно положить подход, базирующийся на определении прежде всего ее природных свойств и степени воздействия на нее человеком с целью увеличения земельной ренты. В этом случае кадастровая стоимость земельных участков будет учитывать доходность земли (ренту).

В экономической теории существует такой показатель как дифференциальная рента — дополнительный доход, получаемый за счет более высокой плодородности земли и производительности труда.

Данный показатель был введен философом и экономистом Карлом Марксом (1818—1883) в своем главном труде по политической экономии «Капитал. Критика политической экономии». Маркс опирался на идеи Давида Рикардо и во многом развил его мысли относительно ренты.

В качестве примера расчета дифференциальной ренты, рассмотрим следующую задачу.

После применения специальных удобрений издержки на выращивание картофеля возросли с 100 000 рублей до 130 000 рублей, а сбор урожая — с 20 до 30 центнеров. Картофель реализуется в среднем по 7 000 рублей за центнер.

Для определения ренты рассчитываются два показателя:

- прибыль до применения удобрений: $20 * 7\,000 - 100\,000 = 40\,000$ рублей;
- прибыль после применения удобрений: $30 * 7\,000 - 130\,000 = 80\,000$ рублей.

Дифференциальная рента составляет: $80\,000 - 40\,000 = 40\,000$ рублей.

Данную величину К. Маркс назвал дифференциальной рентой II типа, которая возникает, когда «капиталы различной производительности вкладываются один после другого на одном и том же участке земли». То есть в результате повышения производительности земли на основе использования более эффективных средств производства (дополнительных вложений в землю, обеспечивающих получение добавочной прибыли).

Существует также и дифференциальная рента I типа, которая представляет собой «результат различной производительности одинаковых затрат капитала на равных земельных площадях различного плодородия». То есть дополнительный чистый доход, получающийся в результате более производительного труда на лучших по плодородию и местоположению землях (близость к рынкам сбыта, транспортным путям) [3].

Соответственно, эти экономические показатели можно учитывать в качестве обязательных факторов оценки при расчете кадастровой стоимости земельных участков.

Следует отметить, что в направлении совершенствования имущественного налогообложения Правительством РФ проводится большая работа. За послед-

ний год налоговое законодательство Российской Федерации, касательно налоговой базы объектов недвижимости, претерпело серьезные изменения.

С 1 января 2014 года в отношении некоторых объектов недвижимости налог на имущество организаций уплачивается исходя из их кадастровой стоимости. Прежде всего это объекты торговли, общественного питания и офисные помещения. Общие критерии того, какие именно объекты попадут в перечень налогообложения, определены законом, но окончательный перечень этих объектов устанавливает каждый субъект РФ самостоятельно.

В городе Москве такой перечень утвержден постановлением Правительства Москвы от 26.12.2013 № 907-ПП «О внесении изменения в постановление Правительства Москвы от 29 ноября 2013 г. № 772-ПП».

С 1 января 2015 года налог на имущество в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость, обязаны будут уплачивать и организации, применяющие упрощенную систему налогообложения.

А 1 октября 2014 года Совет Федерации одобрил изменения в Налоговый кодекс РФ, определяющие порядок установления размера налога на имущество физических лиц на основе кадастровой оценки недвижимости.

В связи с чем, закон от 09.12.1991 № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» утрачивает свою силу, а в Налоговый кодекс РФ вводится новая глава, согласно которой представительные органы муниципальных образований и городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя с 2015 года получают право переходить к взиманию налога на недвижимость физических лиц с кадастровой стоимости жилья.

Налоговая ставка устанавливается в размере 0,1 процента в отношении жилых домов, жилых помещений, в том числе, находящихся в состоянии незавершенного строительства. Данные ставки могут быть уменьшены до нуля или увеличены, но не более, чем в три раза нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.

Таким образом, теперь не только земельный налог, но и налог на имущество организаций и на имущество физических лиц будут рассчитываться на основе кадастровой стоимости. В связи с этим, необходимость справедливой и ясной кадастровой оценки многократно возрастает, ведь собственники недвижимости также столкнутся с несовершенством методики определения кадастровой стоимости.

Следует отметить, что подход, основанный на идеях Давида Рикардо, можно использовать в отношении различного недвижимого имущества, способного генерировать доход его владельцу. Конечно, оценка кадастровой стоимости земельного участка будет отличаться от оценки торгового комплекса или квартиры (сдаваемой в аренду), но общая идея прямой взаимосвязи кадастровой стоимости от рентного дохода остается неизменной.

Последние изменения в имущественном налогообложении Российской Федерации приведут к увеличению поступлений в местные и региональные бюджеты, но возрастет и налоговая нагрузка на граждан Российской Федерации. Ведь исчисление налогов с кадастровой стоимости имущества приведет к тому, что платежи в бюджетную систему могут составить значительную для налогоплательщиков сумму.

Поэтому перед Правительством РФ стоит сложная задача: с одной стороны повышение доходности местных и региональных бюджетов, а с другой разумное увеличение налоговой нагрузки населения.

Если удастся создать гармоничную и ясную систему налогообложения недвижимости, без ущерба для граждан, а в особенности для среднего класса и социально незащищенных слоев населения, то собранные обязательные и безвозмездные платежи могут быть направлены на развитие инфраструктуры регионов и социальные программы, приводящие к увеличению качества жизни граждан Российской Федерации.

Список литературы:

1. Закон РФ «О налогах на имущество физических лиц» от 9 декабря 1991 года № 2003-1.
2. Земельный кодекс РФ: федеральный закон РФ от 25 октября 2001 года № 136-ФЗ: принят Государственной Думой 28 сентября 2001 года: одобрен Советом Федерации 10 октября 2001 года.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том 3. М.: Эксмо, 2011. — 1200 с.
4. Налоговый кодекс РФ, часть 2: федеральный закон РФ от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ: принят Государственной Думой 19 июля 2000 года: одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года.
5. Постановление Правительства Москвы «О внесении изменения в постановление Правительства Москвы от 29 ноября 2013 г. № 772-ПП» от 26.12.2013 № 907-ПП.
6. Приказ Минэкономразвития России «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)» от 22 октября 2010 года № 508.
7. Приказ Минэкономразвития России «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» от 20 июля 2007 года № 256.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное (перевод: П. Клюкин). М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
9. Федеральный закон РФ «О государственном кадастре недвижимости» от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ: принят Государственной Думой 4 июля 2007 года: одобрен Советом Федерации 11 июля 2007.

**РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ — ФАКТОР СНИЖЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Тимофеева Дарья Сергеевна

*студент 4 курса, кафедра экономики и менеджмента СТИ НИТУ МИСиС,
РФ, г. Старый Оскол
E-mail: dasha199412@mail.ru*

Тимофеева Елена Михайловна

*научный руководитель, канд. пед. наук, доцент кафедры экономики
и менеджмента СТИ НИТУ МИСиС,
РФ, г. Старый Оскол*

Российская металлургия, более 10 лет являющаяся крупным игроком на глобальном рынке металлургической продукции, демонстрирует достаточно устойчивое развитие. Россия занимает одно из ведущих мест в системе международной торговли металлом по масштабам производства, обеспечивая в натуральном выражении около 10 % оборота. Металлургия — это одна из основных базовых отраслей российской экономики, ориентированных на экспорт. В бюджет России отрасль приносит 5 % налоговых платежей, это достаточно весомо для государства.

Для того чтобы поддерживать и укреплять свои позиции в системе международной торговли металлом, требуется обращать внимание на возможность постоянного повышения конкурентоспособности отрасли, что в первую очередь связано со снижением себестоимости продукции. Ресурсосбережение при увеличении выхода готового продукта — это одна из таких возможностей.

В наше время это одна из самых важных и сложных проблем в отрасли металлургии, требующих решения. Процесс ресурсосбережения способствует разработке совокупности мер по бережливому и эффективному использованию имеющихся технологий производства. Данный процесс помогает росту эффективности экономики, повышению ее конкурентоспособности и снижению производственных затрат на металлургическом предприятии. В свою очередь производственные затраты представляют собой производственное потребление

ресурсов, совокупность которых составляет производственную себестоимость продукции (работ, услуг) [7].

В современных условиях развития металлургического производства актуальными являются задачи по разработке энерго- и ресурсосберегающих технологических режимов, приводящие к сокращению затрат на производство. К таким направлениям относятся исследования в области снижения потерь при производстве стали, в частности, снижения угара металла в печах нагрева при подготовке к обработке на прокатном стане [2].

Производству продукции на прокатных станах предшествует предварительный нагрев литой заготовки до 1200—1280⁰С. Однако, по мере роста температуры, в результате окисления происходит угар металла. Угар металла — это безвозвратные потери, которые значительно сокращают выход годной продукции и, соответственно, приводят к увеличению издержек производства. При нормальной работе нагревательных устройств угар металла составляет 1—2 % массы металла, а при неудовлетворительной их работе 4—5 %. Если учесть, что в процессе прокатки металл нагревается несколько раз, то можно принять угар в среднем 3—4 % от массы металла [6; 3].

В результате проведенных лабораторных исследований на кафедре ММТ СТИ НИТУ «МИСиС» было предложено защитное покрытие сокращающее угар на 35—40 % [1]. Ниже представлены данные экспериментальных исследований, отражающие изменение массы образца при его прохождении по зонам печи нагрева (таблица 1). Как можно увидеть, прирост массы образца, покрытого защитным покрытием меньше. Это значит, что меньшее количество железа было подвержено окислению и при взаимодействии с кислородом образовалось меньшее количество оксидов железа (окалины). Учитывая, что после нагрева, все образующиеся оксиды (окалина) подвергаются удалению с поверхности заготовки, то и потери массы на образце, покрытом защитным покрытием, будут меньше, а значит увеличиться выход годного продукта [4].

Таблица 1.

Изменение масс образцов по зонам нагрева

№ зон нагрева	Образец 1, г	Образец 2, г	Изменение массы 1 образца, %	Изменение массы 2 образца, %
	127	117,7		
1	127,4	118	0,31	0,25
2	128,2	118,5	0,62	0,17
3	128,9	118,7	0,55	0,17
4	129,7	119,3	0,62	0,43
5	130,1	119,4	0,31	0,08
6	130,5	119,7	0,31	0,25
Итого	130,5	119,7	2,76	1,7

Изменение массы образцов после удаления окалины представлено ниже и соответствует 0,025 % от первоначальной массы заготовки. Таким образом, образование окалины (угара) снижается на 0,025 % или выход годного продукта увеличивается на ту же самую величину (таблица 2).

Таблица 2.

Изменение массы образцов после нагрева

Параметр	Образец без покрытия	Образец с покрытием	Отклонение
Масса образца исходная, г.	979,2	979,2	-
Масса образца после нагрева, г.	980,4	980,1	-0,3
Масса образца после очистки от окалины, г.	975,45	977,95	+2,5
Изменение массы, г.	-3,75	-1,25	+2,5
Изменение массы, %	-0,383	-0,128	+0,25

Определим экономический эффект от применения защитного покрытия в условиях ОАО «ОЭМК» [7].

1. Расчет затрат на защитное покрытие.

На ОАО ОЭМК исходная заготовка имеет геометрические размеры 300*360 мм при различной длине заготовки. Определим расход защитного покрытия на 1 тонну заготовки. При плотности стали 7800 кг/м³, 1 тонна заготовки такого сечения (300*360 мм) будет иметь длину:

$$L=1000\text{кг}/7800\text{кг}/\text{м}^3/(0,3\text{м}*0,36\text{м})=1,187\text{м}. \quad (1)$$

Площадь покрытия 1 тонны исходной заготовки будет рассчитываться как:

$$S = (0,3\text{м} + 0,6\text{м}) * 2 * 1,187\text{м} = 2,1366\text{м}^2. \quad (2)$$

Расход защитного покрытия на 1 м² составляет 150 г. Учитывая рыночную стоимость данного покрытия (9000 руб/т), затраты на покрытие 1 тонны заготовки составят:

$$2,1366\text{м}^2 / \text{т} * 0,00015\text{т} / \text{м}^2 * 9000\text{руб} / \text{т} = 2,88\text{руб} / \text{т}. \quad (3)$$

Рассчитаем расход защитного покрытия на 1 тонну готового проката, при том, что расходный коэффициент при производстве проката составляет в среднем 1050 кг/т:

$$2,88 * 1,05 = 3,02\text{руб} / \text{т} \quad (4)$$

2. Расчет эффекта от увеличения выхода годной продукции

Цена реализации 1 тонны готового проката составляет в среднем 16000 руб/т. Максимальная цена реализации окалины металлургической с содержанием железа 70 % — 1500 руб/т. При этом для исключения возможного завышения эффекта, предположим, что все увеличение выхода годной продукции будет за счет снижения образования окалины. В этом случае снижение образования окалины с каждой тонны произведенной готовой продукции будет рассчитываться как:

$$1000 * 0,25 / 0,7 * 100 = 3,57 \text{ кг} / \text{т}, \quad (5)$$

0,25 — % изменения образования окалины,

0,7 — доля содержания железа в окалине,

При этом увеличение выхода годного проката на 1 тонну:

$$1000\text{кг} * 0,0025 = 2,5\text{кг}. \quad (6)$$

Эффект от увеличения выхода годного:

$$(16000*2,5/1000-3,57*1500/1000)=34,6\text{руб/т.} \quad (7)$$

3. Расчет эффекта от применения защитного покрытия

$$\mathcal{E}=34,6\text{руб/т}-3,02\text{руб/т}=31,58\text{руб/т} \quad (8)$$

При годовом производстве проката в объеме 2 млн. т., эффект составит:

$$2000000\text{т}*31,58\text{руб/т}=63,160\text{тыс.руб.} \quad (9)$$

Определим влияние внедрения данного мероприятия на величину производственных затрат:

$$ATC_2 = ATC_1 * a + \frac{ATC_1 * b * Q_1}{Q_2} \quad (10)$$

где: ATC_1 к ATC_2 — отношение совокупных издержек к объему выпуска продукции, т.е. себестоимость единицы продукции, руб.

a — удельный вес переменных затрат в общих издержках (для ОАО ОЭМК — 62 % или 0,62)

b — удельный вес постоянных затрат в величин общих затрат на производство продукции (для ОАО ОЭМК составляет 38 % или 0,38)

Q_1, Q_2 — объемы до и после производства продукции после проведение мероприятия

$$ATC_2 = 16000*0,62 + \frac{16000*0,38*2000000}{2005000} = 15985(\text{руб/т}) \quad (11)$$

Таким образом, снижение общей себестоимости продукции составляет 15 руб/т. Учитывая, что доля производственных затрат в общей себестоимости в условиях ОАО ОЭМК — 93,3 %, можно отметить снижение уровня производственных затрат на производство 1т. продукции на 14 рублей.

Эффект от применения данной ресурсосберегающей технологии без учета стоимости установки по нанесению покрытия и расходов на потребление энергоресурсов и оплаты труда работников составит порядка 30 млн. рублей в год.

Необходимо отметить важность поиска подобных решений, позволяющих получить преимущества металлургического предприятия в конкурентной борьбе в сложившейся экономической и политической международной ситуации.

Список литературы:

1. Гришина Е. Полимерные покрытия для стали: эффективная защита/ Е. Гришина// «Сталь». — № 11 — 2009. — с. 55—58.
2. Гутенев В. Катаем и льем по-старинке / Российская газета. — 2013. — № 15. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165502/?frame=1#p31(дата обращения 19.11.2014).
3. Дефекты и качество рельсовой стали: Справ. изд./ Павлов В.В., Темлянец М.В., Корнева Л.В. и др. М.: Теплотехник, 2006 — 218 с.
4. Евдокимова Л.О., Слесарева Л.С. Инновационный менеджмент, СПб, Андреевский издательский дом, 2005 — 168 с.
5. Исследование угара углеродистой стали в нагревательных печах перед прокаткой Лесунов С.С., Бредихина К.Н., Рязанов А.И., Тимофеева Д.С. «научное сообщество студентов XXI столетия. Технические науки»: Электронный сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. Новосибирск: Изд. «СибАК». 2013. — № 8(11) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/Technic/8\(11\).pdf.-c.121-126](http://www.sibac.info/archive/Technic/8(11).pdf.-c.121-126)
6. Колпаков С.В. Перспективы развития мировой экономики // Вестник РАЕН. — 2006. — № 3. — С. 3—7.
7. Приказ Минпромторга России от 05.05.2014 № 839 «Об утверждении Стратегии развития черной металлургии России на 2014—2020 годы и на перспективу до 2030 года и Стратегии развития цветной металлургии России на 2014—2020 годы и на перспективу до 2030 года» — 2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа.—URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165502/?frame=1#p31(дата обращения 20.11.2014).

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫДЕЛЕНИЯ ПОЛОС ДЛЯ ДВИЖЕНИЯ МАРШРУТНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

Титова Александра Александровна
студентка-магистрант 1 курса, кафедра «Агроинженерия»
ФГБОУ ВПО «ТГТУ»,
РФ, г. Тамбов
E-mail: alexsa_555@mail.ru

Ивлев Виктор Юрьевич
студент-магистрант 1 курса, кафедра «Организация перевозок
и безопасность дорожного движения» ФГБОУ ВПО «ТГТУ»,
РФ, г. Тамбов
E-mail: www.victor.pshenihniy_7@mail.ru

В данной работе представлен экономический расчет эффективности проекта по выделению крайних левый полос для движения по ним только маршрутного пассажирского транспорта.

Сначала определим виды работ и их стоимость (таблицы 1 и 2).

Таблица 1.

Виды работ проектируемых мероприятий

№ п/п	Виды работ	Объем работ
1	Строительство остановочных пунктов	расширение подхода к перекрестку; строительство островков безопасности; реконструкция светофорного объекта; установка ограждений
2	Строительство остановочных пунктов с подземными пешеходными переходами	расширение участка дороги; строительство островков безопасности; установка ограждений; строительство подземного пешеходного перехода
3	Нанесение разметки	сплошная линия (1.1, 1.2.1); штриховая линия (1.5, 1.6); линия 1.11; стоп-линия (1.12); "зебра" (1.14.1); стрелки (1.18); разметка в виде буквы "А" (1.23)
4	Установка знаков	место остановки автобуса (5.16); подземный пешеходный переход (6.6); поворот налево запрещен (3.18.2); разворот запрещен (3.19); движение по полосам (5.15.1); полоса для МПТ (5.14, 5.14.1); пешеходный переход (5.19.1, 5.19.2)

Составим смету затрат на все мероприятия с указанием сумм в рублях.

Таблица 2.

Стоимость проектных строительного-монтажных работ [1, 2]

№ п/п	Наименование работ	Ед. изм	Кол-во	Цена за единицу, руб.	Строительные работы, руб.	Монтажные работы	Итого, руб.
1.	Расширение подхода к перекрестку	м ²	1960	500	450	-	1,862 млн.
2.	Расширение участка дороги	м ²	1715	500	450	-	1,630 млн.
3.	Снятие старого бордюра	м.п.	4410	-	-	200 руб./м.п.	0,882 млн.
4.	Установка нового бордюрного камня	м.п.	6400	-	-	550 руб./м.п.	3,520 млн.
5.	Строительство островков безопасности	м ²	3115	500	450	-	2,960 млн.
6.	Реконструкция светофорного объекта	шт.	4	-	100000	-	0,400 млн.
7.	Установка ограждений	м.п.	890	-	-	500 руб./м.п.	0,445 млн.
8.	Строительство подземного пешеходного перехода	шт.	7	40 млн.	-	-	280 млн.
9.	Нанесение линии разметки	м.п.	39200	-	-	100 руб./м.п.	3,920 млн.
10.	Стрелки	шт.	150	-	-	500 руб./м.п.	0,075 млн.
11.	Установка знаков	шт.	232	850	3500	500 руб./шт.	1,125 млн.
Итого				296,8 млн.			

Рассчитаем время, которое теряют транспортные средства на регулируемых перекрестках.

На пересечениях дорог с жестким программным регулированием затраты времени транспортными средствами за год определяются по формуле:

$$T_p = 365 \cdot (N_{гл} + N_{вт}) \cdot t_0 / 3600 \cdot K_n, \text{ авт/ч} \quad (1)$$

где: $N_{гл}$, $N_{вт}$ — интенсивность движения соответственно по главной и второстепенной дороге в час "пик", ед/ч;

t_0 — средняя задержка одного автомобиля, сек.

$$T_p^{сущ} = 365 \cdot (1600 + 456) \cdot 32,2/3600 \cdot 0,1 = 67122,7 \text{ авт/ч}$$

Величина средней задержки определяется по формуле (при заданной величине цикла):

$$t_0 = \sum_1^m t_{0i} \cdot N_i / \sum_1^m N_i, \quad (2)$$

где: N_i — количество автомобилей, проходящих перекресток в час «пик» в одной фазе в данном направлении, ед/ч;

m — количество фаз регулирования;

t_{0i} — средняя задержка транспортных средств в одной фазе, в одном направлении, с.

$$t_0 = \frac{30 \cdot 1600 + 39,8 \cdot 456}{1600 + 456} = 32,2 \text{ с}$$

При заданной величине цикла величина задержки в фазе определяется по формуле:

$$t_{0i} = [(T_{ц} - t_{zi})^2 / (2 \cdot T_{ц}) + t_{pi}], \text{ с}, \quad (3)$$

где t_p — средняя задержка одного автомобиля при разъезде очереди, с. [3, с. 47]

$$t_{0i \text{ гл}} = [(120 - 60)^2 / (2 \cdot 120) + 15] = 30 \text{ с}$$
$$t_{0i \text{ вт}} = [(120 - 35)^2 / (2 \cdot 120) + 9,7] = 39,8 \text{ с}$$

Количество автомобилей в очереди l_0 в расчете на одну полосу движения определяют по формуле:

$$l_0 = N \cdot (T_{ц} - t_s) / (3600 \cdot n), \quad (4)$$

где: N — интенсивность движения по данной дороге, авт/ч;

$T_{ц}$ — длительность цикла светофора, с;

t_{zi} — длительность зеленого сигнала светофора, с;

n — количество полос движения.

$$l_{огл} = 1600 \cdot (120 - 60) / (3600 \cdot 3) = 8,9$$

$$l_{овт} = 456 \cdot (120 - 35) / (3600 \cdot 2) = 5,4$$

Таблица 3.

Средняя задержка одного автомобиля при разъезде очереди

Кол-во автомобилей в очереди на одной полосе, ед	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Величина задержки, с	3,2	4,8	6,2	8	9,7	11	12,5	14	15	16	17

Так как в проектируемых условиях существенных изменений не возникнет, то примем:

$$T_p^{пр} = 365 \cdot (1600 + 456) \cdot 32,2 / 3600 \cdot 0,1 = 67122,7 \text{ авт/ч}$$

$$C_p = T_p^{сущ} - T_p^{пр} = 67122,7 - 67122,7 = 0 \text{ авт/ч}$$

Далее определим затраты, связанные с нахождением пассажиров в пути при различных способах организации дорожного движения. Они определяются на основе расчета времени, теряемого транспортными средствами $T_{тр}$.

Стоимость времени, теряемого пассажирами за год:

$$C_{пас}^{сущ} = T_{тр} \cdot S_{ч-ч} \cdot (d_a \cdot V_a \cdot \eta_a + d_l \cdot V_l \cdot \eta_l), \text{ руб.}, \quad (5)$$

где: $T_{тр}$ — потери времени всех транспортных средств, авт./ч;

d_a, d_l — доля автобусов и легковых автомобилей в транспортном потоке;

V_a, V_l — номинальная вместимость автобусов и легковых автомобилей (определяется в зависимости от марки транспортного средства);

η_a, η_l — средний коэффициент наполнения автобусов и легковых автомобилей (для автобусов — 0,8; для легковых — 0,3);

$S_{ч-ч}$ — средняя величина потерь, приходящаяся на один час пребывания в пути пассажиров и пешеходов (принимается 10 руб.) [3, с. 54].

Расчет выполняется для существующего ($C^{сущ}$) и проектируемого ($C^{пр}$) условий, затем определяется экономия от снижения времени пассажирами:

$$T_{\text{пас}} = C_{\text{пас}}^{\text{сущ}} - C_{\text{пас}}^{\text{пр}}, \text{ руб.} \quad (6)$$

$$C_{\text{пас легк}}^{\text{сущ}} = (365 \cdot 1400 \cdot 5 \cdot 0,3 \cdot 5,6 \cdot 10) / 0,1 \cdot 10 = 42924000 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{пас авт}}^{\text{сущ}} = (365 \cdot 237,5 \cdot 110 \cdot 0,8 \cdot 5,6 \cdot 10) / 0,1 \cdot 10 = 427196000 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{пас легк}}^{\text{пр}} = (365 \cdot 1400 \cdot 5 \cdot 0,3 \cdot 5,6 \cdot 10) / 0,1 \cdot 10 = 42924000 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{пас легк}}^{\text{пр}} = (365 \cdot 237,5 \cdot 110 \cdot 0,8 \cdot 5,6 \cdot 10) / 0,1 \cdot 20,8 = 205382692,3 \text{ руб.}$$

При расчете затрат времени пассажиров принят автобус номинальной вместимостью 110 человек, легковые автомобили — 5 человек.

$$T_{\text{пас}} = (42924000 + 427196000) - (42924000 + 205382692,3) = 221813307,7 \text{ руб.}$$

Далее определим затраты, связанные с загрязнением воздуха. Потери от загрязнения воздуха вредными веществами, поступающими в атмосферу с отработавшими газами от двигателей автомобилей в течение года на определенном участке транспортной магистрали можно определить по формуле:

$$C_3 = ((0,365 \cdot L \cdot N_{\text{пик}} \cdot m) / K_n) \cdot \sum_1^n D_{\text{уд}i} \cdot C_{\text{уд}i} \cdot b_i, \text{ руб.}, \quad (7)$$

где: L — длина магистрали, км;

$N_{\text{пик}}$ — интенсивность движения автомобилей в час «пик», авт/ч;

K_n — коэффициент неравномерности движения (рекомендуется принимать равным 0,1) [3, с. 50];

$D_{\text{уд}i}$ — удельный выброс i -го вредного вещества (выбирается для каждого автомобиля), т/1000 км пробега;

$C_{\text{уд}i}$ — удельный ущерб выброса i -го вредного вещества, руб./т (окись углерода, окислы азота, углеводороды);

b_i — коэффициент, учитывающий влияние технического состояния транспортного средства на выброс вредных веществ (при отсутствии данных равен 1);

m — коэффициент, учитывающий увеличение расхода топлива при движении с частыми остановками.

$$m = (142/l_{cp}) + 1 \quad (8)$$

где l_{cp} — среднее расстояние между остановками, м.

$$C_{з\text{ легк}}^{сущ} = ((0,365 \cdot 5,6 \cdot 1400 \cdot 1,355)/0,1) \cdot (0,04 \cdot 2000 \cdot 1 + 0,035 \cdot 6000 \cdot 1 + 0,0029 \cdot 5400 \cdot 1) = 11853425,8 \text{ руб.}$$

$$m = (142/400) + 1 = 1,355$$

$$C_{з\text{ авт}}^{сущ} = ((0,365 \cdot 5,6 \cdot 100 \cdot 1,355)/0,1) \cdot (0,01 \cdot 2000 \cdot 1 + 0,008 \cdot 6000 \cdot 1 + 0,007 \cdot 5400 \cdot 1) = 791551,7 \text{ руб.}$$

Так как в проектируемых условиях существенных изменений не возникнет, то примем $C_з^{сущ} = C_з^{пр}$.

$$T_з = C_з^{сущ} - C_з^{пр} = (11853425,8 + 791551,7) - (11853425,8 + 791551,7) = 0 \text{ авт/ч}$$

Таблица 4.

Распределение ущерба от загрязнения воздушного бассейна по отраслям народного хозяйства

Отрасль народного хозяйства	Ущерб от загрязнения воздушного бассейна	
	%	млн. руб.
Здравоохранение	50	9,88
Коммунальное хозяйство	31	6,12
Промышленность	7	1,38
Сельское и лесное хозяйство	12	2,38
Всего	100	19,76

Из таблицы видно, что наибольший ущерб от выброса автомобилей наносится здравоохранению — 9,88 млн. руб.

Далее определим экономию от снижения ущерба, связанного с дорожно-транспортными происшествиями. В случае наличия статистической информации о количестве пострадавших в ДТП и тяжести, полученных ими травм оценка ущерба от ДТП производится методом суммирования потерь по формуле:

$$C_{дтп} = N_{п} \cdot Y_{п} + N_{р} \cdot Y_{р} + N_{м} \cdot Y_{м}, \text{ руб.}, \quad (9)$$

где: $N_{п}$, $N_{р}$ — количество погибших и раненых людей;

$N_{м}$ — общее количество ДТП;

$Y_{п}, Y_{р}$ — ущерб от гибели или ранения одного человека;

$Y_{м}$ — ущерб, связанный с ликвидацией ДТП.

$$C_{дтп}^{сущ} = 3 \cdot 2196,8 + 109 \cdot 70,55 + 80 \cdot 63,11 = 19329 \text{ тыс. руб.}$$

$$Y_{м} = П_{тр} + П_{д} + П_{гр} + П_{п} + П_{с} \quad (10)$$

$$Y_{м} = 40,31 + 1,27 + 5,2 + 9,13 + 7,2 = 63,11 \text{ тыс. руб.}$$

В проектируемых условиях значение ущерба от ДТП определяется по формуле:

$$C_{дтп}^{пр} = C_{дтп}^{сущ} \cdot K_{п1} \cdot K_{п2} \cdot \dots \cdot K_{пn}, \quad (11)$$

где $K_{п}$ — коэффициент снижения потерь от ДТП [3, с. 94].

$$C_{дтп}^{пр} = 19329 \cdot 0,35 \cdot 0,65 \cdot 0,35 = 1539 \text{ тыс. руб.}$$

$$T_{дтп} = C_{дтп}^{сущ} \cdot (1 - K_{п1} \cdot K_{п2} \cdot \dots \cdot K_{пn}) \quad (12)$$

$$T_{дтп} = 19329 \cdot (1 - 0,35 \cdot 0,65 \cdot 0,35) = 17802 \text{ тыс. руб.}$$

Далее определим затраты, связанные с эксплуатацией оборудования и дорожных сооружений. Затраты на техобслуживание и текущий ремонт:

$$I_{р} = K \cdot n_{п}, \text{ руб.}, \quad (13)$$

где: K — суммарные капитальные вложения;

$n_{п}$ — норма отчислений за текущий ремонт (5 % для технических средств регулирования) [3, с. 83].

$$I_{р} = 5,065 \cdot 0,05 = 0,298 \text{ млн. руб.}$$

Амортизационные отчисления:

$$I_{а} = (5,965 - 0,5065)/6 = 0,894 \text{ млн. руб.}$$

Суммарные затраты по эксплуатации оборудования на первый год эксплуатации:

$$I_1 = I_p + I_a, \text{ руб.} \quad (14)$$

$$I_1 = 0,298 + 0,894 = 1,192 \text{ млн. руб.}$$

Годовые затраты на содержание, профилактический и капитальный ремонт подземных пешеходных переходов можно определить в процентах их балансовой стоимости:

$$C_H = K \cdot n, \quad (15)$$

где n — годовая норма отчислений на ремонт и содержание сооружений (2,5—3 %).

$$C_H = 280 \cdot 0,03 = 8,4 \text{ млн. руб.}$$

Текущие затраты до внедрения мероприятий определяются по следующей формуле:

$$C^{\text{сущ}} = C_p^{\text{сущ}} + C_{\text{пас}}^{\text{сущ}} + C_z^{\text{сущ}} + C_{\text{дтп}}^{\text{сущ}} \quad (16)$$

$$C^{\text{сущ}} = 67122,7 + (42924000 + 427196000) + 19760000 + 19329000 = 509276122,7 \text{ руб.}$$

Текущие затраты после внедрения мероприятий (без учета затрат на эксплуатацию):

$$C^{\text{пр}} = C_p^{\text{пр}} + C_{\text{пас}}^{\text{пр}} + C_z^{\text{пр}} + C_{\text{дтп}}^{\text{пр}} \quad (17)$$

$$C^{\text{пр}} = 67122,7 + (42924000 + 205382692,3) + 19760000 + 1539000 = 269672815 \text{ руб.}$$

Капитальные вложения на осуществление мероприятий 296,8 млн. руб.

Положительный результат на первый год эксплуатации составит:

$$P_1 = C^{\text{сущ}} - C^{\text{пр}} = 509276122,7 - 269672815 - 1192000 - 8400000 = 230 \text{ млн. руб.}$$

Коэффициент роста результата и затрат при ежегодном приросте интенсивности 2 %: $K_p = 1 + 0,12 \cdot 2 = 1,24$ [3, с. 84].

Результат и затраты на второй год эксплуатации:

$$P_2 = P_1 \cdot K_p = 230 \cdot 1,24 = 285,2 \text{ млн. руб.}$$

$$I_2 = I_1 \cdot K_p = 1,192 \cdot 1,24 = 1,48 \text{ млн. руб.}$$

Аналогично определяются затраты последующих лет эксплуатации (результат предыдущего года умножают на коэффициент K_p).

Нормативный коэффициент экономической эффективности (E_n) можно принять равным 0,3 ($E_n = 0,3$) [3, с. 85].

Тогда норма дисконта составит:

$$\alpha = 1/1,3^t, \quad (18)$$

где t — порядковый номер года от нулевого до второго.

$$\alpha_1 = 1/1,3^1 = 0,77; \alpha_2 = 1/1,3^2 = 0,59$$

Для расчета показателя экономического эффекта за 6 лет эксплуатации составляем таблицу 5.

Таблица 5.

Расчет показателя экономического эффекта за 6 лет эксплуатации

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя в руб. за годы эксплуатации						
		0	1	2	3	4	5	6
1	Затраты, отток денежных средств	296,8 млн.	1,192 млн.	1,48 млн.	1,84 млн.	2,28 млн.	2,82 млн.	3,49 млн.
2	Положительный результат от внедрения мероприятий	-	230 млн.	285,2 млн.	353,6 млн.	438,5 млн.	543,8 млн.	674,3 млн.
3	Норма дисконта	1	0,77	0,59	0,46	0,35	0,27	0,21
4	Дисконтированные затраты	296,8 млн.	0,92 млн.	0,87 млн.	0,85 млн.	0,8 млн.	0,76 млн.	0,73 млн.
5	Дисконтированный результат	0	211,6 млн.	168,3 млн.	162,7 млн.	153,5 млн.	146,8 млн.	141,6 млн.
6	Чистый дисконтированный доход	-296,8 млн.	210,7 млн.	167,4 млн.	161,8 млн.	152,7 млн.	146 млн.	140,9 млн.
7	Показатель экономического эффекта	-296,8 млн.	-86,1 млн.	81,3 млн.	243,1 млн.	395,8 млн.	541,8 млн.	682,7 млн.

Вывод: за 6 лет эксплуатации эффект составит 682,7 млн. руб., окупаемость затрат наступит во втором году эксплуатации, следовательно, мероприятие экономически эффективно.

Все основные технико-экономические показатели проекта сведем в таблицу 6.

Таблица 6.

Основные технико-экономические показатели проекта

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Величина показателей	
			Существующие условия	Проектируемые условия
1	Капитальные вложения, всего (в т. ч. фонд заработной платы)	руб.	-	296,8 млн.
2	Затраты, связанные с задержками транспортных средств	руб.	0,067 млн.	0,067 млн.
3	Затраты, связанные с нахождением в пути пассажиров - на автобусах - на легковом транспорте	руб.	427,196 млн. 42,924 млн.	205,38 млн. 42,924 млн.
4	Затраты, связанные с загрязнением воздуха		19,76 млн.	19,76 млн.
5	Ущерб от ДТП	руб.	19,329 млн.	1,539 млн.
6	Затраты, связанные с эксплуатацией оборудования и дорожных сооружений	руб.	-	1,192 млн.
7	Итого годовые потери	руб.	509,28 млн.	269,67 млн.
8	Годовой экономический эффект	руб.	-	230 млн.
9	Показатель экономического эффекта	руб.	-	81,3 млн.
10	Срок окупаемости	год	-	2

Список литературы:

1. Главное управление дорожного строительства [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gosds.ru> (дата обращения: 12 ноября 2014).
2. Инновационные дорожные технологии [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.razmetka.biz/Дорожная_разметка (дата обращения: 12 ноября 2014).
3. Лавриков И.Н. Экономическая оценка эффективности инвестиций в области обеспечения безопасности дорожного движения: учебное пособие. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2010. — 102 с.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В СФЕРЕ ЖКХ И МАЛОЭТАЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Трутнева Ирина Сергеевна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ, РФ, г. Курган
E-mail: alyamkina.i@mail.ru*

Арутюнян Кнарлик Григоровна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ, РФ, г. Курган
E-mail: arutyunyanknarik@mail.ru*

Екимова Анастасия Николаевна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента КГУ, РФ, г. Курган
E-mail: ekimova-92@mail.ru*

Шешукова Наталья Яшаяевна

научный руководитель, ст. преподаватель КГУ, РФ, г. Курган

Энергоэффективность — рациональное использование топливно-энергетических ресурсов.

Энергосбережение — направленный комплекс мер, основной целью которого является сокращение объема энергии, потребляемой от внешних источников. А это, в свою очередь, приводит к более рациональному потреблению энергии, причем на всех этапах ее преобразования и использования — от природных энергоресурсов до конечного потребителя [1].

Обычно основным индикатором энергоэффективности служит энергоемкость. Снижение энергоемкости может происходить по причине совершенствования технологий, изменения параметров загрузки производственного оборудования и за счет структурных сдвигов в экономике.

Ресурсная поддержка федерального правительства в сфере повышения энергоэффективности в 1992—2008 гг. оказалась совершенно не адекватной масштабу поставленных задач. Соответствующая политика в России на федеральном уровне носила фрагментарный характер.

В 2009 году был принят новый федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» и система нормативно-правовых актов, позволяющих реализовать его положения [5].

Что касается Целевой программы Курганской области «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Курганской области на период до 2015 года», в целом она позитивная, в ней представлен план повышения энергоэффективности Курганской области, но цели по осуществлению данной программы не выполняются [3].

Мешают повышению энергоэффективности в системах теплоснабжения:

- недостаток информации;
- несовершенство методологий тарифообразования;
- отсутствие возможностей для регулирования уровня потребления;
- юридический статус и организационная структура;
- отсутствие межсекторальной и внутрисекторальной координации.

Оснащенность приборами учета потребляемых энергоресурсов в России находится на относительно низком уровне.

На сегодняшний день около половины жилья в России составляют малоэтажные здания, в недалеком будущем их доля составит около 75 %.

Раньше в частном секторе в основном дома строились без применения теплоизолирующих систем. В связи с этим жильцы таких домов несли большие денежные средства на обогрев жилья. Но в настоящее время появился большой выбор различных видов теплоизоляции, за счет которых можно уменьшить отток тепла из дома, а соответственно сократить потерю денежных средств, которые расходуются для отопления улиц [4].

Хорошо, если есть возможность провести магистральный газ. Если же такой возможности нет, то существуют альтернативные варианты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Альтернативные источники отопления и затраты при их использовании

	Расход для производства 1 кВт тепла	Стоимость производства 1 кВт тепла	Общая стоимость за отопительный сезон
Магистральный газ	0,1176 м ³	0,52 руб/кВт	26208 руб
Тепловой насос воздушно-водяного типа Octorus IS	0,28 кВт/ч	0,714 руб/кВт	35985 руб
Котел на сжиженном газе	0,1 кг/ч	2,3 руб/кВт	115920 руб

Электрический котел	1 кВт/час	2,5 руб/кВт	126000 руб
Котел на дизельном топливе	0,1 литр/ч	2,8 руб/кВт	141120 руб

Более низкие затраты будут при использовании тепловых насосов воздушно-водяного типа, так как они не требуют отдельного помещения для котельной, а монтаж наиболее прост и занимает мало времени.

Более высокие первоначальные затраты будут при использовании котлов, работающих на магистральном газе, дизельном или твердом топливе, так как стоимость котлов одинаково класса очень близка и без дымохода не обойтись.

Самым актуальным является использование комбинированных котлов, которые могут работать на электричестве, газе, жидком или твердом топливе, с возможностью автоматического перехода на различные виды топлива.

Самое дорогое отопление — отопление с помощью дизельного топлива.

Таким образом, по затратам на отопление тепловой насос уступает только системам отопления с использованием магистрального газа.

В таблице 2 представлены затраты при использовании тепловых котлов, работающих на различных источниках топлива.

Таблица 2.

Затраты при использовании тепловых котлов, работающих на различных источниках топлива

Тепловые котлы:	Расход для производства 1 кВт тепла	Стоимость производства 1 кВт тепла	Общая стоимость за отопительный сезон
на дровах	0,4 кг/час	0,8 руб/кВт	40320 руб
на угле	0,2 кг/час	1,2 руб/кВт	60480 руб
на пеллетах	0,2 кг/час	1 руб/кВт	40000-50000 руб

Стоимость 1 тонны пеллет в Кургане составляет около 4500—5000 руб. Теплотворная способность 1 кг пеллет = 5 кВт/час, а это в 1,5 раза больше чем у дров. Содержание энергии в одном килограмме пеллет равняется энергии, содержащейся в половине литра жидкого топлива.

Пеллеты производятся без применения каких-либо химических добавок, что и обеспечивает экологическую чистоту топлива. То есть это те же самые дрова, сформированные в удобную для транспортировки, хранения

и применения форму. В качестве склеивающей составляющей используется природный компонент древесины — лигнин, который при достижения определенной температуры склеивает частицы [2].

Что же касается строительства домов, то энергоэффективные дома на 15 % дороже в строительстве, но на 60—70 % дешевле в эксплуатации.

Примерная стоимость строительства энергоэффективного дома составляет 2514400 руб., когда обычного — 2100000 руб.

Например, считается, что в настоящее время затраты на постройку пассивного дома на 15—25 % выше, чем затраты на постройку стандартного здания, но через несколько лет эта разница составит менее 10 %.

В таблице 3 представлены расходы на содержание стандартного дома площадью 150 м², обогреваемого газом, а также дома с такой же площадью, но с применением энергосберегающих технологий (энергоэффективного дома).

Таблица 3.

Сравнение расходов на эксплуатацию по двум видам домов

Расходы	Обычный дом	Энергоэффективный дом
На обогрев дома	144 кВт/м ² /ч	44 кВт/м ² /ч
На нагрев воды	30 кВт/м ² /ч	30 кВт/м ² /ч
На работу электроприборов	26 кВт/м ² /ч	26 кВт/м ² /ч
Итого:	200 кВт/м ² /ч	100 кВт/м ² /ч

По приведенным данным видно, что при эксплуатации энергоэффективного дома расходы сокращаются в 2 раза.

Таким образом, можно сказать, что энергоэффективность жилищного фонда России в целом низкая. Самой главной причиной данной проблемы является недостаток информации и недоиспользование имеющихся ресурсов. Несмотря на наличие Закона об энергосбережении и огромного количества подзаконных актов, необходимо создать в масштабах государства реальный полномасштабный процесс, в котором все предполагаемые участники были бы заинтересованы в конечных результатах.

Все программы по целевым показателям ориентированы на сокращение энергоемкости к 2020 году на 40 % за счет энергосбережения (в отличие от Госпрограммы, где на долю энергосбережения приходится лишь 13,5 %).

По содержанию и перечню мероприятий практически ни одна программа не обеспечивает достижение этих результатов, а во многих программах вообще отсутствуют хоть какие-то мероприятия с оценкой эффективности.

Необходимо разработать и создать действенный механизм стимулирования деятельности энергосервисных компаний, который позволил бы заинтересовать производителя и потребителя энергоресурсов и привлечь отечественных и зарубежных инвесторов к выполнению этих работ.

На примере данной работы показано, что экономить энергию возможно, и это не так сложно сделать.

Список литературы:

1. Клименко А.В. Энергосбережение в теплоэнергетике и в теплотехнологиях: учебник для вузов / Данилов О.Л., Гаряев А.Б., Яковлев И.В. и др.; под ред. Клименко А.В. М.: Издательский дом МЭИ, 2010. — 424 с.
2. Пеллеты. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pandia.org/text/78/009/76786.php> (дата обращения 1.12.2014).
3. Постановление от 14 октября 2013 г. № 492 О государственной программе Курганской области «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Курганской области на период до 2015 года и на перспективу до 2020 года». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ind.kurganobl.ru/assets/files/programma_energo.pdf (дата обращения 1.12.2014).
4. Теплоизоляционные системы малоэтажных зданий. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vash-terem.ru/Теплоizolyatsiya-doma/Теплоizolyatsionnyie-sistemyi-maloetazhnyih-zdaniy.html> (дата обращения 1.12.2014).
5. Федеральный закон РФ от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

МОНИТОРИНГ ЗАНЯТОСТИ ВЕТЕРАНОВ ЛОКАЛЬНЫХ ВОЙН (НА ПРИМЕРЕ СЛАВЯНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

Туз Наталья Викторовна

*студент 3 курса направления подготовки «Педагогическое образование»,
Профиль «Экономика», профиль «Право»,
РФ, г. Славянск-на-Кубани
E-mail: tuz-natali@mail.ru*

Тумасян Люсик Мушеговна

*студент 3 курса направления подготовки «Педагогическое образование»,
Профиль «Экономика», профиль «Право»,
РФ, г. Славянск-на-Кубани
E-mail: honey.lyusik@mail.ru*

Махненко Анна Яновна

*канд. экон. наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянск-на-Кубани,
РФ, г. Славянск-на-Кубани*

Ветераны локальных войн — довольно разнородная социально-демографическая группа. При проведении мониторинга, было исследовано более двухсот ветеранов локальных войн, проживающих в Славянске-на-Кубани и Славянском районе. В их состав входят люди от 28 лет и до 77 лет. Естественно, что уровень образования, интеллектуальная сохранность, мотивация, интересы, социально-экономическое положение у них существенно различаются.

В настоящее время не все ветераны и участники войны могут в достаточной мере удовлетворить свои социальные потребности, но и первичные, физиологические или витальные. Исходя из этого основное большинство ветеранов локальных войн, несмотря на то, что многие должны уже выйти на пенсию по выслуге, вынуждены работать. Это является следствием низкой пенсии и отсутствием экономической поддержки со стороны государства.

Стоит отметить и то, что не все работодатели желают видеть в своем подчинении человека, который проходил службу в «горячих точках». Раньше

ветеранов локальных войн старались брать на работу в первую очередь. Ими гордились, ставили в пример. А сейчас при трудоустройстве стараются не говорить о том, что воевали в «горячих точках». Мало того, что предпочтения не отдадут — отказывают сразу по любой причине, а то и совсем без причин [1]. Существует стереотип, что раз воевал, то с психикой не всё в порядке или проблемы со здоровьем. Данная категория людей хочет приносить пользу своей стране, и когда оказываются не у дел, всеми забытые, наедине с проблемами, отчаиваются и разочаровываются во всём. Могут просто «потеряться». От этого могут возникнуть вредные привычки: алкоголизм, наркомания, а также озлобленность на окружающих. Поэтому трудоустроиться ветеранам локальных войн зачастую бывает не просто.

Так как данная проблема является актуальной на сегодняшний день, был проведен мониторинг занятости ветеранов, выявлены причины безработицы, а также предложен комплекс мер, помогающий решить проблему трудоустройства и повысить социально-экономический уровень ветеранов локальных войн Славянска-на-Кубани и Славянского района.

Таблица 1.

Количество работающих, безработных и пенсионеров ветеранов локальных войн Славянска-на-Кубани и Славянского района за 2014 год

Занятость	Кол-во человек	%
Работает	135	67%
Пенсионер	25	13%
Безработный	41	20%

По данным таблицы видно, что численность работающих на 2014 год составила 135 человек, безработных 41 человек, пенсионеров 25 человек.

По данным диаграммы 1. видно, что основная масса работают. Таких 67 %. Имеются так же и безработные, что составляет 20 %. Пенсионеров же всего лишь 13 %.

В связи, с чем может быть такая картина? Ведь, казалось бы, пенсионеров должно быть больше, но с чем же связано преобладание именно работающих? Скорей всего подобная тенденция следует из того, что не все могут на пенсию

содержать семью и именно поэтому, не смотря на боевые заслуги, ветераны вынуждены трудиться, чтобы кормить свою семью.

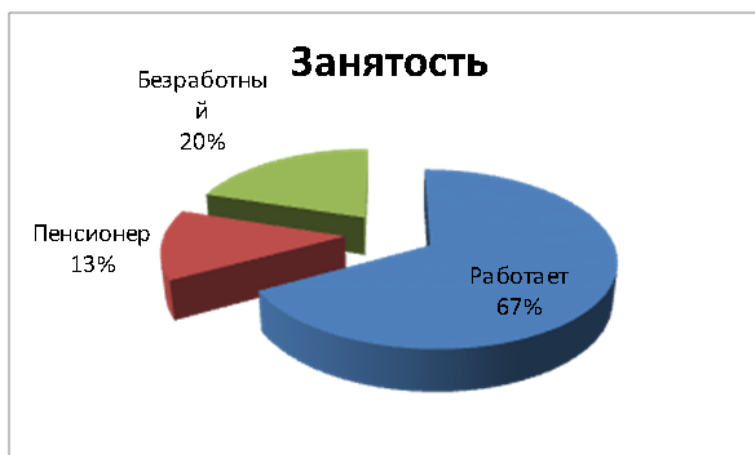


Диаграмма 1. Количество работающих, безработных и пенсионеров ветеранов локальных войн Славянска-на-Кубани и Славянского района за 2014 год

Не стоит забывать и о том, что многие из участников локальных войн имеют боевые травмы и иные заболевания, которые являются следствием боевых действий. Это тоже является проблемой при трудоустройстве, но, несмотря на это, большая часть ветеранов локальных войн Славянска-на-Кубани и Славянского района являются трудоустроенными.

Работать и получать достойную заработную плату — желает каждый и, судя по цифрам, которые выше были приведены в таблице и диаграмме, можно с уверенностью сказать, что участники «горячих точек», проживающие в Славянском районе, являются трудоспособным населением и не сидят на месте. Но что же делать тем, кто не имеет возможности трудиться из-за проблем со здоровьем? Пенсионные выплаты не являются высокими. На сегодняшний день осуществляется финансирование молодых военных, поступающих на учебу в МВД, ФСБ, а о ветеранах локальных войн, которые были готовы отдать свои жизни, по непонятным причинам забывают и не желают оказывать помощь. Данной категории людей уделяется мало внимания.

Для того, чтобы повысить уровень жизни и социально-экономическое положение ветеранов локальных войн, не допустить, чтобы они считали себя ненужными, обезопасить их от вредных привычек, нужно принимать следующие меры:

- создать комплекс мер по улучшению социально-экономического положения ветеранов локальных войн;
- проводить определенную работу по защите социально-экономических, политических прав;
- местные государственные и общественные структуры должны стремиться повысить статус ветеранов, оказывая им материальную поддержку;
- рекомендовать органам местного самоуправления муниципальных образований области разработать нормативные акты, обеспечивающие улучшение социально-экономического положения граждан данной категории;
- создавать местные общественные фонды поддержки ветеранов и инвалидов локальных войн, военных конфликтов и вооружённых сил;
- предоставить ветеранам право на получение единовременного социального пособия;
- повысить пенсии ветеранам локальных войн;
- делать все возможное, чтобы помощь ветеранам не зависела от экономической ситуации в стране;
- создать программы ориентированные на профессиональную подготовку и содействие в трудоустройстве вчерашних участников чеченских событий, их обучение в средних специальных и высших учебных заведениях.

Список литературы:

1. Шмаков М.В., председатель Федерации независимых профсоюзов России // «Право и безопасность» номер — 1 (10) Март 2004 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:http://www.dpr.ru/pravo/pravo_7_16.htm (дата обращения 12.10.2014).

СРОЧНЫЙ РЫНОК

Тухфатуллин Руслан Радикович

*студент 1 курса магистратуры Института управления, экономики
и финансов, К (П) ФУ,
РФ, г. Казань
E-mail: trr_ruslan@mail.ru*

Производные финансовые инструменты (срочные контракты, деривативы) имеют весьма длительную историю. Считается, что первые прообразы форвардных контрактов появились в Древней Греции в 330 г. до н. э., когда производители олив заранее подписывали договоры о будущей продаже своего урожая по фиксированной цене до того, как урожай был собран. Первой биржей, на которой обращались аналогичные инструменты, стала Королевская биржа в Лондоне. Операции спекулянтов на этой бирже привели к знаменитому «тюльпановому пузырю» — финансовому кризису XVII в., вызванному чрезмерным ростом цен на рынке форвардных контрактов на тюльпаны в Голландии [1].

Прообразом первых фьючерсных контрактов считаются рисовые контракты, обращавшиеся на рисовом рынке Осаки в середине XVII в. Современная история деривативов начинается в 1848 г., когда Чикагская биржа, будучи старейшей из существующих бирж со стандартными производными финансовыми инструментами, стала центром торговли деривативами. Главными ее участниками были американские фермеры, которые хеджировали цены на сельскохозяйственную продукцию. В начале 1900-х гг. контракты начали заключать напрямую между сторонами сделки. Созданный после Великой депрессии Комитет по фондовым биржам (*SEC*) имел, помимо всего прочего, также цель регулирования рынка производных финансовых инструментов. Существенный рост торгов по производным финансовым инструментам последовал за созданием Чикагской биржи опционов (*Chicago Board Options Exchange*) и Клиринговой корпорации по опционным контрактам (*The Options Clearing Corporation*) в 1973 г.

В 1983 г. впервые появились индексные деривативы. Первый такой контракт был сформирован на индекс S&P100, затем появились производные финансовые инструменты на облигации и процентные ставки [2].

К срочным контрактам относятся форвардные, фьючерсные, опционные и своп-контракты. В основе любого срочного контракта лежит некоторый актив, который принято называть базовым (базисным) активом. В качестве базисного актива могут выступать товарные, финансовые активы, а также права.

Цены на базисный актив в срочных сделках называются ценами срочного рынка, а цена базисного актива, фигурирующая в спотовых (кассовых) сделках, называется спотовой (кассовой) ценой [1].

Когда участник срочного рынка покупает контракт, говорят, что он открывает *длинную позицию*. Если же участник продает контракт, то он занимает или открывает *короткую позицию*. Сделка, с помощью которой закрывается открытая ранее позиция, называется *офсетной сделкой*. Для открытой ранее короткой позиции офсетной будет длинная позиция, а для длинной позиции офсетной является короткая позиция. Процесс закрытия открытых ранее позиций называется *урегулированием позиций*.

Следует различать виды позиций, открытых по контракту и по базисному активу. Длины таких позиций далеко не всегда совпадают, например длинная позиция по пут-опциону соответствует короткой позиции по базисному активу этого опциона, и наоборот.

По степени организованности торговли срочными контрактами следует выделить биржевой и внебиржевой срочные рынки. На *биржевом рынке*, представляющем организованную часть срочного рынка, торгуются фьючерсные, опционные и своп-контракты, на внебиржевом срочном рынке — форвардные, опционные и своп-контракты. Биржевые контракты стандартизированы, их основные параметры определяются биржей, а не участниками сделки. Примером биржевого срочного рынка может служить срочная секция *FORTS* российской торговой системы.

Внебиржевые рынки представляют собой телефонно-компьютерную сеть дилеров — представителей финансовых институтов, корпораций, фондов. В данном случае контракты не являются стандартизированными, их параметры уточняются отдельно для каждой конкретной сделки. Иногда внебиржевые рынки организуются их профессиональными участниками. Примером в этом случае может служить внебиржевой рынок дефолтных свопов и других деривативов, участники которого придерживаются правил, разработанных профессиональной ассоциацией *ISDA (International Swaps and Derivatives Association)* [2].

По видам обращающихся на срочном рынке инструментов его можно подразделить на *форвардный, фьючерсный, опционный рынки* и *рынок свопов*. Эти рынки, в свою очередь, можно подразделить на рынки *контрактов с физической поставкой актива* и *контрактов без поставки актива*. Контракты без поставки актива по-другому называются *расчетными контрактами*. По срокам исполнения выделяются кратко-, средне- и долгосрочные контракты. Для биржевого срочного рынка производных финансовых инструментов характерны в основном краткосрочные контракты. На внебиржевом срочном рынке обращаются преимущественно кратко- и среднесрочные контракты. Для рынка производных ценных бумаг характерны средне- и долгосрочные инструменты.

Участников срочного рынка по их отношению к риску принято делить на три категории: хеджеры, спекулянты и арбитражеры. *Хеджер* — это участник, страхующий на срочном рынке свои позиции, открытые на спотовом или срочном рынке. Хеджер готов понести дополнительные материальные затраты ради снижения риска, связанного с открытыми им позициями. Основной целью его деятельности на срочном рынке является снижение риска [1].

Спекулянт — это участник, стремящийся получить прибыль за счет изменения цен на срочном рынке. Спекулянт покупает (продает) срочные контракты, с тем, чтобы в будущем продать (купить) их по более благо-

приятной цене. Если, например, цена контракта на срочном рынке растет, спекулянт будет стремиться открыть длинную позицию по такому контракту, чтобы потом с выгодой закрыть эту позицию. В результате он получит выигрыш от разницы в ценах открытия и закрытия позиций. Естественно, что при этом спекулянт подвергает себя дополнительному риску, так как цены могут снизиться и тогда позиция будет закрыта с убытком. В отличие от хеджера спекулянт готов принять на себя дополнительный риск ради получения спекулятивной прибыли [3].

Арбитражеры — это участники, извлекающие прибыль за счет открытия противоположных позиций на различных сегментах рынков, например на спотовом и на срочном рынке по одному и тому же активу или на различных сегментах срочного рынка (*межрыночный арбитраж*). Такие позиции могут открываться арбитражерами и на территориально удаленных рынках (*географический арбитраж*) или на одном рынке, но в различные временные периоды (*временной арбитраж*). Позиции открываются арбитражерами в тех случаях, когда наблюдается нарушение паритета цен на один и тот же или родственные активы. Открывая такие позиции, арбитражеры не подвергают себя риску, в отличие от спекулянтов, и не стремятся к снижению риска, как хеджеры. Возникающие время от времени нарушения паритета цен на рынках дают арбитражерам возможность получить гарантированную выгоду. Активные действия арбитражеров возвращают рынки к равновесию [2].

Рассмотрим некоторые финансовые инструменты срочного рынка. *Форвардный контракт (форвард)* — это договор между двумя сторонами о покупке (продаже) оговоренного количества какого-либо актива в установленный срок в будущем по цене, определенной в момент заключения контракта. В качестве актива форвардного контракта может выступать любой финансовый актив, но наиболее распространены следующие активы: валюта, акции, облигации, процентные ставки. Цена, по которой будет поставляться актив в момент исполнения контракта, называется *форвардной ценой*. Лицо,

открывающее длинную позицию по форвардному контракту (покупающее форвард), должно будет купить актив, и наоборот, при открытии короткой позиции по форварду (продаже контракта) актив должен быть продан в момент его исполнения. Форвардный контракт не является стандартным, это всегда индивидуальный договор с уникальными параметрами [3].

Форвардный контракт на валюту (*валютный форвард*) — это договор купли (продажи) определенного количества иностранной валюты по обменному курсу, оговоренному в момент заключения сделки, в установленный момент в будущем. Обменный курс, зафиксированный в валютном форвардном контракте, называется *форвардным курсом*. Форвардный курс валюты противопоставляется спотовому курсу и отличается от него по величине. Если форвардный валютный курс выше спотового курса, то говорят, что валюта котируется с премией. Если форвардный валютный курс ниже спотового курса, то валюта котируется со скидкой. Величина премии или скидки определяется разницей между форвардным и спотовым курсом [1].

Обозначим K_f — форвардный курс валюты, K_s — спотовый курс валюты, PS — премия или скидка ($PS > 0$ — премия, $PS < 0$ — скидка), тогда:

$$PS = K_f - K_s \quad (1)$$

Премии и скидки могут выражаться в годовом проценте. Пусть t — количество дней до исполнения контракта, d — годовой процент, который дает премия или скидка, тогда:

$$d = (K_f - K_s) / K_s * 365 / t * 100 \quad (2)$$

Форвардный курс связан со спотовым соотношением действующих в двух странах процентных ставок. Обозначим r_U депозитную процентную ставку, действующую в первой стране, например в США; r_R — депозитную процентную ставку, действующую в другой стране, например в России; t — срок, на который

закключается форвардный контракт (количество дней до исполнения контракта).

Тогда:

$$K_f = K_s * (1+r_R*t/365)/(1+r_U*t/365) \quad (3)$$

По полученной формуле можно рассчитывать форвардные валютные курсы покупки и продажи для любой валюты и для контрактов на любой срок.

Еще одной разновидностью форвардных контрактов являются *форвардные процентные контракты*, или *соглашения о будущей процентной ставке FRA (ForwardRateAgreements)*. *FRA* — это соглашение о кредите или займе с условной поставкой определенного количества денежной массы в будущем по процентной ставке, установленной в момент заключения контракта.

Покупатель *FRA* или лицо, открывающее длинную позицию по *FRA*, условно принимает на себя обязательства по кредиту с фиксированной процентной ставкой. Эта процентная ставка называется *форвардной процентной ставкой*. При исполнении контракта происходит расчет между контрагентами в зависимости от величины спотовой процентной ставки по аналогичному кредиту. Если спотовая ставка выше, чем форвардная, то выигрывает покупатель *FRA*, если же спотовая процентная ставка ниже, чем форвардная, то выигрывает продавец *FRA*. В отличие от валютных форвардных контрактов по процентному форварду реальная поставка денег не производится, фактически с помощью *FRA* производится только фиксация процентной ставки [2].

Фьючерсный контракт — это договор между двумя сторонами, заключаемый на бирже, о покупке (продаже) какого-либо актива в будущем по установленной в момент заключения контракта цене. Фьючерсный контракт существенно отличается от форвардного контракта. Главное отличие состоит в том, что фьючерсный контракт торгуется на бирже и имеет стандартные параметры, а форвардный — на внебиржевом рынке и имеет индивидуальные параметры. Параметры фьючерсного контракта определяются в разрабаты-

ваемом биржей документе, называемом «Спецификации фьючерсного контракта» [3].

Торговля фьючерсными контрактами производится на специализированных биржах или специализированных отделениях фондовых бирж. Каждому участнику фьючерсных торгов открывается специальный *маржевый счет*, на который зачисляются денежные суммы, вносимые участниками при открытии позиций. Денежная сумма, вносимая сторонами фьючерсного контракта при открытии позиций, называется *начальной маржой*. Начальная маржа вносится на маржевый счет. Размер начальной маржи для всех участников торговли определенным фьючерсным контрактом одинаков и определяется расчетно-клиринговой палатой. Размер начальной маржи может варьироваться биржей в зависимости от ее целей, но он не может быть ниже некоторой величины, называемой *минимальной маржой*.

Цена, по которой заключается фьючерсный контракт, называется *фьючерсной ценой*. Фьючерсная цена является котируемой величиной. Она изменяется по конкретному контракту от сессии к сессии и во время сессии.

По результатам каждой торговой сессии рассчитывается *фьючерсная цена закрытия*. Фьючерсная цена закрытия рассчитывается по цене последней перед закрытием сессии сделки. Эта расчетная фьючерсная цена (средняя или закрытия) в зависимости от правил, принятых на бирже, ежедневно используется расчетно-клиринговой палатой для перерасчетов по открытым фьючерсным позициям участников. Для этого рассчитывается так называемая вариационная маржа. *Вариационная маржа* — это денежная сумма, которая в результате изменения расчетной цены ежедневно выигрывается или проигрывается участком фьючерсного рынка, имеющим открытую фьючерсную позицию, и зачисляется или списывается с его маржевого счета.

Валютный фьючерсный контракт (валютный фьючерс) — биржевой фьючерсный контракт на покупку (продажу) валюты в будущем по курсу, установленному в момент заключения контракта. Подавляющее большинство

валютных фьючерсных контрактов носят расчетный характер и исполняются без реальной поставки валюты [3].

Процентный фьючерсный контракт — биржевой фьючерсный контракт на облигации или рыночные показатели рынка процентных инструментов. Примером может служить фьючерсный контракт на трехлетние рублевые облигации городского облигационного (внутреннего) займа Москвы, обращающийся в системе *FORTS* биржи РТС.

Фьючерсный контракт на акции — биржевой фьючерсный контракт на покупку (продажу) портфеля (или одной) акций определенного эмитента в будущем по цене, установленной в момент заключения контракта. Фьючерсные контракты на акции могут завершаться поставкой или иметь расчетный характер [3].

В мировой и российской практике распространены *индексные фьючерсные контракты*, базисным активом которых является условный портфель акций, соответствующий по структуре фондовому индексу. Примером может служить фьючерсный контракт на фондовый индекс РТС. Фьючерсные контракты на фондовый индекс имеют широкое применение для проведения спекулятивных и хеджерских сделок. Индексный фьючерс в качестве инструмента хеджирования позволяет уменьшить риск от снижения цен на акции, находящиеся в инвестиционном портфеле, без изменения состава портфеля. Такой способ хеджирования обходится более дешево, чем прямая покупка-продажа акций в портфеле [1].

Оptionный контракт — это договор, дающий право, но не обязывающий лицо, открывающее длинную опционную позицию, купить или продать в будущем некоторый актив по оговоренной цене. *Покупатель опциона* (лицо, открывающее длинную опционную позицию) приобретает право отказаться от исполнения опциона в случае неблагоприятного развития рыночной конъюнктуры. *Продавец опциона* (лицо, открывающее короткую опционную позицию) предоставляет право покупателю опциона принимать решение об исполнении или неисполнении контракта. Покупатель опциона за приобре-

таемое им право выбора исполнить или не исполнять опцион платит продавцу вознаграждение, называемое *опционной премией*. Продавец опциона исполняет или не исполняет контракт в зависимости от решения, принятого покупателем опциона. Опцион исполняется по цене актива, зафиксированной в момент заключения контракта, которая называется ценой исполнения, ценой страйк, или просто страйком.

По срокам исполнения выделяются две категории контрактов: американский и европейский опционы. *Американский опцион* может быть исполнен в любой день до срока окончания опционного контракта. *Европейский опцион* исполняется строго в день окончания контракта. С позиции контрагента по опциону, занимающего длинную позицию, существуют две разновидности опционных контрактов: опцион на покупку актива, по-другому он называется *колл-опцион*, и опцион на продажу актива, так называемый *пут-опцион*. Таким образом, возможны четыре простые опционные стратегии: длинный колл-опцион; короткий колл-опцион; длинный пут-опцион; короткий пут-опцион [3].

Биржевые опционные контракты на какой-либо актив формируются, как правило, не в виде прямого опциона на этот актив, а в виде опциона на фьючерс с соответствующим активом. Такое положение связано с особенностями проведения биржевых расчетов между участниками опционного рынка. Хотя непосредственным активом биржевого опционного контракта является фьючерс, участники рынка считают, что активом опциона является актив соответствующего фьючерса. Так, если на бирже торгуются валютные опционы, то при исполнении такого опциона у покупателя опционного актива открывается длинная позиция по валютному фьючерсу, а у продавца опционного актива — короткая позиция по валютному фьючерсу. Как правило, срок исполнения опционного контракта совпадает со сроком исполнения соответствующего фьючерсного контракта, поэтому для участников торгов наличие промежуточного фьючерса становится незаметным. Наличие фьючерса в качестве базисного актива в опционном контракте характерно только для биржевых торгов [1].

При открытии опционных позиций на бирже участники тоже платят начальную маржу, но порядок уплаты начальной маржи при покупке или продаже опционов несколько иной, чем при открытии фьючерсных позиций. Контрагенты во фьючерсном контракте оба платят одинаковую по величине начальную маржу, так как оба одинаково рискуют. В опционном контракте контрагенты, занимающие короткие позиции, подвергают себя риску, в отличие от занимающих длинные позиции, поэтому начальную маржу платят только продавцы опционных контрактов. Котировка опционов производится по значению премии [2].

Комбинируя опционные контракты между собой и со сделками на спотовом рынке, можно выработать множество опционных стратегий, использование которых приводит к различным результатам. Нужная опционная стратегия выбирается хеджером, спекулянтom или арбитражером в зависимости от стоящих перед ними задач и их склонности к риску. Стратегии, сформированные путем открытия двух или более позиций по различным финансовым инструментам, называются *сложными опционными стратегиями*.

Четвертая группа финансовых деривативов состоит из свопов. *Своп* в дословном переводе означает обмен. В зависимости от того, чем обмениваются участники свопового контракта, выделяют свопы на активы и на обязательства. *Своп на активы* — договор об обмене активами (денежными потоками, создаваемыми этими активами). *Своп на обязательства* — договор об обмене обязательствами (денежными потоками, создаваемыми этими обязательствами).

В зависимости от вида обмениваемого актива или обязательства выделяются валютные, процентные и кредитные свопы. *Валютный своп* — договор об обмене обязательствами или активами, выраженными в разных валютах. *Процентный своп* — договор об обмене обязательствами или активами в одной валюте с целью изменения типа процентных ставок. *Кредитный своп* — договор об обмене активами или обязательствами с целью передачи кредитного риска.

Список литературы:

1. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. М.: НТО им. С.И. Вавилова, 2009.
2. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Семенкова Е.В. Операции с ценными бумагами: Учебник. М.: Дело, АНХ, 2009.

ВЛИЯНИЕ НДФЛ НА БЮДЖЕТ РФ И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Хакимова Альмира Анфисовна

Халимов Дамир Данилович

студенты, 3 курс, экономико-математический факультет,

Нефтекамский филиал БГУ,

РФ, г. Нефтекамск

E-mail: hakimova_almira@mail.ru

Хабибуллина Ляйсан Рамильевна

научный руководитель, старший преподаватель Кафедры государственных

и муниципальных финансов НФ БашГУ,

РФ, г. Нефтекамск

Одним из основных источников дохода бюджета Российской Федерации является налог на доходы физических лиц. Данный налог функционировал еще в советское время, когда налоговая система как таковая еще не утвердилась.

Налог на доходы физических лиц непосредственно затрагивает интересы всех без исключения слоев экономически активного населения страны. Данный налог носит ярко выраженный социальный характер и обладает большими возможностями воздействия на уровень реальных доходов населения, и тем самым на уровень их жизни, посредством системы льгот, ставок налогообложения, позволяя регулировать личные доходы населения. Также налог на доходы физических лиц может регулировать существующий уровень дифференциации доходов населения, уровень налоговой нагрузки на бедное население. Изучение данной темы представляет особый интерес, так как за последние годы роль налога на доходы физических лиц и его влияние на уровень жизни населения в России изменилась, встал острый вопрос о реформировании данного налога в целях соблюдения справедливости и равенства в налогообложении доходов населения [1].

Целью налога на доходы физических лиц (далее НДФЛ) является аккумуляция финансовых ресурсов в бюджет государства и равномерное распределение жизненно важных средств между населением, что достигается за счет реализации фискальной функции данного налога. Следует отметить,

что существует огромный спектр мнений относительно функций НДФЛ. Так И.В. Гущина считает, что фискальная функция НДФЛ играет важное значение при формировании местных бюджетов и бюджетов субъектов Российской Федерации. Одной из важнейших функций налога для населения является социальная функция. Данная функция обеспечивает снижение социальной напряженности и улучшение качества жизни населения с помощью социальных методов [3].

Роль НДФЛ заключается в решении следующих задач:

- а. обеспечение денежными средствами бюджетов РФ всех уровней;
- б. регулирование уровня доходов населения и структуры личного потребления и сбережений граждан;
- в. стимулирование рационального использования полученных доходов;
- г. перераспределение части доходов наиболее богатых слоев населения в пользу бедных [2].

В результате реформирования бюджетно-налоговой системы изменились доходы населения. Как показывают данные таблицы 1, реальные денежные доходы по Российской Федерации за анализируемый период с 2008 г. по 2013 г., существенно изменились, максимальный темп прироста 13,8 %. В Приволжском ФО и Республике Башкортостан также произошли значительные изменения, максимальный темп прироста составил 13,4 % и 51 % соответственно.

Таблица 1.

Динамика изменения денежных доходов населения [6]

Год	Среднедушевые денежные доходы в месяц, рублей			Реальные денежные доходы, в процентах к предыдущему году		
	РФ	ПФО	РБ	РФ	ПФО	РБ
2008	14948	12351	10 184	-	-	-
2009	17009	13932,7	11 588	113,8	112,8	113,8
2010	18887	15733,1	17499	111,0	112,9	151,0
2011	20780	17282	19030	110,0	109,8	108,7
2012	23058	19597	21259	111,0	113,4	111,7
2013	25 ^{Лх} 647	21 ^{Лх} 773,3	23 ^{Лх} 967,0	111,2	111,1	112,7

Несмотря на позитивные изменения в области доходов и уровня жизни населения, сохраняются высокая дифференциация населения по уровню доходов и значительные масштабы бедности. Число бедных достаточно велико и к началу 2013 г. составило 15,9 млн. человек, или 11,1 % общей численности населения. При этом среднедушевые денежные доходы 20 % наиболее обеспеченных граждан в настоящее время превышают доходы 20 % наименее обеспеченного населения в 9 раз. В Приволжском ФО число бедных к началу 2013 г. составило 15,43 % от общей численности населения ПФО, а среднедушевые доходы 20 % наиболее обеспеченных граждан превышают среднедушевые доходы 20 % наименее обеспеченных граждан в 8 раз. Подобная ситуация складывается и в Республике Башкортостан.

Одним из главных инструментов реализации политики государства по перераспределению доходов между различными социальными группами является налогообложение физических лиц.

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов характеризует дифференциацию населения по уровню материального достатка и представляет собой показатели численности постоянного населения, сгруппированные в заданных интервалах по уровню среднедушевых денежных доходов. Распределение общего объема денежных доходов по различным группам выражается через долю общего объема денежных доходов, приходящую на каждую из 20-процентных групп населения, ранжированных по мере возрастания среднедушевых денежных доходов.

Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может находиться в пределах от 0 до 1, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы. Пользуясь данными таблицы 2, проанализируем уровень жизни населения.

Таблица 2.

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Российской Федерации [6]

Показатель \ годы	Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз			Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)		
	РФ	ПФО	РБ	РФ	ПФО	РБ
2008	16,8	13,79	18,5	0,422	0,392	0,43
2009	16,7	13,93	18,6	0,422	0,394	0,44
2010	16,5	13,91	18,8	0,421	0,393	0,43
2011	16,1	13,52	18,7	0,416	0,39	0,43
2012	16,3	13,64	18,9	0,42	0,39	0,43
2013	16,5	13,75	18,7	0,42	0,39	0,43

Как видим из приведенных данных, коэффициент дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения и определяемый как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10 % населения с самыми высокими доходами и 10 % населения с самыми низкими доходами, изменяется, но незначительно, что говорит о стабильном уровне жизни населения. Значение показателя Джини 2011—2013 гг. характеризуются стабильными значениями.

Повышение уровня жизни населения в настоящее время продолжает оставаться приоритетной задачей социально-экономической политики России. Важнейшее значение для уровня жизни имеет сбалансированность доходов населения и цен потребительского рынка товаров и услуг. Сведения о динамике этих показателей в стране в последние годы представлены в таблице 3.

Как видно из данных таблицы, характерной чертой периода 2008—2013 гг. для Российской Федерации является превышение темпов роста номинальных денежных доходов населения над темпами роста потребительских цен. В Приволжском федеральном округе в период 2008—2011 также наблюдается превышение темпов роста номинальных денежных доходов населения над темпами роста потребительских цен, однако данное превышение незначительно, наибольшее — 11,1 % в 2008 г. Период 2012—

2013 характеризуется превышением темпов роста потребительских цен над темпами роста номинальных денежных доходов населения на 1 %. В Республике Башкортостан складывается иная ситуация, из таблицы видно, что превышение темпов роста денежных доходов населения над темпами роста потребительских цен происходило только в 2008 г., однако данное превышение незначительно — 1 %. С 2009 по 2013 гг. наблюдается^{Лх} отрицательная^{Лх} разница^{Лх} между^{Лх} рассматриваемыми^{Лх} показателями.

Таблица 3.

Темпы роста денежных доходов населения и потребительских цен по России в целом (к декабрю предыдущего года) [6]

Годы	Денежные доходы (ДД)			Потребительские цены (ПЦ)			Разница в темпах роста ДД и ПЦ		
	РФ	ПФО	РБ	РФ	ПФО	РБ	РФ	ПФО	РБ
2008	119	124,4	110,5	113,3	113,3	109,5	5,7	11,1	1
2009	114	112,7	102,1	108,8	107,9	107,7	5,2	4,8	-5,6
2010	111	113,0	101,3	108,8	109,3	107,2	2,2	3,7	-5,9
2011	110	108,6	99,7	106,1	108,1	107,5	3,9	0,5	-7,8
2012	111	107,5	99,1	105,8	108,5	105,9	5,2	-1	-6,8
2013	110,5	106,9	89,6	105,1	107,9	104,8	5,4	-1	-15,2

Также отметим, что наблюдается тенденция снижения показателя темпов прироста денежных доходов над потребительскими ценами.

Результатом изменения потребительских цен является изменение стоимости жизни. В 2013 г. на среднедушевые денежные доходы можно было купить 3,32 набора товаров и услуг входящих в прожиточный минимум. Это несколько выше, чем в 2012 г., когда покупательная способность денежных доходов населения составляла 3,30 набора. В целом, в период с 2008 по 2013 гг. наблюдается тенденция к увеличению покупательной способности среднедушевых денежных доходов.

Таким образом, оценка налоговой нагрузки на население в Российской Федерации показала, что ее величина очень высока. Налогообложение доходов физических лиц определенно отстает от принципа справедливости. Несоблюдение данного принципа подтверждает тот факт, что с увеличением заработной платы снижается величина налоговых вычетов. Несмотря

на положительные изменения в уровне жизни населения, сохраняется высокая дифференциация населения по уровню доходов и существенный масштаб бедных слоев населения. Поэтому встает вопрос о совершенствовании современной системы налогообложения доходов населения для достижения социальной справедливости населения.

Налог на доходы физических лиц имеет огромное значение для налоговой системы государства и выполняет фискальную, регулирующую и социальную функцию налогообложения.

Рассмотрим поступления от налога на доходы физических лиц в консолидированный бюджет субъектов РФ и местные бюджеты РФ. В таблице 4 представлены суммы поступления от НДФЛ в консолидированный бюджет РФ, местные бюджеты и общие налоговые доходы данных бюджетов за 2011—2013 гг.

Таблица 4.

Поступление НДФЛ в консолидированный бюджет РФ и местные бюджеты за 2011—2013 гг., млрд. руб [5]

Бюджеты	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение (±)		Относительное отклонение (%)	
				2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Поступление НДФЛ							
Консолидированный бюджет РФ	1994,8	2260,3	2497,7	+265,5	+237,4	+13,3	+10,5
Местные ^{ЛХ} бюджеты	583,4	656,7	729	+73,3	+72,3	+12,6	+11,0
Всего^{ЛХ} налоговые^{ЛХ} доходы							
Консолидированный ^{ЛХ} бюджет ^{ЛХ} субъектов ^{ЛХ} РФ	5237,4	5791,3	5957,6	+553,9	+166,3	+10,6	+2,9
Местные ^{ЛХ} бюджеты	853,6	933,6	1041,7	+80	+108,1	+9,4	+11,6
Доля НДФЛ в налоговых доходах, %							
Консолидированный бюджет РФ	38,1	39	41,9	+0,9	+2,9	+2,4	+7,4
Местные бюджеты	68,3	70,3	69,9	+2	-0,4	+2,9	-0,6

Из таблицы 2 видно, что в 2012 г., по сравнению с 2011 г., поступление НДФЛ в консолидированный бюджет РФ выросло на 13,3 %, в местные бюджеты — на 12,6 %, а в 2013 г. — на 10,5 в консолидированный бюджет РФ

и на 12,6 % в местные бюджеты. Доля НДФЛ в общем объеме доходов бюджетов РФ от налогов в 2012 г. составила в консолидированном бюджете 39 %, что на 0,9 % больше, чем в 2011 г., а в 2013 г. — 41,9 %, что на 2,9 % больше, чем в 2012 г. Доля доходов от НДФЛ в общем доходе от налогов в местные бюджеты в 2012 г. составила 70,3 %, что на 2 % больше, чем в 2011 г., а в 2013 г. — 69,9 %, что на 0,4 % меньше чем в 2012 г. Поступление от НДФЛ в консолидированный бюджет РФ и местные бюджеты^{ЛХ} увеличилось в 2012 г. по сравнению с 2011 г., а также в 2013 г. наблюдался рост поступлений от налога на доходы физических лиц в соответствующие бюджеты Российской Федерации по сравнению с 2012 г. [4].

Таким образом, на сегодняшний день, НДФЛ в большей степени выполняет фискальную функцию. Однако, неравномерное распределение доходов населения свидетельствует о том, что через определенное время прогрессивное налогообложение все-таки будет введено. Во-первых, об этом свидетельствует социально-экономическая направленность политики России. Во-вторых, признание эффективности прогрессивного обложения НДФЛ в большинстве экономически развитых стран. В-третьих, Правительство будет вынуждено ввести прогрессивную ставку подоходного налога физических лиц в связи со стремительным увеличением разницы между доходами бедных и богатых слоев населения. И если не предпринимать действенных мер, то через некоторое время это приведет к дестабилизации общественно-политической ситуации в стране.

Список литературы:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 22.10.2014).
2. Гуцина И.В. Реализация функций налога в налогообложении доходов физических лиц // Известия ИГЭА. 2007. № 4.
3. Дедусенко М.Л. Фискальное содержание налога на доходы физических лиц и факторы, влияющие на его поступление [Текст] / М.Л. Дедусенко, М.О. Прудникова// Молодой ученый. — 2014. — № 7. — С. 327—331.

4. Попов В.И. Налог с доходов физических лиц как инструмент государственного регулирования экономики в России и за рубежом.
5. Сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения 13.10.2014).
6. Сайт федеральной государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 13.10.2014).

**ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОАО «СУРГУТСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Шахова Виктория Викторовна

студент 5 курса, кафедра финансы и кредит,

РФ, г. Сургут

E-mail: black_heart_93@bk.ru

Бородач Юлия Васильевна

научный руководитель, канд. экон. наук,

РФ, г. Тюмень

На протяжении всей своей деятельности ОАО «СПОПАТ» является предприятием, сохраняющим за собой статус гарантирующего перевозчика города Сургута.

ОАО «СПОПАТ» специализируется на осуществлении городских, пригородных, заказных перевозках пассажиров по многочисленным маршрутам, соединяющим жилые массивы города с промышленными зонами и объектами, а также с районами Ханты-Мансийского автономного округа.

В подвижной состав предприятия входят автобусы и грузовая техника, имеется пять комплексов по ремонту подвижного состава. Современное оборудование позволяет производить качественный ремонт и диагностику российской и зарубежной техники.

Миссия предприятия — сохранить за собой статус первого оператора города Сургута по организации и осуществлению городских, пригородных, заказных перевозок пассажиров.

Цели предприятия:

1. Увеличение объема выручки, прибыли и рентабельности предприятия на основе оказания транспортных услуг в сфере пассажирских перевозок, внедрения новых технологий

2. Совершенствование организационно-технологического процесса оказания транспортных услуг в сфере пассажирских перевозок.

Предприятие имеет достаточно устойчивое положение на рынке пассажирских перевозок города Сургута. Тем не менее одной из основных

задач предприятия является рост прибыли предприятия за счет снижения себестоимости выполняемых работ. Решением данной проблемы может быть разработка программы снижения ресурсоемкости производства по оказанию транспортных услуг, а так же расширение сферы деятельности предприятия и изыскание новых, дополнительных направлений деятельности.

С целью повышения эффективности деятельности ОАО «СПОПАТ» в 2015 году планируется расширение организационно-производственной структуры управления за счет организации участка холодного восстановления шин (покрышек) для грузового транспорта.

Холодная наварка шин — наиболее прогрессивный метод восстановления изношенных покрышек грузового автотранспорта. Данная методика широко используется во всем мире.

Холодная наварка шин позволяет обеспечить экономическое преимущество на рынке автоперевозок и в других сферах в условиях современного рынка. Восстановление автомобильной шины холодным методом — это капитальный ремонт, при котором полностью восстанавливается протекторная часть, и ремонтируются боковые повреждения.

Новые грузовые шины для спецтехники изготавливают с запасом прочности, который гарантирует срок службы (1 год или пробег 100 000 км.), а пробег каркаса шины в 3—5 раз больше срока службы протекторной части. Многократное восстановление протектора покрышки является экономической альтернативой приобретению новых шин.

Восстановление покрышек холодным способом экономически выгодно, особенно если речь идет о грузовых шинах. Восстановление покрышек холодным способом имеет себестоимость порядка 15 %—25 % от цены новой покрышки.

Согласно данному проекту планируется приобретение оборудования в комплектации VSH-12 — как наиболее технически оптимальной, так как является более эффективной из модельного ряда комплектаций оборудования для холодного восстановления покрышек. Данная комплектация

имеет максимальную производительность за счет более современного оборудования, позволяет сократить производственный процесс.

Реализация проекта планируется в рамках договора регионального представительства между ООО «СПОПАТ» и ООО «Техноресурсы».

ОАО «СПОПАТ» имеет возможность стать региональным представителем ООО «Техноресурсы» (поставщика производственного оборудования, сырья и материалов по холодному восстановлению шин) на основе договора регионального представительства. Заключение данного договора обеспечивает ОАО «СПОПАТ» скидку на оборудование для представительства в регионе 13%. Так же представляется скидка на сырье и материалы 8%. Для получения прав регионального представительства необходимо оплатить единовременный взнос в размере 585 тыс. руб.

Договор с правом регионального представительства гарантирует, реализацию оборудования, сырья и материалов ООО «Техноресурсы» через ОАО «СПОПАТ», с правом определения торговой надбавки.

Таким образом, получив право регионального представительства ОАО «СПОПАТ», становится единственным реализатором производственного оборудования ООО «Техноресурсы» на территории ХМАО, а так же единственным реализатором сырья и материалов для осуществления производства по холодному восстановлению шин. ОАО «СПОПАТ» сможет контролировать развитие сети подобных предприятий специализирующихся на холодном восстановлении шин на территории ХМАО, исключить конкуренцию в городе Сургуте. А так же иметь дополнительный доход от реализации оборудования и расходных материалов в виде установлении своей торговой надбавки на продукцию ООО «Техноресурсы».

Реализация данного бизнес-плана будет осуществляться в два этапа:

Первый этап (до 2016 года) будет включать в себя производственную программу, основанную на собственных потребностях ОАО «СПОПАТ» в замене покрышек для подвижного состава.

Второй этап (после 2016) будет ориентирован на производственную программу с учетом полной загрузки производственного оборудования на основе расширения клиентской базы.

В таблице 1 представлена информация об основных показателях инвестиционного проекта по результатам первого и второго этапов реализации. Как видно из представленной информации, ОАО «СПОПАТ» при реализации бизнес-плана необходимо развивать коммерческую деятельность по новому направлению до полной загрузки производственного оборудования, что даст предприятию возможность значительного увеличения финансовых результатов деятельности.

Таблица 1.

Расчет экономической эффективности проекта на период 2015—2019 годы

Показатели	Ед. изм.	2016 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Объем коммерческого восстановления	шт.	1699	5917	5917	5917	5917
Объем восстановления для собственных нужд	шт.	3924	3924	3924	3924	3924
Затраты на оплату труда (ежегодный прирост 10 % с 2016)	руб.	4384162	4384162	4822578,2	5304836	5835320
Амортизация	руб.	470000	470000	470000	470000	470000
Затраты на электроэнергию (с учетом прироста тарифа 12 % в год с 2014 года)	руб.	202475,7	226772,78	253985,51	284463,8	318599,4
Накладные расходы (ежегодный прирост 20 % с 2016)	руб.	219208	219208	263049,6	315659,5	378791,4
Итого затрат (без учета материальных затрат)	руб.	4808357	4808357	5809613,31	6374959	7002710
Затраты на одну покрышку (без учета материальных затрат)	руб.	2310,6	536,16	981,85116	1077,397	1183,49
Материальные затраты на одну покрышку (ежегодный прирост 10 % с 2016)	руб.	2921,5	5328	5860,8	6446,88	7091,568
Себестоимость восстановления одной покрышки	руб.	5232,1	5864,16	6842,65116	7524,28	8275,06

Затраты на плановый объем производства	руб.	12210509	34698234,72	40487966,9	44521148	48963518
Экономия средств при восстановлении шин для союзенных нужд (ежегодный прирост 10 % с 2016)	руб.	9782298	9782298	10760527,8	1183658	13020239
Рыночная стоимость восстановления шины (ежегодный прирост 15 % с 2016)	Руб.	8316,9	8800	10120	11638	13383,7
Плановая выручка	руб.	14042085	52069600	59880040	68862046	79191353
Прибыль	руб.	1831576	17371365,28	19392073,09	24340898	30227835

Таким образом, стратегический финансовый план по реализации инвестиционного проекта организации участка холодного восстановления шин на базе ОАО «СПОПАТ», демонстрирует его состоятельность. При расчете стратегического финансового прогноза реализации инвестиционного проекта было учтено:

- ежегодный рост оплаты труда в размере 10 %;
- ежегодный прирост затрат на электроэнергию — 12 %;
- ежегодный прирост накладных расходов — 20 %;
- ежегодный прирост затрат на сырье и материалы — 10 %;
- ежегодный рост экономии при восстановлении шин для собственных нужд предприятия, согласно осту материальных затрат — 10 %.

Важным условие реализации данного инвестиционного проекта является отслеживание роста себестоимости во временном интервале и осуществление адекватной реакции путем установления соответствующей цены на производимую продукцию. В стратегическом финансовом плане произведен учет роста цены на продукцию в размере 15 %. Данный контроль позволит обеспечить планомерный и адекватный росту себестоимости рост прибыли по проекту.

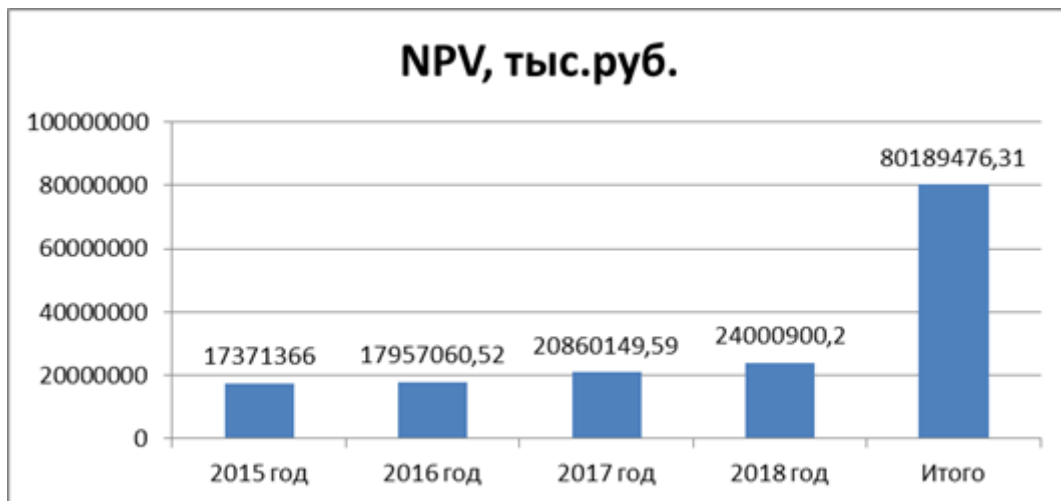


Рисунок 1. Динамика чистого дисконтированного дохода по бизнес-плану за период 2015—2018 годы, руб.

Динамика чистого дисконтированного дохода по бизнес-плану за период 2015—2018 годы представлена на рис. 1. Подводя итоги разработки участка холодного восстановления покрышек для грузового, вахтового и специального автотранспорта можно заключить, что проект эффективен, так как окупается в течении первого этапа реализации, в 2015 году. В целом можно отметить, что разработанный бизнес-план актуален и эффективнее, что подтверждают плановые экономические показатели проекта.

Таким образом, организация участка холодного восстановления шин в рамках деятельности ОАО «СПОПАТ» позволит предприятию:

1. Снизить собственные материальные затраты, путем снижения затрат на замену покрышек собственного подвижного состава.
2. Расширить сферу деятельности предприятия за счет освоение нового направления деятельности.
3. Стать региональным представителем по поставке оборудования, сырья и материалов по набирающему обороту в России бизнесу, который является новым для ХМАО.
4. Увеличить финансовые результаты деятельности предприятия за счет освоение нового направления деятельности.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шиллер Анастасия Валерьевна

*студент 5 курса, кафедра «Таможенное дело» СГУПС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: scherbakova.ulia@yandex.ru*

Чепига Юлия Владимировна

*научный руководитель, магистр экономики, ст. преподаватель кафедры
«Финансы и кредит» СГУПС,
РФ, г. Новосибирск*

Привлечение иностранных инвестиций во время глобальной мировой интеграции является объективной необходимостью любого государства. Это объясняется участием экономики каждого государства в международном разделении труда и переливом капитала в высокодоходные отрасли предпринимательства.

Привлечение иностранных инвестиций позволяет получать более высокое качество инвестиций и более высокую доходность вложения капитала по сравнению с национальным инвестиционным рынком инвестора.

Прямые иностранные инвестиции являются важнейшим макроэкономическим индикатором, характеризующим развитие государства в целом. Они свидетельствуют о долгосрочной экономической заинтересованности иностранных инвесторов в развитии бизнеса на конкретной территории.

Изучение прямых иностранных инвестиций представляет особый интерес, так как дает возможность оценить степень зависимости управления отечественными предприятиями от иностранных инвесторов.

Согласно данным Всемирного банка и исследованию Doing Business в 2012 году Российская Федерация занимала 120 место по простоте осуществления предпринимательской деятельности из 183 стран [2].

За период с 2008 года по 2011 год отток капитала из России составил 308 млрд. долларов. Это показатель обусловлен инвестициями российских компаний за рубеж и снижением активности инвесторов в связи с общей нестабильностью мировых финансовых рынков.

За 2008—2011 гг. в Российскую Федерацию поступило прямых иностранных инвестиций в размере 206,7 млрд. долларов. В 2011 году, по оценке Банка России, объем прямых иностранных инвестиций составил 51,9 млрд. долларов (20 % рост к 2010 году) [3].

В рейтинге самых дешевых стран для ведения бизнеса Россия в 2012 году заняла четвертое место из 19 развитых и развивающихся стран, уступая Индии, Китаю и Мексике по версии KPMG.

В соответствии с отчетом, представленным на конференции Организацией Объединенных Наций по торговле и развитию “World Investment Report” 2014, Российская Федерация находится на третьем месте в мире по объему поступивших иностранных инвестиций за 2012—2013 гг. Объем иностранных инвестиций в 2012 году составил 79 млрд. долларов, а в 2013 — 51 млрд. долларов [4].

Эксперты Организации Объединенных Наций по торговле и развитию отмечают общую тенденцию притока прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой, в том числе и в Россию. Рост притока прямых иностранных инвестиций в страны данной категории в 2013 году составил 28 %.

Однако в 2014 году ситуация с привлечением иностранных инвестиций в Российскую Федерацию значительно изменилась.

Ежегодно международная консалтинговая компания A.T. Kearney публикует рейтинг самых привлекательных для инвестиций стран мира, который составляется на основе экономических и политических факторов и учитывает состояние правового регулирования вопросов инвестиционной деятельности в стране.

Данный рейтинг рассчитывается по данным опроса руководителей 300 крупнейших компаний, годовой оборот каждой из которых превышает 1 млрд. долларов. Эти компании осуществляют свою деятельность в 16 странах мира и представляют все сектора экономики. Индекс определяется

как средневзвешенный показатель из ответов респондентов о высокой, средней или низкой вероятности инвестиций в определенную страну в течение трех лет.

По данным компании A.T Kearney в 2014 году Российская Федерация не вошла в 25 самых привлекательных для инвесторов стран мира.

Рейтинговая оценка Doing Business, составленная на основании обобщения данных 10 критериев, показывает отрицательную динамику инвестиционной привлекательности Российской Федерации в 2014 году (таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели России в рейтинге инвестиционной привлекательности

Критерий	Рейтинг 2013года	Рейтинг 2014 года	Изменение (+,-)
Организация бизнеса	100	88	-12
Получение разрешения на строительство	180	178	-2
Получение электроэнергии	188	117	-71
Регистрация собственности	46	17	-29
Получение кредитов	105	109	+4
Защита инвесторов	113	115	+2
Уплата налогов	63	56	-7
Международная торговля	162	157	-5
Обеспечение исполнения контрактов	10	10	-
Разрешение неплатежеспособности	53	55	+2

По данным таблицы 1 видно, что из 10 критериев привлекательности 7 показателей в 2014 году имеют отрицательную динамику и только 3 из них показывают тенденцию незначительного роста.

В структуре учитываемых прямых иностранных инвестиций принято выделять:

- участие в капитале;
- реинвестирование доходов, т. е. дополнительное или повторное вложение капитала;
- долговые инструменты, т.е. займы, кредиты, облигации и т. д.

По данным Центрального банка РФ в 2014 году в сфере банковского сектора наблюдается рост инвестирования в капитал и реинвестирование доходов, а в нефинансовом секторе растут инвестиции в долговые инструменты.

Данный факт может быть связан с высокими рисками из-за усложнения взаимоотношений России с Украиной. Иностранные банки с большими операциями в России финансируют свои филиалы на самостоятельной основе, а долговые инструменты применяются из-за сильных колебаний курсов рубля, доллара и евро. Снижение объемов инвестирования в капитал нефинансовых организаций по сравнению с показателями прошлого года может быть связано с тем, что ОАО «Газпром» сократил свою инвестиционную программу на ближайшие два года на 30 %.

В то же время, доля инвестиций в нефинансовый сектор увеличилась по сравнению с прошлым годом и составила 85 %.

В структуре прямых иностранных инвестиций в Россию по направлениям деятельности наибольшую долю занимают финансовая деятельность и оптовая и розничная торговля. В первом квартале 2014 года инвестиции в оптовую и розничную торговлю составили 6772 млн. долларов, а в финансовую деятельность и страхование — 6412 млн. долларов [1].

В сравнении с первым кварталом 2013 года рост зарубежных инвестиций весьма невелик и приходится на деятельность в транспортной сфере, аренде и лизинге, а спад характерен для большинства других отраслей. В частности, это обрабатывающие производства (по сравнению с первым кварталом 2013 года спад составил 86 %), производство нефтепродуктов и кокса, добыча полезных ископаемых, финансовая деятельность, оптовая и розничная торговля. Снижение инвестиций в данных сферах может отрицательно сказаться на экономике всей страны.

В сравнении с 2013 годом в 2014 году наметились существенные спады в инвестициях в Центральный федеральный округ, Северо-Западный, Сибирский и Дальневосточный. При этом заметный рост произошел только в Уральском федеральном округе, что связано с ростом инвестиций в металлургию.

Одна из самых важных проблем инвестирования в России — это привлечение средств из оффшоров. В данном случае иностранные

инвестиции из оффшоров не могут использоваться в качестве достоверного индикатора инвестиционной привлекательности страны или региона. Потому что они приходят не в результате создания благоприятного инвестиционного климата, а, напротив, из-за того, что предприниматели, неудовлетворенные условиями ведения бизнеса, вынуждены регистрировать свои компании в оффшорах, а уже оттуда инвестировать в родную экономику.

Более чем в 13 раз за этот период вырос объем финансирования из Кипра, в 5 раз из Виргинских и Британских островов. При этом существенно снизились инвестиции из развитых зарубежных стран, например Великобритании и Франции [2]. Все это свидетельствует о переориентации инвестиционных потоков через оффшоры, что развивает теневую экономику.

По итогам первого квартала 2014 года, приток прямых инвестиций из оффшоров существенно вырос.

В целом можно сделать вывод о том, что по итогам первого полугодия 2014 года резкого сокращения в объемах инвестирования пока не наблюдается, однако начались структурные изменения как в инструментах финансирования, так и в структуре по регионам. Кроме того, продолжают усиливаться процессы инвестирования своими же средствами, переведенными ранее в оффшоры, что усиливает развитие теневой экономики.

Список литературы:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://minfin.ru/ru/international/index.php> (дата обращения 07.12.2014).
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentpolicy/doc20130327_010 (дата обращения 07.12.2014).
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro_itm (дата обращения 05.12.2014).
4. UNCTAD, World Investment Report 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer.aspx?publicationid=937> (дата обращения 04.12.2014).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XXVII студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 12 (27)
Декабрь 2014 г.

В авторской редакции

Издательство «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 15
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info