



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XXXIX СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 2(39)



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

г. НОВОСИБИРСК, 2016



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 2 (39)
Февраль 2016 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2016

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, доц. кафедры Менеджмента Ижевского Государственного Технического Университета им. М.Т. Калашникова.

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

Электронный сборник статей по материалам XXXIX студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». – 2016. – № 2 (39)/ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/2\(39\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/2(39).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXXIX 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 «Маркетинг»	7
РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ ГОСТИНИЦЫ В ПРЕДДВЕРИИ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ Левочко Олеся Анатольевна Пешехонова Татьяна Руслановна Федорцов Владислав Александрович Никитина Елена Святославовна	7
НЕКОММЕРЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВА И ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ Линова Екатерина Сергеевна Марахотина Маргарита Олеговна Герасикова Елена Николаевна	13
ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ НОВГОРОДЦЕВ НА РЫНКЕ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОДУКЦИИ Матвеева Виктория Сергеевна Алексина Ирина Сергеевна	19
Секция «Менеджмент»	24
НАЙМ ПЕРСОНАЛА: ТЕОРИЯ ВОПРОСА Бокач Дмитрий Дмитриевич Патрахина Татьяна Николаевна	24
УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ НА СКЛАДЕ Калимуллина Даиля Рафаильевна Савченко Яна Игоревна Никифорова Алина Александровна Карпова Наталья Петровна	30
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА Меркурьев Михаил Александрович Турняк Ксения Владимировна	43
Секция «Регионоведение»	49
ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА Г.МОСКВЫ, ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Кудрявцев Денис Юрьевич Агамирова Екатерина Валерьевна	49

Секция «Экономика»	54
ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖБАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ Аргунова Зарета Шамелевна Гурнович Татьяна Генриховна	54
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ERP СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ Асланов Шамиль Сулейманович Билалова Елена Мустафаевна	59
ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ 1991 - 2013 ГГ ПЛАНЫ И РЕАЛЬНОСТЬ Давлетов Вадим Индусович Камалетдинов Денис Амирович Фаттахова Айгуль Дамировна Стафийчук Иван Данилович	65
СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО ПРОВЕДЕНИЮ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ Дресвянникова Екатерина Александровна Никифоров Алексей Николаевич	84
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА АГРАРНЫЙ СЕКТОР РОССИИ Ильматов Андрей Романович Каулов Руслан Маратович Зубкова Сюзанна Александровна	90
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЕВРОСТРОЙТРАС») Исламова Эльвира Алмазовна	95
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ Кожемякина Виктория Александровна Гурнович Татьяна Генриховна	101
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ: СТРАТЕГИИ, ОЦЕНКИ, РЕЗУЛЬТАТЫ Матвеева Виктория Сергеевна Алексина Ирина Сергеевна	106
ОТ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ К СОЗДАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОДНОРОДНОСТИ ЭКОНОМИК Михеева Анастасия Вячеславовна Прасолов Валерий Иванович	111

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ	117
Мотова Анна Владимировна Шакирова Альбина Альбертовна Галиев Рустем Мирзанурович	
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	123
Осипова Наталья Николаевна Цибульников Валерия Юрьевна	
ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, КАСАЮЩИЕСЯ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ, В 2015 ГОДУ	128
Ибрагимов Гариб Насир оглы Подтянигин Игорь Александрович Кашин Артем Васильевич	
ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЧАСТНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНИЦИАТИВЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РФ	134
Ибрагимов Гариб Насир оглы Подтянигин Игорь Александрович Кашин Артем Васильевич	
ПЕРСПЕКТИВЫ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ	139
Подтянигин Игорь Александрович Ибрагимов Гариб Насир оглы Кашин Артем Васильевич	
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ПО ОТНОШЕНИЮ К РОССИИ	144
Пронина Анастасия Андреевна Сальникова Анастасия Владимировна	
МОЛОДЕЖНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВА: СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ	150
Пудан Тимофей Дмитриевич Бабичева Татьяна Игоревна Герасикова Елена Николаевна	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЕЗВОЖИВАНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ШЛАМА ПРИ ПОМОЩИ ГИДРОГЕЛЯ	155
Ряполов Вадим Владимирович Русанов Павел Сергеевич Скрипченко Виталий Владимирович Тимофеева Анна Стефановна	

УЛУЧШЕНИЕ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ Сополева Виктория Владимировна Бехтерева Ирина Сергеевна	160
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ Хасанова Гульназ Фарисовна Кузнецова Светлана Борисовна	165
ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Храмогина Дарья Николаевна Асланов Дмитрий Иванович	170
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ Худолеев Александр Олегович Прасолов Валерий Иванович	175
МОНИТОРИНГ БЮДЖЕТА ГОРОДА ОРСКА, ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Шарипова Регина Раисовна Шаронова Оксана Викторовна	179
ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА БАЛАНСА США В ТОРГОВЛЕ С КИТАЕМ Якунина Марина Александровна Прасолов Валерий Иванович	187

СЕКЦИЯ
«МАРКЕТИНГ»

РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ ГОСТИНИЦЫ В ПРЕДДВЕРИИ
ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ

Левочки Олеся Анатольевна
студент 2 курса, кафедра «Технология и сервис» ЗФ РАНХиГС,
РФ, г. Калининград
E-mail: nikitina_es@mail.ru

Пешехонова Татьяна Руслановна
студент 2 курса, кафедра «Технология и сервис» ЗФ РАНХиГС,
РФ, г. Калининград

Федорцов Владислав Александрович
студент 2 курса, кафедра «Технология и сервис» ЗФ РАНХиГС,
РФ, г. Калининград

Никитина Елена Святославовна
научный руководитель преподаватель, Западный филиал РАНХиГС,
РФ, г. Калининград

Увеличение номерного фонда к ЧМ по футболу – 2018 является одной из самых главных проблем, которые стоят перед Калининградской областью и оргкомитетом РФ «Россия 2018», поскольку поток туристов планируется большой, необходимое количество номерного фонда в области находится в недостаточном количестве. Необходимо – 15 000 - 20 000 мест для размещения.

Существующие гостиницы не могут на данный момент предоставить необходимое количество номеров, потому что по итогам исследования оргкомитета «Россия 2018» в городе работают около 60 коллективных средств размещения: гостиницы, гостевые дома и т.д. Общий номерной фонд составляет около 2700 номеров (более 8100 мест для размещения). [3].

Нами разработан проект создания гостиницы «Черный орел».

Цели проекта:

1. Подготовить достаточное количество номерного фонда к чемпионату мира 2018

2. Ознакомить туристов с богатой историей края

Предлагаемый нами проект позволяет решить несколько задач:

1. Увеличить номерной фонд для большого потока туристов в Калининградской области в связи с будущим Чемпионатом Мира

2. Познакомить туристов с интересной историей Пруссии и Калининградской области

3. Сохранить культурное историческое наследие 19 века

Наш проект гостиница «Черный орел». По разработанному плану отель будет иметь четыре звезды. «Черный орёл» - это исторический отель, который связывает историю Кёнигсберга и современную Калининградскую область. Название отеля «Чёрный орёл» непосредственно связано с историей Пруссии.

Герб Кёнигсберга «Чёрный орёл» - один из старейших и красивейших городских гербов Европы. Он является историческим наследием нашего города, как Кафедральный собор и слава Имануила Канта. Показательно, что даже само слово «герб» в русском языке восходит к немецкому Erbe - то есть «наследство».

Герб - это исторический источник, вечный нетленный документ, который понятен людям вне зависимости от их национальности и языка. Город может погибнуть и возродиться, поменять название и своих жителей, но герб закреплен за ним на века. [2, с. 11].

Именно поэтому главный символ герба "Чёрный орёл" выбран для названия отеля в первую очередь мы хотим посвятить туристов в историю региона, ознакомить с кухней и показать наглядно как поменялся город со сменой хозяев.

В немецкое время улица Фрунзе была плотно застроена многоэтажными домами с фасадами украшенными в стиле барокко, большинство из которых были доходными домами. Большинство из них были разрушены

во время ночных налётов в августе 1944 года. Уцелевшим удалось избежать сноса, в 80-х годах они были отреставрированы и сохранились до настоящего времени. [1].

Основным сегментом гостиничного продукта будут являться потребители со средним и выше - среднего уровнем дохода. Они будут делиться на два типа:

1) Туристы

Цель: отдых, историко - познавательная деятельность.

Для такого сегмента потребителей важно наличие таких услуг как: ресторан, музей, библиотека, местонахождение отеля.

2) Деловые туристы

Путешествия с деловыми целями, по профессиональным и коммерческим интересам.

Для данного сегмента необходимо наличие дополнительных услуг таких как: конференц-зал и бизнес-центр. В номерах важно наличие телефонов, беспроводного интернета, сейфов т.д.

Гостиница будет относиться к типам "необычных", так как не подходит под стандартное описание типов гостиниц и будет обладать дополнительными и основными услугами, которые тесно связаны непосредственно с историей региона. Так же направление бизнес - отель, так как имеет тихий и светлый конференц-зал, оборудованный для различных мероприятий и с вместимостью до 30 человек, а также большой и малый банкетный - залы, вместимостью до 150 человек и 50 человек.

В отеле «Черный Орёл» будут располагаться номера класса «стандарт», площадью 19-21 кв.м. для одноместного либо двухместного проживания. Номера этой категории хорошо подойдут для уединенного отдыха. Для комфортного проживания в номере класса «стандарт» будет предусмотрена односпальная или двухспальная кровать, прикроватные тумбочки, шкаф - купе, спутниковый телевидение, специальная полка для багажа и обуви, небольшой мини - бар, телефон для внутренней и междугородной связи, кондиционер, бесплатный Wi-Fi, сейф.

Так же в отеле будут номера категории «люкс» - это вместительные номера со стилизованным дизайном и роскошной обстановкой. Общая площадь каждого номера – примерно 70-и квадратных метров для гостей, любящих комфорт. Номера класса «люкс» будут оснащены всем необходимым оборудованием и меблировкой, а также будут состоять из просторной спальной комнаты, небольшого холла и совмещенного санузла.

Ресторан «Пруссия» будет располагаться в башне отеля. Время работы с семи часов утра и до полуночи. Ресторан рассчитан на 30 мест с возможностью расширения до 50 человек. Шведский стол будет отличаться разнообразием выбора и отличным качеством приготовления. Специализацией ресторана является европейская кухня с национальными прусскими блюдами 19 века. Интерьер ресторана будет выполнен в кирпичном стиле и создает атмосферу торжественной элегантности, роскоши и комфорта. Вечером в выходные дни в ресторане будет звучать живая музыка.

Библиотека в отеле будет являться по праву справочно – информационным центром. В фондах библиотеки наиболее полное собрание научной познавательной и исторической литературы, ее фонд будет постоянно пополняться и обновляться, в том числе и авторскими пособиями.

Музей будет находиться на первом этаже отеля. Коллекции музея, формировавшиеся почти полтора столетия, насчитывают около 200 музейных предметов и 500 листов документальных материалов. Музейные экспонаты будут переданы отелю частными лицами.

Отель «Черный Орёл» будет использовать информационный вид рекламы, который будет связывать гостиницу с главным магистральям города и основным транспортным средствам. В холле отеля будет располагаться информационный стенд, который поможет ориентироваться в незнакомом городе туристу. На нем будут располагаться упрощенные схемы города, обозначены наиболее известные архитектурные и общественные здания и линии транспорта от гостиницы к этим объектам.

Что касается внешней рекламы, гостиница «Черный орел» будет рекламировать себя через официальный сайт, на котором будет размещена информация об услугах, ценах и месторасположении гостиницы, а также предоставлена возможность забронировать номер. Сайт гостиницы является важным каналом продаж номеров.

Каждый год отель будет проводить тематические мероприятия, связанные с историей региона:

- «Маскарадный костюм XIX века»

Прочувствовать дух ушедшей эпохи: попробовать блюда, насладиться музыкой, а также примерить на себе образ знатных господ Пруссии XIX века. И самое главное принять участие в конкурсе «Лучший костюм». Это торжественное мероприятие проводится раз в год, для этого совмещаются два банкетных зала. Общее количество мест выходит на 250 человек.

Также в рекламных целях гостиница «Черный орел» будет использовать множество сувениров:

- Блокноты – среднего размера, обложка выполнена в черно - золотых цветах с фирменным логотипом гостиницы, предоставляется каждому гостю бесплатно при размещении в номере.

- Ручки – черная шариковая ручка в корпусе из нержавеющей стали, выдержанная в фирменном стиле и с логотипом отеля, идет в комплекте с блокнотом.

- Шоколад с фирменным логотипом отеля – на ресепшене в виде комплимента гостю, а также в ресторане и лобби - баре предоставляется бесплатно.

- Сахар в упаковке с фирменным логотипом отеля предоставляется гостю в ресторане, лобби - баре и номерах отеля.

- Кружки - выполнены в черном цвете с фирменным логотипом отеля, продаются на ресепшене.

- Фирменные магниты – акрил, в виде фона магнита используется историческая фотография Кройц - аптеки 1949 года, на фоне присутствуют

надпись и слоган отеля в фирменном шрифте. Магнит продается за дополнительную плату на ресепшене отеля.

•Главный отличительный знак нашего отеля — это «Черный рыцарь» - статуэтка черного цвета с логотипом отеля на щите. Таких статуэток будет существовать 4 вида, один рыцарь на сезон. Такие статуэтки будут предоставляться гостям в подарок при каждом их посещение. Статуэтка будет служить прекрасным напоминанием о нашем отеле и городе, а также рекламой для всех тех, кто увидит ее.

Создание гостиницы «Черный орёл» имеет огромное значение для города как возможность увеличения номерного фонда к чемпионату мира по футболу, некоторые матчи которого будут проходить в Калининграде и области. Так и сохранение исторического наследия и культурных ценностей Пруссии.

Список литературы:

1. Интернет энциклопедия «Википедия» – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Дома_по_улице_Фрунзе,_53-57 (дата обращения: 19.10.15)
2. Лерман Г.М. Герб Кенигсберга: история создания [под ред. Е.Т. Камалетдинова]. Калининград: Янтарный сказ, 2005. - 126 с.
3. Перспективы развития гостиничных сетей в городах России. Исследование проведенное специалистами GVA Sawyer. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gvasawyer.ru/ImgResearch/3665_10-05-11.pdf (дата обращения: 17.10.15)

НЕКОММЕРЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВА И ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Линова Екатерина Сергеевна

*студент 3 курса, кафедра экономики и менеджмента Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга
E-mail: linova_ekaterina@mail.ru*

Марахотина Маргарита Олеговна

*студент 3 курса, кафедра экономики и менеджмента Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга
E-mail: marakhotina.m.o@yandex.ru*

Герасикова Елена Николаевна

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга
E-mail: engerasikova@mail.ru*

Согласно определению Ф. Котлера, профессора международного маркетинга, маркетинг представляет собой такой вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. Сам же некоммерческий маркетинг имеет более сложное определение. Маркетинг, в котором сами субъекты не стремятся к получению прибыли, имеют нефинансовые цели и задачи – это и есть некоммерческий маркетинг. Поэтому в некоммерческой организации показателем успеха выступает общественная выгода, а не получаемая прибыль как в коммерческой. Вместе с тем, некоммерческие организации, как и коммерческие, испытывают потребность в организации процессов обмена и могут использовать весь инструментарий маркетинга на пути достижения своих целей, которые касаются как экономических, так и социальных параметров. Некоммерческий маркетинг в данном случае рассматривается как набор инструментов, которым может пользоваться любая организация.

Некоммерческий маркетинг рассматривается и как противовес коммерческому - в качестве социального маркетинга, предполагающего распространение информации с целью изменения социоустановок и улучшения жизни общества. Примеров здесь может быть много - кампании по энергосбережению, охране природы, экономии питьевой воды, защите экологии, пропаганде здорового образа жизни, изменению отношения к отдельным социальным группам общества и т.д. Его инициаторы и организаторы - это государственные органы, частные организации, а также отдельные гражданские инициативы. Т.е., коммерческий и некоммерческий маркетинг, как правило, учитывают интересы организации как таковой, а социомаркетинг ориентирован, прежде всего, на распространение или изменение общественных установок. Таким образом, структура и содержание инструментов некоммерческого маркетинга зависят от организации, которая прибегает к нему. Некоммерческие организации в условиях функционирования в рыночной экономике приходят к необходимости находить свои рынки и рыночные ниши, изучать покупательские потребности, определять ассортимент своих услуг и товаров и продвигать их, выстраивая соответствующие каналы распределения, заниматься рекламой и PR. Идея внедрить в некоммерческий сектор методы, которые применялись в коммерческом маркетинге, зародилась в США в 1970-е годы, благодаря резкому росту числа некоммерческих организаций и обострению конкуренции между ними. Поскольку некоммерческий маркетинг довольно молодая отрасль маркетинга, особенно в российской действительности, и пока ещё не имеет систематического целенаправленного характера, он становится актуальной темой для любого исследования.

Своё видение некоммерческого маркетинга мы проработали в рамках подготовки и реализации студенческих социальных проектов, реализованных на базе ГБУ КО «Реабилитационный центр для инвалидов «Калужский реабилитационно-образовательный комплекс» (КРОК) - реабилитационного центра для инвалидов, осуществляющего профессиональное обучение

по программам профессиональной подготовки, предоставляющего целый комплекс услуг по социальной адаптации, психологическому сопровождению, а так же разносторонней медицинской помощи. Все профессии, по которым воспитанники КРОК получают свидетельство об уровне квалификации, несомненно, востребованы на рынке труда и не подвержены структурным изменениям, что, казалось бы, гарантирует стабильный заработок и впоследствии успех в жизни. Однако, данные статистических исследований говорят об очень важных все еще нерешенных на сегодня проблемах. Так, по данным на 2014 г., численность инвалидов в Российской Федерации составляет порядка 12,8 млн. чел, а уровень инвалидизации - 9,2%, 68,1% из числа инвалидов в трудоспособном возрасте (2,57 млн. чел.) – это неработающие граждане (1,75 млн. чел.). Тогда как, показатель уровня занятости населения трудоспособного возраста в РФ составляет 75%. [3]

Для современного развития общества характерно стремление к равноправию. Людям с ограниченными возможностями предоставляются льготы и дотации, равные права на образование, работу, отдых, что делает их жизнь удобнее и проще, но это не даёт возможности им быть независимыми и полноценными членами общества. Что касается работодателя, государство также поддерживает индивидуальных предпринимателей, которые принимают на работу инвалидов I, II и III группы, в частности, они имеют возможность получить льготы по страховым взносам на обязательное социальное страхование. Также потенциальный работодатель может уменьшить налоговую базу за счёт приёма на работу людей с ограниченными возможностями. Но, с другой стороны, у работодателя возникает множество обязанностей, таких как: создавать или выделять рабочие места для трудоустройства инвалидов и принимать локальные нормативные акты, содержащие сведения о таких рабочих местах; создавать для инвалидов условия труда с учетом индивидуальной программы реабилитации и т.д. [2]. Исходя из вышесказанного, проблема трудоустройства – одна из наиболее значимых проблем, стоящих

перед совершеннолетними людьми, которая становится особенно острой для людей с ограниченными возможностями.

Решение этой проблемы в Калужской области должно найти своё отражение в методах некоммерческого маркетинга. Так, КРОК решает проблему трудоустройства в достаточно узком сегменте экономики, в частности комплекс ограничен вакансиями исключительно в мастерских отделениях, таких как обувное или швейное дело. Однако, спектр интересов людей с ограниченными возможностями давно выходит за рамки мастерских данного комплекса. В связи с этим, нами был разработан и реализован на базе КРОК студенческий социальный проект под названием «Кулинария без границ». Основная цель данного проекта – путём приобретения практических навыков в области кулинарии, дать возможность трудоустройства целевой группе, в состав которой вошло 8 воспитанников КРОК. [1, С. 187-190; 4, С. 88-95] Для достижения запланированной цели, нам пришлось решить следующие задачи: 1) провести ознакомительную встречу с администрацией КРОК и его воспитанниками; 2) разработать и согласовать меню, составить список продуктов; 3) найти потенциальные места работы для воспитанников КРОК; 4) реализовать мастер-класс и подвести его итоги; 5) провести очную встречу воспитанников КРОК с потенциальными работодателями.

23 октября 2015 г. в КРОК состоялось очередное заседание «Родительского кафе», которому предшествовал кулинарный мастер-класс для воспитанников КРОК, их родителей и бабушек от участников проекта «Кулинария без границ». Мы, студентки Калужского филиала РАНХиГС - Марахотина Маргарита, Линова Екатерина и Устымчук Светлана - отыскивали оригинальные рецепты вкусных блюд, разработали их оформление и вместе с ребятами и родителями приготовили угощения для праздничного стола. Первый этап прошёл в столовой КРОК, где воспитанники и их родители учились готовить и сервировать нарезки, салаты, оладьи, а вторым этапом стала презентация студенческих рецептов и, конечно, вкуснейшее совместное застолье. На этом работа над проектом не закончилась. Впереди были еще определение

ассортимента возможной производимой воспитанниками КРОК и их родителями продукции, поиск каналов сбыта и потенциальных работодателей, с которыми участники проекта весьма успешно справились.

Результатами проекта для воспитанников КРОК стали: 1) получение практических знаний в области кулинарии; 2) получение знаний о возможности организовать собственное дело и самостоятельно зарабатывать; 3) профориентация и появление стремления продолжить обучение по профессии в сфере кулинарии; 4) социализация через общение с новой (в данном случае - студенческой) аудиторией; 5) получение возможности трудоустройства не выходя из дома, что так важно для людей с ограниченными возможностями здоровья. Следует отметить, что расширили свои познания не только воспитанники КРОК, но и их родители, которые стали активными участниками проводимых в рамках проекта мероприятий и смогли наглядно увидеть и оценить актуализированные в проекте возможности. Конечно, большой и бесценный опыт в разработке и реализации социальных проектов с использованием инструментария некоммерческого маркетинга приобрели и сами студенты, закрепив знания по маркетингу практическими навыками.

Видео материал по проекту с интересным названием «Как студенты КФ РАНХиГС наших мам и бабушек готовить учили» представлен на популярном Интернет-ресурсе YouTube и может быть просмотрен всеми заинтересованными лицами по ссылке https://youtu.be/iJ_a4Gx1gKw, а также в новостном блоке на официальном сайте КРОК - www.handicapro.ru.

На наш взгляд, данный проект достаточно устойчив, так как его последующая реализация возможна и без нашего участия, поскольку уже налажены каналы коммуникации между воспитанниками КРОК и работодателями. Затраты на проведение мастер-классов минимальны, что позволяет расширять целевую аудиторию, профориентировать и вооружать знаниями в области кулинарии все большее число воспитанников, которые в дальнейшем смогут применить их при трудоустройстве.

Список литературы:

1. Герасикова Е.Н. Опыт реализации проектного обучения в подготовке специалистов Калужской области // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2015. - № 3. - С. 187-190.
2. Закон №181-ФЗ. Ч. 2, ст. 24. Права, обязанности и ответственность работодателей в обеспечении занятости инвалидов.
3. Линова Е.С., Марахотина М.О., Герасикова Е.Н. Студенческие социальные проекты в решении проблем социализации людей с ограниченными возможностями // Сб. ст. по материалам XXXVIII Студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия: общественные науки». - Новосибирск: Изд. "СибАК", 21 января 2016 г.
4. Самылов П.В. Пути решения методологических проблем проектного обучения: опыт Калужского филиала РАНХиГС // Известия Балт. гос. академии рыбопромысл. флота: психолого-педагогические науки. - 2014. - № 3 (29). - С. 88-95.

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ НОВГОРОДЦЕВ НА РЫНКЕ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Матвеева Виктория Сергеевна

*студент 3 курса института Экономики и Управления, НовГУ,
РФ, г. Великий Новгород
E-mail: vikula-matveeva@mail.ru*

Алексина Ирина Сергеевна

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент НовГУ,
РФ, г. Великий Новгород*

В современном мире для успешного продвижения своей продукции производители должны хорошо знать всю ситуацию, происходящую на рынке, а именно они должны обладать знаниями о предпочтениях потребителей при выборе и совершении покупки, мотивах побуждающих их на приобретение данного товара, и также их нужды и потребности. Помимо этого особое внимание должно уделяться конкурентоспособности продукции на рынке. По этой причине производителю нужно постоянно улучшать продукцию, совершенствовать сервис предоставляемых услуг, ориентируясь на потребителей, именно поэтому необходимо проводить маркетинговые исследования, изучающие конкретный рынок, в этом и заключается актуальность данной темы.

Проведение маркетинговых исследований это сложная и комплексная процедура по поиску решений, которые нужно принять согласно методике, выбранной для достижения результатов исследования. От точности и своевременности результатом такого исследования будет зависеть успешное функционирование всей фирмы.

Российскому рынку кондитеских изделий присущи следующие тенденции развития. Происходит постепенное насыщение рынка кондитерских изделий, происходит увеличение объема рынка. Потребители стремятся питаться правильно, употребляя диететические галеты, низкокалорийные вафли, печенье со злаками, поэтому в линейках большинства производителей появились подобные продукты. Объемы производства удерживаются в основном за счет

расширения ассортимента, переоснащения отдельных видов производства и технологических потоков высокоэффективным оборудованием [1].

Многие новгородцы, как и другие люди в других городах, являются активными потребителями кондитерской продукции. Данный рынок отличается большим многообразием ассортимента, что соответственно, ставит потребителя перед широким выбором. Поэтому рынок требует детального изучения своего покупателя, его предпочтений и вкусов, для выделения конкретных пристрастий.

В начале маркетингового исследования были поставлены следующие цели: выявление предпочтений потребителей, выявление удовлетворенности потребителей, выявление стимулов, для потребления кондитерской продукции, формулировка рекомендаций на основе проведенного исследования. Таким образом, для детального изучения предпочтений потребителей рынка кондитерских изделий города Великий Новгород, нами был использован широко известный метод – анкетирование.

В ходе анализа полученных данных было выявлено, что 100 опрошенных человек составляют 55 женщин и 45 мужчин.

Так как исследование проводилось среди нескольких возрастных групп можно выявить среди опрошенных наиболее многочисленную группу. Так из 82 человек, большинство входит в возрастные рамки от 18 до 24 лет, а именно 31 человек.

Несмотря на популярность кондитерских изделий, на все респонденты их приобретают, а именно из 100% респондентов 82% приобретают конфеты (32% - мужчины и 50% - женщины) и, следовательно, 18% не приобретают (13% - мужчины, 18% - женщины 18%).

Регулярность потребления конфет можно отразить следующими данными: большинство опрошенных, а именно 39% (18% - мужчины, 21% - женщины) употребляют конфеты несколько раз в неделю, 22% опрошенных (7% - мужчины, 15% - женщины) - каждый день и 21% опрошенных (7% - мужчины, 14% - женщины) - несколько раз в месяц, при этом ни один из респондентов

не выбрал вариант ответа «по праздникам». Принимаем во внимание, что 18% респондентов не отвечали на данный вопрос.

Исходя из полученных данных 74% респондентов (29% - мужчины, 45% - женщины) из 82% удовлетворены качеством конфет, и 8% респондентов (3% - мужчины, 5% - женщины) не удовлетворены. Принимаем во внимание, что 18% опрошенных не отвечали на данный вопрос.

Большинство опрошенных предпочитают покупать конфеты на развес, что составляет 47% (мужчины – 17%, женщины – 30%), фасованные конфеты покупают 35% респондентов (15% - мужчины, женщины – 20%). Принимаем во внимание, что 18% опрошенных не отвечали на данный вопрос.

Большей популярностью среди респондентов пользуются шоколадные конфеты - 40%, карамель – 14%, вафельные – 10%, ирис – 9%, трюфеля – 9%. Принимаем во внимание, что 18% опрошенных не отвечали на данный вопрос. При этом шоколадные конфеты и трюфеля больше нравятся женщинам, чем мужчинам, с ирисом обстоит противоположная ситуация, в то время как карамель и вафельные конфеты одинаково предпочитают как одни, так и другие.

Из 82% опрошенных 63% не обращают внимания на фирму изготовителя, 19% опрошенных же респондентов обращают, большинство из которых женщины. Принимаем во внимание, что 18% опрошенных не отвечали на данный вопрос.

Первое место среди производителей занимает «А. Коркунов» - 9%, второе место «Красный Октябрь» - 7%, третье место разделили «Кондитерский концерн Бабаевский», «Рот Фронт» и «Славянка» - 6%, «Сладко» занимает последнее место – 3%. При этом один человек выразил свое предпочтение компании «Ferrero», которой не было в изначально предложенном нами списке.

Большинство опрошенных сошлось на мнение, а именно 64% (30% - мужчины, 34% - женщины), что наиболее значимым стимулом для увеличения потребления конфет будет снижение цены, далее повышение качества – 20% (12% - мужчины, 8% - женщины) и рекламные акции – 13% (3% - мужчины,

10 женщины). При этом 3 человека дали свои собственные ответы, такие как, снижение калорийности – 2 человека и разнообразие ассортимента – 1 человек.

В целом на рынке сложилась благоприятная обстановка. При анкетировании из 100 респондентов 82 приобретают конфеты, что является довольно не плохим результатом. Но при этом, однако, все же существует неудовлетворённость качеством и стоимостью продукции.

Предложим некоторые рекомендации по решению данных проблем. Первая проблема – высокая стоимость продукции. Для того чтобы снизить цену на продукцию необходимо предпринять следующие действия:

- 1) постоянно сокращать издержки, в следствии которых цены будут держаться на приемлемом уровне;
- 2) внедрять новую технику, совершенствовать технологии;
- 3) обеспечивать поступления материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозку грузов наиболее дешевым видом транспорта;
- 4) сокращать потери от брака и других непроизводительных расходов, путем изучения причин брака и выявления его виновника;
- 5) изучать и внедрять опыт, имеющийся на других предприятиях.

Вторая проблема - среднее качество производимой продукции. Для решения данной проблемы можно предложить следующие рекомендации:

- 1) осуществлять более тщательный контроль за процессом производства продукции;
- 2) повышать культуру производства и дальнейшее развитие форм и методов технического контроля качества продукции;
- 3) более тщательно подходить к выбору поставщиков, предоставляющих сырье;
- 4) улучшать качество исходного сырья и материалов;
- 5) способствовать повышению квалификации кадров;
- 6) использовать сильнодействующие мотивации труда, для добросовестного выполнения служащими своей работы.

Следование данным рекомендациям позволит предприятиям решить выше упомянутые проблемы и, следовательно, увеличить количество покупателей, что приведет к повышению прибыли.

В процессе проведения исследования мы получили полное представление о ситуации на рынке кондитерских изделий города Великий Новгород, выявили наиболее актуальные виды продукции, определили основные аспекты недовольства потребителей, регулярность потребления продукции, уровень удовлетворённости и рейтинг представленных товаров в целом и по возрастным группам респондентов.

Список литературы:

1. Обзор российского рынка кондитерских изделий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketcenter.ru/content/document_r_b365b221-acab-474a-985e-3df0b9de2d4c.html

СЕКЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»

НАЙМ ПЕРСОНАЛА: ТЕОРИЯ ВОПРОСА

Бокач Дмитрий Дмитриевич

*студент 4 курса, кафедра филологии и массовых коммуникаций НВГУ,
РФ, г. Нижневартовск
E-mail: mr.passioncolors@gmail.com*

Патрахина Татьяна Николаевна

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

Персонал является важной составляющей любой современной организации. От правильного подбора и отбора кадров зависит то, как стремительно будет развиваться компания в условиях конкуренции, поэтому очень важно привлечь квалифицированные кадры в максимально короткие сроки с наименьшими затратами ресурсов. Профессионально организованный процесс найма позволяет грамотно организовать поиск необходимого сотрудника и оценить пригодность, компетенции соискателя.

В современной интерпретации, найм – это многоступенчатая процедура привлечения персонала на открытые вакансии, предполагающая поиск кандидатов, определение их профессиональной пригодности посредством системы отбора, заключение трудового договора или принятие решения об отказе [6, с. 10].

Д. Е. Мякушин трактует найм, как процесс изучения психологических и профессиональных качеств кандидата с целью установления его пригодности для выполнения обязанностей, а также выбор из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей характеру деятельности, интересам организации и самого работника [10, с. 3].

Отметим, что процесс найма персонала – это последовательные действия по подбору и отбору. Рассмотрим содержание этих понятий с позиции справочных изданий и подходов отечественных и зарубежных исследователей.

Справочные профессиональные издания определяют подбор персонала, как «диагностику психологических и профессиональных качеств людей с целью их соответствия конкретной работе [14/».

Энциклопедическое издание, адресованное экономистам, в свою очередь, интерпретирует подбор персонала как «важный этап в работе с кадрами, включающий расчет потребности в персонале, построение модели рабочих мест, профессиональный отбор кадров и формирование кадрового резерва [15]».

Тема подбора персонала нашла отражение и в многочисленных работах современных российских исследователей: М. И. Магуры, С. В. Иванова, А. В. Дейнеки, А. С. Слепцовой, Д. Е. Мякушкина, А. Я. Кибанова, А. М. Карякина и других.

Так А. В. Дейнека под подбором персонала понимает систему мер, предусматриваемых организацией для привлечения работников, обладающих необходимыми профессиональными навыками и моральными качествами и способных выполнять на производстве все должностные обязанности [3, с. 130]. По мнению автора, подбор проводится тогда, когда возникает потребность в работниках определенной профессии или квалификации и первостепенная задача менеджеров по персоналу – предоставить нужных людей в нужное время, но при этом важно выяснить цели и ожидания работника, пришедшего в компанию, чтобы оптимизировать его продуктивность с помощью правильной мотивации.

В зарубежной науке проблему подбора персонала изучали классики менеджмента: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, а также современные специалисты Э. Майклз и Х. Хэнфдфилд-Джонс, консультант по обучению рекрутеров Н. Берн и многие другие.

Авторы классических учебников по менеджменту М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури констатируют, что набор заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого организация отбирает наиболее подходящих для нее работников [9]. Ученые отмечают, что ошибочно использовать только один тип поиска кандидатов на должности (внутренний, либо внешний), так как сильно ограничивается приток людей со свежими взглядами и идеями, что может стать причиной застоя организации.

Э. Майклз и Х. Хэндфилд-Джонс считают, что таланты – это главное конкурентное преимущество компании, а способность их привлекать, развивать и удерживать определяет успех современной компании [8]. При этом поиск талантливых кандидатов, являясь активным взглядом компании на образование штата, не должен останавливаться, даже если закрыты все рабочие места вне зависимости от отрасли и сферы бизнеса. Авторы рассматривают подбор с позиции рыночных отношений, где конкурентное преимущество организации, ее экономический успех во многом определяют талантливые сотрудники.

Н. Берн под подбором персонала понимает профессиональное умение поиска для клиента кандидатов, которые соответствуют ожиданиям и требованиям работодателя, вписываются в корпоративную культуру, выполняют поставленные задачи и продолжают эффективно работать на цели организации [1].

Таким образом, можно говорить, что и в российской и в зарубежной науке подбор персонала определяется, как процесс поиска кандидата на вакансию организации, при этом представители зарубежной школы в большей степени учитывают специфику рыночных отношений и условиях конкурентоспособности современной компании.

Рассмотрим сущность и содержание научной дефиниции «отбор персонала». В свободном словаре по экономике, финансам и бизнесу отбор персонала трактуется как «оценка кандидатов на вакантные должности или рабочие места [11].

Специализированный словарь по управлению персоналом дает более развернутое понятие отбора – «часть процесса найма персонала, связанная с выделением одного или нескольких кандидатов на вакантную должность среди общего числа людей, претендующих на нее; отбор персонала в общем случае следует рассматривать, как процесс выделения (отбора) кого-либо по установленным критериям из общего числа сотрудников, отвечающим этим параметрам [12]».

Тема подбора персонала нашла отражение в работах современных российских исследователей: Л. А. Козловой, Л. Э. Самуйловой, Ю. А. Логиновой, Д.Н. Рощина, С.В. Тарасовой, А.М. Карякина, В. И. Деминой, А. О. Блинова, О. В. Василевской и других.

В общем понимании, отбор персонала – это процесс выбора из ряда претендентов на должность одного или нескольких, соответствующих критериям [7, с. 36].

А. О. Блинов и О. В. Василевская считают, что отбором персонала является идентификация требований, выставляемых организацией к профессиональному уровню кандидата, систему мероприятий для формирования необходимого состава персонала. При этом важно, чтобы количественные и качественные параметры персонала соответствовали целям и задачам организации. Отбор – это и действия, в результате которых предприятие осуществляет выбор из списка соискателей одного, в наибольшей степени соответствующе выставленной вакансии [2, с. 388].

В. И. Демина трактует отбор персонала, в большей степени с точки зрения психологических процессов, – «это не изолированная кадроведческая технология, которая представляет собой самостоятельную ценность, а интегративная функция, пронизывающая весь кадроведческий цикл, включающий в себя: планирование персонала, набор, отбор, систему мотивации и стимулирования, обучение персонала, оценку деятельности сотрудников, управление карьерным продвижением персонала, формирование корпоративной культуры [4, с. 5]».

Вызывает интерес подход российского исследователя А. М. Карякина, который подразумевает под отбором сложную многоступенчатую систему, охватывающую все стороны личности и направленную на принятие решения о его трудоустройстве [5, с. 10]. Автор отмечает, что содержание отбора во многом зависит от традиций, особенностей (культуры) организации, принимающей новых сотрудников, а также характера должности, на которую подбирается кандидат. Один из вариантов схемы проведения отбора по версии А.М. Карякина состоит из следующих этапов:

- 1 этап – первичный отбор;
- 2 этап – собеседование кандидата с сотрудниками кадрового менеджмента;
- 3 этап – сбор информации о кандидате;
- 4 этап – собеседование с руководителем подразделения;
- 5 этап – испытания претендента на вакансию;
- 6 этап – решение о найме.

Обобщая вышесказанное, отметим, что найм персонала в современной науке рассматривается как процесс, функция. Различия в трактовках понятий «подбор» и «отбор» персонала во многом обусловлены дифференцированным подходом с позиции различных научных направлений. В целом научная дефиниция «найм персонала» сформирована, а ее содержание представлено в трудах как российских, так и зарубежных исследователей.

Список литературы:

1. Берн Н. Учебник рекрутера. [Электронная версия]. URL://http://www.uamconsult.com/book_694_chapter_26_PODBOR_KANDIDATOVA.html. (дата обращения 04.12.2015).
2. Блинов А. О. Искусство управления персоналом // О.В. Василевская. – М.: ГЕЛАН, 2001. – 411 с.
3. Дейнека А. В. Управление персоналом: учеб. для студентов вузов, обучающихся по группе специальностей «Экономика и упр.» / А. В. Дейнека. – М.: Дашков и К°, 2013. – 290 с.
4. Демина Н. В. Сущность и содержание отбора персонала как функции кадрового менеджмента // Научные проблемы гуманитарных исследований. – 2008, № 12. – С. 1-16.

5. Карякин А. М. Управление персоналом: Электронное учеб. пособие. 3-я редакция/ Иван. гос. энер. ун-т. – Иваново, 2005. – 166 с.
6. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент орг.» и «Упр. Персоналом»/ А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова; Гос. ун-т управления. – М.: Кнорус, 2010. – 357 с.
7. Козлова Л. А., Самуйлова Л. Э., Логинова Ю. А., Роцин Д. Н., Тарасова С. В. Технологии поиска, отбора и адаптации персонала в компании: метод. пособие: – М: МЦФЭР, 2005. – 62 с.
8. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты [Электронная версия] URL://<http://consult-dnd.com.ua/d/741334/d/mayklz-voyna-za-talanty.pdf>. (дата обращения 04.12.2015)].
9. Мескон М., Альберт М., Хэдоури Ф. Основы менеджмента, пер. с англ. Л. И. Евенко – М.: Дело, 1997. – 704 с. [Электронная версия] http://tourlib.net/books_men/meskon19.htm (дата обращения 04.12.2015)].
10. Мякушкин Д.Е. Отбор и подбор персонала: учебное пособие. – Ч.: ЮУрГУ, 2009. – 25 с.
11. Свободный словарь терминов, определений по экономике, финансам и бизнесу. [Электронный ресурс] URL://<http://termin.bposd.ru/publ/16-1-0-12731> (дата обращения 08.12.2015).
12. Словарь (энциклопедия) по управлению персоналом. [Электронный ресурс] URL://<http://vmo.rgub.ru/navigator/recommended/valiullina.php> (дата обращения 08.12.2015)].
13. Управление персоналом. Словарь-справочник. [Электронный ресурс]. URL://<http://psyfactor.org/personal/personal15-02.htm> (дата обращения 04.12.2015).
14. Энциклопедия экономиста. Кадровая политика организации: подбор персонала. [Электронный ресурс]. URL://<http://www.grandars.ru/college/biznes/podbor-personala.html> (дата обращения 25.11.2015).

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ НА СКЛАДЕ

Калимуллина Даиля Рафаильевна

студентка 4 курса профиля "Логистика"

ФГБОУ ВО Самарского государственного экономического университета

РФ, г. Самара

Савченко Яна Игоревна

студентка 4 курса профиля "Логистика"

ФГБОУ ВО Самарского государственного экономического университета

РФ, г. Самара

Никифорова Алина Александровна

студентка 4 курса профиля "Логистика"

ФГБОУ ВО Самарского государственного экономического университета

РФ, г. Самара

Карпова Наталья Петровна

научный руководитель, д.э.н., доцент,

профессор кафедры маркетинга и логистики

ФГБОУ ВО Самарского государственного экономического университета

РФ, г. Самара

Логистика существующих предприятий достаточно сложна. Это объясняется потоком поставок и продаж товарно-материальных запасов. С помощью данных потоков, организации связаны с внешними системами. Также, в организациях можно выделить процессы продвижения, манипулирования, хранения, транспортирования и поддержания запасов. [2]. В настоящее время совершенно у каждого предприятия существует потребность в улучшении системы своих поставок. Требования клиентов постоянно растут, а вместе с ними растет и конкуренция. Сейчас внедрение новых технологий в логистике можно осуществить с помощью инновационных, коммуникационных и информационных систем. Эти системы гарантируют прозрачность информации на каждом из участков цепи создания стоимости вплоть до конечного потребителя. Чтобы достичь эффективного и целенаправленного управления системами, имеется необходимость в организации рационального управления логистическими процессами, особенно

протекающими в логистике складирования, как одной из функциональных отраслей логистической деятельности.

В логистической системе, склад - главное звено. В данный момент роль и значение складов в экономических отношениях увеличились. Между производителями, оптовыми и розничными посредниками существует конкуренция в желании доставить товар до потребителя с минимальными издержками и наибольшим доходом. [3]

Самый важный фактор в современной практике складской деятельности предприятий – формирование и совершенствование системы управления логистическими процессами, учитывая особенности ее функционирования. В этом заинтересованы все субъекты рынка логистических услуг, имеющие отношение к системе складирования. Объяснить это можно тем, что непрерывно усложняются экономические и коммерческие отношения, резко меняется рыночная ситуация, растут конкуренция и необходимость в своевременном улучшении как материально-технической базы, так и состояния финансов предприятия. Происходит постоянный поиск способов повышения эффективности итогов коммерческой деятельности в общем и улучшении логистических процессов на складе в частности.

В настоящее время в России существует проблема улучшения эффективности управления логистическими процессами в складировании, так как в этой области сосредоточена достаточно большая часть денежных средств предприятий.

Актуальность этой темы заключается в изучении логистического процесса на складе для того, чтобы выявить недостатки систем складирования. Вследствии устранения несовершенств складской логистики, можно обеспечить эффективность управления логистическими процессами на складах предприятий, усовершенствовать деятельность предприятий и повысить их конкурентоспособность.

Логистический процесс на складе – это особая цепочка основных логистических операций и комплекс действий, включающих в себя: снабжение

запасами, внутрискладскую транспортировку и перевалку грузов, контроль за поставкой материалов, погрузо-разгрузочные операции, складирование и хранение сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции, комплектацию заказов, транспортировку и экспедицию заказов, обеспечение своевременного поступления информации о запасах и др (рис. 1). Эффективное управление этими функциями и операциями обеспечивает продуктивное функционирование склада.

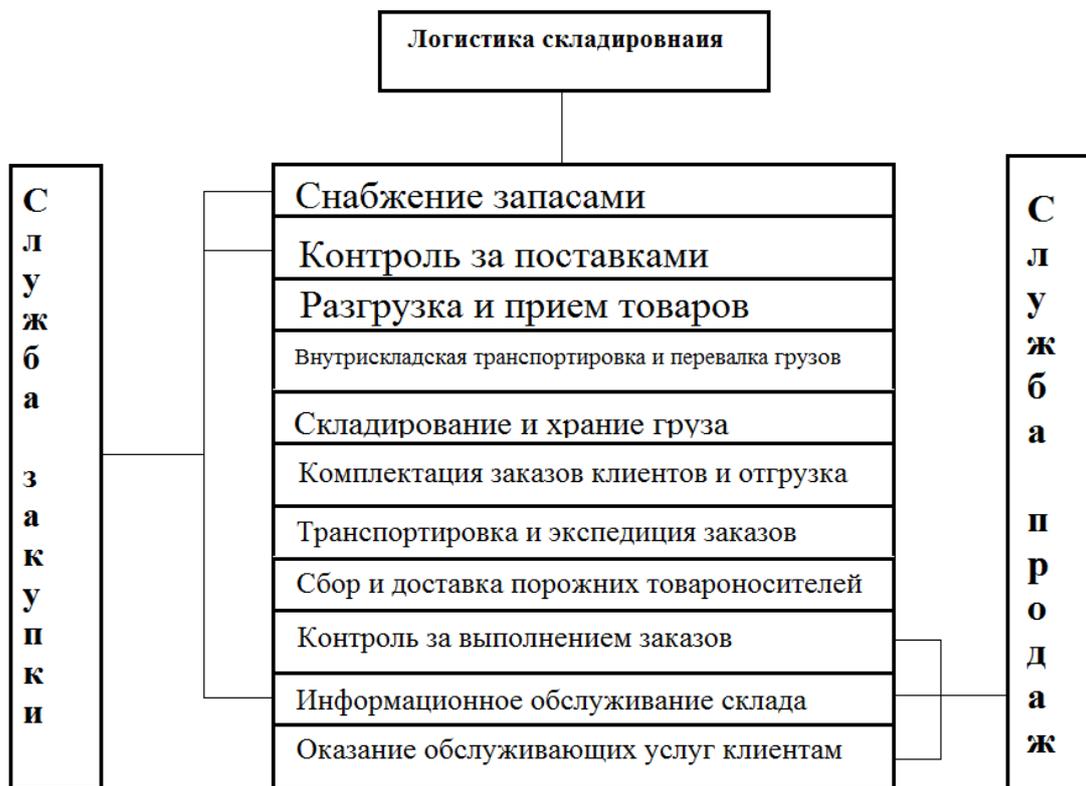


Рис. 1. Логистический процесс склада

Можно выделить некоторые принципы построения логистического процесса на складе:

- эффективность использования складских мощностей
- высокий уровень технического оснащения
- универсальность оборудования
- последовательность
- рациональность
- системный подход.

Складской технологический процесс включает в себя следующую последовательность действий:

- операции, направленные на координацию работы службы продаж..
- операции, направленные на координацию работы службы закупок
- операции, непосредственно связанные с переработкой грузов и процессом оформления сопроводительной документации.

Логистический процесс на складе включает в себя логистическую координацию и оперативное управление грузопереработкой. Оперативная логистика тесно связана с непосредственным управлением скоростью грузопотока на складе. В виде показателя скорости материального потока имеют в виду объемные и (или) массовые показатели (единицы) груза, которые поступают на склад в единицу времени или выходят со склада. При этом для эффективного функционирования склада необходимо современное информационное обслуживание. Это могут обеспечить корпоративные информационные системы, организующие управление потоками информации.

Эффективное складское функционирование, в частности проведение логистических операций, невозможно, если отсутствует достоверная информация, которую предоставляет служба продаж организации. Склад составляет заказ для каждого клиента исключительно в соответствии с той информацией, которую получает от службы продаж, а она, в свою очередь, получает ее непосредственно от клиента. Скорость, четкое выполнение комплектования заказа и все остальные затраты труда имеют прямую зависимость от того, когда заявка поступила и была отправлена на склад, а также от точности списка позиций и установленных сроков отгрузки.

Координация работ склада позволяет оптимально совместить интенсивность всех входящих и исходящих грузопотоков, которые ориентированы на спрос клиентов, при наибольшем использовании мощностей склада и наименьших логистических издержках. Логистический подход к руководству материальными потоками на складе организационно базируется

на руководстве всем процессом грузопереработки в пределах единой управленческой системы.

Слаженная работа службы продаж с клиентами дает возможность складу добиваться подходящих для централизованных поставок маршрутов доставки и улучшать партии отправки грузов. Это позволяет избежать дополнительных издержек обращения. Можно отметить, что управление действиями служб продаж и логистики является одной из важнейших возможностей увеличения дохода фирмы. То есть, достоверность и своевременность логистической информации дает возможность управлять материальным потоком, выходящим со склада, в соответствии с потребностями рынка, который задает объем оптимизации переработки груза на складе.

В рамках планирования в пределах логистической координации можно выделить:

- план заказов поставки клиентам.....
- маршруты перемещения при концентрирующей доставке груза (позволяет увеличить уровень оборачиваемости запасов и добиться уменьшения уровня страховых запасов и транспортных издержек).....
- совершенствование управления уже имеющимися в наличии материальными и трудовыми ресурсами.....
- реализацию и доставку заказов (включается и доставка по особым условиям, к примеру, по принципу «точно в срок»).....
- наименьшее количество времени подготовительных работ с целью проведения грузопереработки.....
- точное соответствие между составленным заказом и заявкой клиента.....
- усовершенствование партии отправки для полного использования грузоместимости транспортного средства.....
- рациональное устройство парка транспортных средств, а также наблюдение за их использованием.....

- рациональное использование имеющихся объемов и площадей склада

Логистическая координация складской деятельности со службой закупок последовательно выглядит так:

- определяется поставщик, от которого идет доставка, обеспечивающая минимальный уровень совокупных затрат при остальных равных условиях (размер партии, качество товара и т.д.).....

- осуществляется оценка оптимальной величины партии и сроков поставки, учитывая при этом потребности клиента и возможности склада.....

- определяется запас.....

- исходя из оценки технического оснащения фронта погрузки-разгрузки выявляются требования к внешнему товароносителю и транспортным средствам.

Логистическая координация складской деятельности ориентируется на работу, согласованную со службой закупок. Это включает в себя взаимный обмен стратегической и оперативной информацией. На оперативном уровне взаимный обмен информацией этих служб дает возможность осуществить поставку товара на склад по заранее сформированному плану и, тем самым, обеспечить контроль над интенсивностью входящих потоков. Вследствии этого, склад ориентируется на график поставки клиентам, разработанный согласно заявкам, после чего может выявить уровень потребности в объемах и сроках поступления товара. Это дает ему возможность участвовать в управлении закупкой и запасами.

Основные результаты логистической координации на складе:

- механизирование разгрузочных работ, что обеспечит снижение уровня простоя под разгрузкой транспортных средств и, как следствие, значительно снизит издержки обращения;

- снижение количества времени на выполнение комплектования заказа;

- высокий уровень использования мощностей склада за счет целесообразной системы управления имеющимися запасами.

Складирование можно встретить на каждом этапе цепи поставок. Склад, как место, где проходит грузопереработка, решает следующие задачи:

- получение груза (контроль над материалами, которые поступают от подрядчиков);
- хранение (физическая сохранность материалов до того момента, когда появится в них потребность);
- комплектация или отбор тех материалов, которые необходимы потребителям;
- отгрузка.

Правильно организованный логистический процесс склада должен соответствовать образцовым параметрам по скорости выполнения операций, сохранности товаров, экономичности затрат и уровню логистического сервиса.

В реальности каждый склад может решать еще и другие задачи. Большой список основных складских операций не ограничивается теми действиями, которые мы перечислили выше. Вследствие этого можно выделить несколько факторов, от которых во многом зависит складской логистический процесс:

- функциональное предназначение склада;
- комплектующие решения помещений склада;
- параметры склада;
- список перерабатываемого груза и особенности его хранения;
- Внешние транспортные средства поставки материалов;
- специфика фронта погрузки-разгрузки;
- скорость входящих и выходящих потоков;
- оборудование, имеющееся на складе;
- внешние товароносители;
- схема документооборота, действующая на предприятии и т.д.

Каждый из этих факторов оказывает либо может оказать большое влияние на выполнение разных операций логистического процесса.

Но независимо от этого, основное правило, которое должно быть соблюдено при правильной организации логистического процесса на каждом из этапов складской переработки – это совмещение товарного потока и документооборота (связь материального и информационного потоков).

Основу внутрискладской логистики составляет порядок операций, которые связаны с подготовкой склада к приему продукции, разгрузкой транспортных средств, приемом продукции, размещением ее на складе для хранения, организацией самого хранения, составлением заказов, подготовкой товаров к отпуску и отгрузкой их со склада. И при условии эффективного выполнения этих операций успешно будут работать и другие отделы компании, от которых, в свою очередь, зависит уровень предоставляемого клиентам логистического сервиса, и, как следствие, уровень конкурентоспособности данной компании на рынке.

Все это ставит перед руководством склада любой организации задачу максимально оптимизировать логистический процесс.

При правильной организации логистического процесса склад будет отвечать всем оптимальным параметрам по скорости выполнения операций, будет обеспечивать товарную сохранность, экономичность затрачиваемых ресурсов и высокий показатель логистического сервиса.

Первичная операция логистического процесса состоит в приемке продукции. Чтобы избежать сбоев в приемке товаров на склад рекомендуется известить сотрудников склада об ожидаемой поставке товара и сообщить им:

- список товарных позиций;
- количество товара при поступлении;
- сроки товарного поступления;
- наименования поставщиков;
- вид тары (паллеты, коробки);
- информацию о других сопроводительных документах (сертификаты соответствия и т.д.).

Наиболее удобно составить соответствующую проформу документа, где отражалась бы вся эта информация.

На складе предпочтительно, чтобы каждая товарная позиция (товарная группа) имела определенную зону хранения, т.к. в дальнейшем это позволит облегчить ее поиск и отбор с мест хранения.

Определить конкретное местоположение и количество мест в зоне хранения можно несколькими способами. Первый – использовать данные информационной системы. На сегодняшний день практически любая ERP- или WMS-система дает возможность довольно быстро получить такую информацию, но далеко не все склады на территории Российской Федерации имеют в своем распоряжении данные программы, хотя применяя подобную технологию, предприятия существенно оптимизируют логистические процессы на складе.

На складах, площадью 1,5 – 2 тыс. м² количество свободных мест и их месторасположение определяются обычно только лишь визуальным образом, что отнимает много времени на поиск и размещение нужного товара. На складах, площадью более 1,5 – 2 тыс. м², использовать этот способ невозможно. Есть еще один метод определения места хранения – это составление карты размещения пустых (свободных) мест на складе. Такой способ весьма простой, однако, он позволяет существенно наладить процесс поиска не занятых мест на складе со средней площадью (2 – 5 тыс. м²). Сущность этого метода заключается в следующем: сначала компания приобретает большую маркерную доску, куда наносятся все складские зоны, стеллажи, ячейки с обязательным указанием адреса каждого стеллажа. Далее при проведении комплектации заказов комплектовщик в отборочном листе или каком-либо другом документе отмечает напротив всех товарных позиций степень заполненности именно той ячейки, откуда осуществляется отбор. После полного оформления заказа либо его части комплектовщик отмечает маркером на доске расположения не занятых мест на складе, уровень заполненности каждой ячейки, откуда производился отбор. При этом у цветных

маркеров, которыми производят заполнение, тоже есть определенный перечень. Например, красный – ячейка полностью заполнена, синий – ячейка наполовину заполнена, белый (пустой) – товара в ячейке нет. Много цветов применять также не следует, т.к. может возникнуть путаница. Когда выполняются операции по товарному размещению на складе на хранение, то имеет место аналогичная операция. Таким образом, получить всю необходимую информацию о наличии и свободном месте расположения товаров на складе возможно всего лишь при визуальном осмотре данной доски (карты).

Конечно же, такой метод имеет ряд ограничений и недостатков:

- информация находится не в режиме on-line;
- на практике нет возможности создать карту при глубинном хранении (технически ее «не прорисовать»);
- нет возможности распечатать данную карту и передать ее непосредственным носителям (возможно лишь визуально осмотреть и зафиксировать вручную в другом документе).
- затрата труда и времени работников склада на процедуры отметки в листе комплектации и доске размещения свободных мест хранения;
- может возникнуть риск «человеческого фактора» в виде ошибки при заполнении доски (особенно на начальном этапе внедрения данного метода);

Основное преимущество этого метода – экономическая привлекательность для руководителей складов, которые не имеют должного финансового обеспечения.

Вместе с тем, есть и некоторые проблемы эффективного функционирования склада.

Основная проблема, которая рассматривается организацией при обеспечении себя складом, - это владение складом. Есть три основных варианта: приобрести склады в собственность; использовать СОП (склады общего пользования); приобрести здания и оборудование в аренду за определенную ежегодную плату (лизинг). Последний вариант близок к приобретению склада.

Одна из основных проблем в складировании – это выбор между данными вариантами либо их комбинацией. Комбинация собственного складского помещения и СОП по-своему привлекательна и экономически оправданна, если предприятие использует свою продукцию в различных регионах и в случаях сезонного товарного спроса. Такое решение направлено на поиски компромисса, т.к. оба случая имеют как преимущества, так и недостатки. Если выбирают один из них, то минимум затрат является обычно решающим фактором.

Критический фактор экономичности собственного склада – стабильно высокий оборот. В пользу собственного склада можно отнести постоянный спрос с хорошей плотностью рынка сбыта на обслуживаемой территории. На собственном складе лучше поддерживается контроль за продукцией и условиями ее хранения. Руководство фирмы в таких случаях легко корректирует стратегию сбыта и расширяет перечень услуг, предлагаемых клиенту, что дает ему возможность укреплять свои позиции в конкурентной борьбе.

Отдавать предпочтение складам общего пользования необходимо при низком объеме оборота фирмы или сезонности хранимого товара. К выбору СОП прибегают когда фирма занимает новый рынок, где уровень стабильности продаж или неизвестен, или непостоянен. СОП не требуют инвестиций фирмы в развитие складского хозяйства. К тому же сокращаются финансовые риски от владения собственными складами, и увеличивается гибкость использования складской площади (можно изменять арендованные складские мощности и сроки их использования).

Малые и средние фирмы, ограничивающие сбыт своей продукции одним либо несколькими близлежащими регионами, имеют, как правило, один склад. Для крупных фирм с большим национальным или межнациональным рынком этот вопрос оказывается очень сложным, в его решении приходится преодолевать некоторые трудности. Тогда нужно применять метод поиска компромисса и анализ потребности складской площади в различных регионах

сбыта. При этом наиболее распространены два варианта размещения складской сети – централизованное (наличие в основном одного крупного склада) и децентрализованное – рассредоточение ряда складов в различных регионах сбыта. Вопрос об увеличении числа складов связан с изменением затрат.

Территориальное размещение складов и их количество определяются мощностью материальных потоков и их рациональной организацией, спросом на рынке сбыта, размерами региона сбыта и концентрацией в нем потребителей, относительным расположением поставщиков и покупателей, особенностями коммуникационных связей.

При большом приближении складов к потребителям появляется возможность более четко выполнять заказы клиентов и намного быстрее реагировать на изменения их потребностей. Это очень актуально в распределительной системе, где клиент - розничная сеть, стремящаяся к сокращению собственных складских площадей и предпочитающая заказы мелкими партиями, но с более частой периодичностью поставки.

При определении складских мощностей необходимо учитывать требования, которые предъявляются к условиям и срокам хранения конкретного вида сырья, материалов, готовой продукции и т. д. К примеру, для хранения угля и песка требования к складским мощностям могут быть удовлетворены предоставлением открытой площадки, содержание которой связано с незначительными затратами. В то же время для хранения комплектующих, незавершенной и готовой продукции, стоимость которых выше, требуются специальные складские здания и сооружения, обеспечивающие их сохранность от внешних атмосферных воздействий, порчи, кражи. Естественно, что эксплуатация таких площадей обходится во много раз дороже.

Правильный прогноз спроса на продукцию и расчет нужных запасов помогут более точно рассчитать необходимую площадь склада. Это осуществляется при помощи современных компьютерных программ, которые анализируют разные варианты.

Подводя итог, следует отметить, что любое перемещение товарно-материальных ценностей непосредственно связано с их хранением на складах. Главные функции логистики складирования – это рациональное использование складского хозяйства, сокращение времени логистического цикла и финансовых затрат.

Список литературы:

1. Гаджинский, А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений/ А.М. Гаджинский. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2013. - 375 с.
2. Карпова, Н.П. Инфраструктура логистических процессов [Текст] / Н.П. Карпова // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. - Самара, 2011. - № 3 (77). - С. 26-29.
3. Карпова, Н.П. Автоматизация управления складским технологическим процессом [Электронный ресурс] / Н.П. Карпова, А.А. Шеховцов // Современные научные исследования. Выпуск 2 - Концепт. - 2014. - ART 54901. - URL: <http://e-koncept.ru/2014/54901.htm> - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X.
4. Логистика: Учебник/ Под ред. Б.А. Аникина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2014. - 352 с.
5. Неруш, Ю.М. Логистика: Учебник для вузов/ Ю.М. Неруш. - М.: Юнити-Дана, 2013. - 495 с.
6. Уотерс, Д. Логистика: Управление цепью поставок/ Д. Уотерс. - Пер. с англ. - М.: Юнити-Дана, 2013. - 503 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Меркурьев Михаил Александрович

*студент 4 курса, факультет менеджмента, НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

E-mail: mikegoal20@gmail.com

Турняк Ксения Владимировна

*научный руководитель, преподаватель базовой кафедры государственного
и муниципального управления НИУ ВШЭ,
РФ, г. Пермь*

Сегодня информационные технологии проникают во все сферы нашей жизни. Мир идет по пути полной информатизации и компьютеризации для перехода к более совершенным формам организации и функционированию общества. Появляются новые устройства, гаджеты, программы и приложения, которые увеличивают возможности людей в областях коммуникации, проектирования, моделирования и организации различных процессов. Поэтому наиболее прогрессивным событием стал тот факт, что в наши дни многие государства переходят на новую форму функционирования – электронное правительство.

Результативность формы электронного правительства я можно оценить уже сегодня. Например, за годы введения "электронного правительства" «в Великобритании число государственных служащих снизилось с 750 тыс. (в 1976 г.) до 475 тыс. человек (2004 г.). В Республике Корея за несколько лет было изменено до 40 % нормативных актов, регулировавших государственное управление и службу» [4, с. 77]. Исходя из этих фактов, очевидно, что эффективность электронного правительства возрастает с каждым днем. Однако от каких факторов зависит этот рост?

В своей работе я рассмотрю основные аспекты электронного правительства и информационных технологий, а также докажу, что информационные технологии являются основным фактором, который прямо пропорционально влияет на развитие электронного правительства.

В современной науке существует большое количество подходов, которые определяют термин "информационные технологии". «Информационной технологией считаются приемы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных» [7, с.6].

Выделяют несколько базовых типов информационных технологий: мультимедиа-технологии, технологии защиты информации, CASE-технологии, телекоммуникационные технологии и др.

В настоящее время мультимедиа-технологии являются бурно развивающейся областью информационных технологий. Области использования чрезвычайно многообразны: интерактивные обучающие и информационные системы, развлечения и др. Основное направление – это информации в однородном виде, как например предоставление текста, звука, графики, фото, видео в цифровом видео [5, с. 263].

Однако, не смотря на все плюсы, которые дают информационные технологии, существует и негативные стороны – появились новые угрозы для безопасности конфиденциальной информации. Это связано с тем, что информация, которая создается, хранится и обрабатывается средствами вычислительной техники, стала определять действия большей части людей и технических систем. В связи с этим увеличились возможности для хищения информации. Поэтому появляется необходимость в технологиях защиты информации [3, с.54].

Под термином CASE-средства понимаются программные средства, которые включают в себя анализ и формулировку требований, проектирование прикладного программного обеспечения и баз данных, а также обладающие мощными графическими средствами для описания и документирования, которое обеспечивает удобный интерфейс с разработчиком [1 с. 89]. С помощью CASE-средств возможны генерация кода, конфигурационное управление и управление проектом, а также другие процессы.

На данный момент самым распространённым видом информационных технологий являются телекоммуникационные технологии. Сети передачи информации совершили колоссальный скачок от телеграфных и телефонных сетей первой трети XX века к интегральным цифровым сетям передачи всех видов информации разом (речь, данные, видео). Телекоммуникационные технологии развиваются параллельно с возможностями каналов связи и компьютеризацией общества [10].

В наши дни интернет-технологии, обеспечивающие информационное взаимодействие органов власти с населением и институтами гражданского общества называют "электронным правительством" (e-Government). Однако, русскоязычный термин электронное правительство не полностью раскрывает смысл понятия. Под английским термином «government» понимается не только правительство, но и государство в целом. Оно рассматривается в качестве информационного учреждения, которое предоставляет возможность обратной связи. С этой точки зрения вся система органов исполнительной власти выступает как единая сервисная организация, предназначенная для оказания услуг населению. В то же время деятельность правительства представляется прозрачной и доступной для граждан. Особое внимание уделяется скорости и качеству предоставления услуг, с помощью широкого использования централизованных систем Интернета [4, с. 73-82].

Концепция электронного правительства базируется на трех ключевых постулатах: открытость или публичность, электронное участие и онлайн-транзакции [9].

Публичность состоит в использовании новейших коммуникационных технологий для расширения доступа граждан к информации органов государственной власти и местного самоуправления. В этом ключе уже существует множество информационных государственных сайтов. На примере Российской Федерации это сайт правительства РФ, сайт президента РФ и другие [12].

Далее идет предоставление информационно-консультативных услуг, а именно услуги, которые позволяют пользователю принять решение о реализации своего права, какой-либо обязанности или ради удовлетворения интереса. Например, современные справочные системы Консультант Плюс, Гарант, Кодекс как раз специализируются на этой сфере [6, с.58]. Однако встает вопрос об обеспечении технического и технологического качества, достоверности и полноты информации.

Также электронное правительство сегодня может предоставить правореализующие услуги, основанные также на телекоммуникационных технологиях – это услуги электронного участия граждан в реализации прав и обязанностей в электронном виде. В наше время существует возможность оплачивать различные государственные услуги, например, оплата коммунальных платежей, заполнение налоговых деклараций и сбор налогов, регистрацию общественных объединений и т.д. Такой принцип работы помогает решать одну из проблем пользования государственными услугами – длинные очереди.

Электронное участие возможно в участия гражданами в управлении государственными и общественными делами на разных уровнях власти на протяжении цикла подготовки и принятия политических решений. Например, в 2001 году Эстония первая реализовала электронное голосование. В результате опыт проведения электронного голосования был следующим: такой тип голосования является демократическим способом отдачи голоса, который принимается большинством населения. Вследствие чего явка от общего числа избирателей к проведению пятого голосования возросла от 0,9% до 15,4% [13].

Несмотря на все преимущества, существуют несколько недостатков электронного правительства. Первый из них заключается в наличие электронных средств у населения. Даже в благополучной Великобритании 60% домов, подключенных к интернету – это дома состоятельных людей, а из группы населения с малыми доходами, по разным оценкам, имеют доступ

к Сети всего 5-7% британцев. Так что информационное неравенство и общественное расслоение – это экономический и социально-культурный феномен [8]. Другая проблема заключается в том, что даже у населения, располагаемого возможностями взаимодействия с электронным правительством, могут возникнуть проблемы в первую очередь из-за страха перед неизвестной технологией и страха потерей финансовых средств. Следствие чего нужно проводить грамотную пропаганду высоких технологий и предоставлять гражданам возможности для плавного перехода на новый технологический уровень, что позволит избежать будущих проблем.

Подводя итог, можно утверждать, что уровень функциональности и надежности определяется уровнем информационных технологий. Преимущества движения в данном направлении очевидны, в частности обеспечение легко верифицируемой, строгой налоговой подотчетности посредством введения унифицированной системы электронного учета, повышение уровня бюджетных поступлений и т.д. [2, с 23].

Развитие технологий поможет избежать многих ошибок, а также проблем, которые можно сегодня встретить. При дальнейшем развитии телекоммуникационных технологий в области правореализующих услуг, будет возможным уменьшение бумажной волокиты, уровня коррупции, уменьшения очередей и расходов на персонал. С помощью CASE-средств возможны будут моделирование и тестирование различных государственных проектов, а при развитии медиа-технологий – улучшение качества коммуникации между гражданами и электронным правительством.

Создание электронного правительства как видно из моей работы это палка о двух концах. Однако, при всех минусах общий уровень информатизации и технической оснащенности в мире очень высок, а государствам несомненно сложным структурам, необходимо держать международный статус, выполнять обязанности и удовлетворять появляющиеся потребности общества. Информационные технологии в свою очередь помогут в преодолении этих

проблем, а также сделают возможным эволюцию государств на нашей планете к более сложным и универсальным системам управления.

Список литературы:

1. Агамирзян И. Р. Мировой опыт реализации концепции электронного правительства.: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/1ed2ca919e0a735dc3256d5d0045e452> (дата обращения 10.12.2015)
2. Вендров А. М. CASE-технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем //М.: Финансы и статистика. – 1998. – Т. 175. – №. 1 – с. 89.
3. ГОСТ 34.003-90 Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы. Термины и определения.– Введ. 01.01.92. – М., 1991. – 16 с.
4. Демпси Дж. Электронное правительство и его выгоды для широких масс // Государственное управление в переходных экономиках. М., 2003. № 1.— с 23.
5. Зима В.М., Молдовян А.А., Молдовян Н.А. Безопасность глобальных сетевых технологий. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.
6. Ирхин Ю. В. «Электронное правительство» и общество: мировые реалии и Россия (сравнительный анализ) //Социологические исследования. – 2006. – №. – С. 73-82.
7. Консультант Плюс. Гарант. Кодекс. Технология работы — ДМК Пресс.
8. Мизин И. Телекоммуникационные технологии. Состояние и перспективы развития: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.electronics.ru/journal/article/1874> (дата обращения 25.12.2015)
9. Правительство России: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://government.ru> (дата обращения 20.12.2015)
- 10.Советов Б.Я., Цехановский В.В. Информационные технологии: Учеб. для вузов — М.: Высш. шк., 2003.— 263 с.
- 11.Современные технологии искусственного интеллекта: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cabinet.kiev.ua/index.php?id=4&pg=20> (дата обращения 14.12.2015)
- 12.Статистика электронного голосования в Эстонии в 2005–2011г.: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.valimised.ee/ru/statistika> (дата обращения 20.12.2015)
- 13.Якимец В.Н., Григорьев П.В. Оценка инструментов электронного участия и механизмов обратных связей электронного правительства России: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://open-gov.ru/2010/10/09/otsenka-egov/> (дата обращения 13.12.2015)

СЕКЦИЯ
«РЕГИОНОВЕДЕНИЕ»

**ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА Г.МОСКВЫ, ФАКТОРЫ
ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Кудрявцев Денис Юрьевич

*студент 2 курса, кафедра туризма Института туризма
и гостеприимства (г. Москва) (филиал) ФГБОУ ВПО «РГУТИС»,
РФ, г. Москва
E-mail: Den4ek90@gmail.com*

Агамирова Екатерина Валерьевна

*научный руководитель, к.э.н., доцент, доцент кафедры Туризма
и гостиничного дела, Институт туризма и гостеприимства (филиал)
ФГБОУ ВПО «РГУТИС»,
РФ, г. Москва*

Москва с самого становления Русской государственности стала символом и центром экономического, финансового и промышленного могущества России, она почти является моделью маленького государства. Почти все мировые гиганты имеют здесь свои отделения и филиалы, единицы управления и торговые точки и базы.

Например: Air France, Boeing Russia, American Express, Artes GmbH, Canon North-East OY, Coca-Cola Export Corporation, Microsoft, Samsung, Sony, Apple, ADM, Intel, DaimlerChrysler AG и многие другие центральные офисы российских гигантов также находятся в Москве. Например:

Офисы нефтяных и газовых компаний: Башнефть, Лукойл, Statoil, Exxon venturies (cis) inc, Роспан интернэшнл, Exxon venturies (cis) inc, Коми нефтяная компания, Сахалинская энергия, Финансовых и промышленных гигантов: Полюс золото, Русгидро, Магнит, Северсталь, Норникель, НЛМК, Русал, АФК Система, Ведущих мобильных операторов : МТС, Мегафон, Билайн, Tele2, СМАРТС, Сотел и других.

Заводы ведущих компаний в области пищевой промышленности:

Юнимилк, Campina, Вимм-Билль-Данн, МАКФА, Микоян, Царицино,

Лучшие кондитерские фабрики России: Большевик, Лукоморье, Нестле-Россия, Премиум-кондитер, Вдохновение.

Индекс производства Москвы и близ лежащих городов довольно высок по отношению к другим городам. Это вызвано большим количеством предприятий в различных сферах (от тяжелой и наукоемкой промышленности до IT технологий и оружейного производства: Яндекс, всемирно известная оружейная компания ORSIS). (10) В связи с большой насыщенностью города предприятиями, рынку труда Москвы необходимы колоссальные человеческие ресурсы для обслуживания предприятий и необходимой для жизни города инфраструктуры: обслуживание железнодорожных путей, метро, электромагистралей, водопроводной, транспортной и иных систем города.

Рынок труда Москвы насыщен человеческими ресурсами, но их все равно не хватает. Город пожирает человеческие ресурсы в любом количестве. Уровень безработицы тут намного ниже по сравнению с другими городами, около 2х процентов, на самом деле он намного ниже (так как существует черный рынок труда, а также фриланс.). Высокий спрос на человеческие ресурсы вызывает рост доходов и, также, снижение заинтересованности работника к труду в конкретной организации так высококвалифицированный рабочий любой специальности легко сможет найти другую вакансию в иной компании.

Объемы производства продукции компаниями неуклонно растут вверх даже в условиях кризиса. На пример: из-за удешевления рубля иностранном капиталу стало более выгодно вливать деньги в Российскую экономику, а самая большая покупательская способность в Москве,этим и воспользовались торговые гиганты: Aushan и Leroy Merlin. Они открывают новые филиалы в России и Москве.(4)

Не смотря на то что используются все кадры МО и Москвы и даже неквалифицированный труд азиатских рабочих(не понимающих русского языка, не имеющих НИ КАКОЙ квалификации), кадровый рынок требует все

больше и больше ресурсов. В стране мы можем наблюдать «кадровый голод».(12)

Предполагаемыми источниками этого могут быть:

1) «Демографический кризис» (он ярко заметен на предприятиях и производствах, где коллектив разбит на сотрудников на категории по возрасту:

1) 18-25 лет

2) старше 45

Представители молодежи - от 25 до 45 лет – на предприятиях всегда в цене.

2)Развал системы профессионального образования во время “перестройки” (во время перестройки пролетариат перестал быть уважаемым классом). В СССР до перестройки существовала гос. Поддержка кадров. Существовала огромная система ПТУ, готовящих высококвалифицированных рабочих для работы на фабриках страны. Институт обучения, переподготовка кадров, аттестация кадров, повышение квалификации. На предприятиях даже существовали традиции и преемственность поколений. Рыночные реформы почти уничтожили данную систему. Пролетариат стал почти самым низкооплачиваемым и самым малопrestижным классом страны. Квалифицированные специалисты закончили трудовую деятельность, а замена им не пришла. Сегодня России и особенно в Московском регионе, лучшие кадры - это люди 55-60-ти летнего возраста. Потеряна связь между поколениями пролетариев и новые, молодые руки не приходят на замену старым.

3)Несоответствие подготовки в ВУЗах требованиям свободного рынка.

Из-за демографического кризиса руководители идут на расширение возрастных ограничений при наборе персонала: если 10 лет назад максимальный порог возраста соискателя вакансии был 35 лет, то сейчас рассматриваются соискатели до 50 лет. Особенно это заметно на технических специальностях: последние 10-15 лет технические специальности не были

престижными у выпускников школ, поэтому возраст основной массы высокообразованных профессионалов в данной сфере 40-50 лет.

Рынок труда Москвы отличается от российского тем, что столица имеет более высокое материальное положение нежели иные города РФ. Для экономики Москвы характерна высокая доля промышленного производства, увеличение оборота компаний действующих на территории города. В связи с этим в городе постоянная нехватка человеческих ресурсов, главным образом в производственной сфере.(12)

Тенденции развития рынка труда г. Москва.

На сегодняшний день в Москве наблюдаются такие тенденции:

В связи с тем, что наше государство находится в трудной политической ситуации, а так же ведет военную кампанию против запрещенной в России группировки ИГИЛ, была устроена миграционная политика(РФ покинуло 350 тыс.мигрантов), а многие иностранные компании были “выжаты” из многих сфер рынка. В связи с этим высвободилось порядка 15% вакансий (данные росстат), в столице появилось от 15 до 30тыс. вакансий. Среди них основные-это технические специальности, как умственного так и физического плана. Снова стали востребованы рабочие специальности: строители, ремонтники ,сантехники ,программисты и даже дворники. Специальности ничего не производящие Менеджеры, ассистенты, брокеры - остаются у разбитого корыта. А политическая нестабильность заставляет запускать на полные мощности предприятия ВПК в Москве и МО, а эти предприятия требуют много КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ рабочих рук, которые смогут собирать столь важные сегодня для нашей страны продукты. Уже сейчас расширен завод ЗАО «АРЕАЛ-98» по производству продукции ВПК.(9)

Так же, впервые после перестройки разгоняются предприятия:

- 1) ЗАО «Второборонсырье»
- 2) ЗАО «НПО РОКОТ»
- 3) ЗАО «Р.О.С.СПЕЦТЕХМОНТАЖ»
- 4) ЗАО «Росмонтажналадка»

- 5) ЗАО «Холдинг-Рособщемаш»
- 6) ЗАО «Дагдизель Плюс»
- 7) ЗАО «КСПЗ»
- 8) ЗАО «МИТИС»
- 9) ЗАО «РАА «Спецтехника»
- 10) ОАО «121 АРЗ»

Это лишь небольшая часть предприятий, которые наращивают производственные мощности, для которых необходимы кадры. Основная тенденция на рынке труда - это замещение иностранных кадров и компаний русскими. Что требует огромное количество людей, которые производят что-либо осязаемое.

Список литературы:

1. Базылев Н.И. Экономическая теория: учеб. пособие / Н.И. Базылев – М.:ИНФРА-М, 2011. – 672 с.
2. Гелета И.В. Современное состояние и перспективы рынка труда /И.В. Гелета //Гуманитарные и социально-экономические науки.-2011. – №1.- С. 68-71с
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник /Б.М. Генкин. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
4. Газета” деловой Петербург” [электронный ресурс] .http://www.dp.ru/a/2015/02/19/Plani_sdelaj_sam/ (дата обращения (15.01.2016)
5. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 11.07.2011) О занятости населения в Российской Федерации
6. Комментарий к Трудовому Кодексу РФ /Отв. ред. К.Я. Ананьева.- М.: Омега-Л, 2011. – 912 с.
7. Комментарий к Трудовому Кодексу РФ /Отв. ред. К.Я. Ананьева.- М.: Омега-Л, 2011. – 912 с.
8. Конституция Российской Федерации.- М.: Омега-Л, 2011. – 56 с.
9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития российской федерации на период до 2020 года
- 10.О дополнительных мерах по поддержке рынка труда Российской Федерации: Постановление Правительства РФ №316 от 9 апреля 2009 г.
- 11.Портал Разные [Электронный ресурс] <http://raznie.ru/raznoe/predpriyatiya-moskvyi/> (дата обращения 15.01.2016)
- 12.Стратегия развития страны до 2020 года/ [электронный ресурс]/ http://2020strategy.ru/data/2011/09/30/1214758312/Эволюция_ЧК_20111.pps (Дата обращения 15.01.2016)
- 13.Трудовой кодекс Российской Федерации.- М.: Омега-Л, 2011. – 186 с.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА»

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖБАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ

Аргунова Зарета Шамелевна

*студент 2 курса, учетно-финансовый факультет, СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: zareta.argunova@mail.ru

Гурнович Татьяна Генриховна

*научный руководитель, д.э.н., профессор, кафедра финансового
менеджмента и банковского дела, СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Система межбанковских платежей – одна из основных составляющих частей современной экономики. В современных условиях, в век компьютерных технологий банковская система не может оставаться в стороне от информатизации. Темп жизни, за которым следует повышение экономической деятельности организаций требуют от банковской системы предоставления все новых и новых услуг, повышения скорости выполнения операций, запросов клиентов, расширение возможности клиентов по управлению собственным счетом. Если раньше, чтобы узнать о поступлениях или остатках на расчетном счете денежных средствах нужно было ехать в банк и получать распечатанную выписку, то теперь необходимо всего лишь установить специальную программу на компьютер. Тогда в реальном времени можно иметь доступ к расчетному счету организации. Но для того, чтобы банковская система работала отлажено и без сбоев, нужен жесткий контроль, четкая организация и своевременное реагирование на все явления, которые происходят в системе межбанковских расчетов. Центральный Банк Российской Федерации является органом, выполняющим все эти функции.

Межбанковские расчеты возникают тогда, когда плательщик и получатель денежных средств обслуживаются разными банками и когда сами банки

осуществляют взаимное кредитование. Межбанковские расчеты представляют собой два уровня: между кредитными организациями и их собственными филиалами. Они имеют как общие черты, так и определенные различия. При расчетах между банками осуществляются отношения экономически обособленных субъектов, а межфилиальные расчеты реализуются в пределах одного банка. Межбанковские отношения могут возникать только на договорных началах. При проведении межбанковских операций используются следующие методы:

1. Списание и зачисление средств по счетам, который открыт в Центральном банке.

2. Проведение межбанковских платежей по счетам НОСТРО (корреспондентский счет рассматриваемого банка в другом банке) и ЛОРО (корреспондентский счет другого банка в рассматриваемом банке)

3. Расчеты между посредниками платежной системы проводятся через счета, которые открыты или в специальной расчетной организации, или в банке-корреспонденте, являющемся третьей стороной.

Основными участниками платежной системы являются Центральный банк РФ, коммерческие банки и иные организации, которые не являются банками, но участвуют в осуществлении банковской деятельности.

Главную роль в организации общехозяйственных и межбанковских расчетов занимает Банк России[1]. Он является методологическим центром и осуществляет контроль и надзор в данной отрасли. Расчетно-кассовые центры служат системой перевода средств между банками на валовой основе, на которую приходится в России значительный объем межбанковских расчетов. Также существует корреспондентский счет. Он является основой организации межбанковских расчетов. Данный счет выполняет те же функции, что и расчетный счет предприятия, но с учетом специфики деятельности банка. Каждый банк может иметь несколько корреспондентских счетов. Характеристика и количество счетов зависят от того, в каких системах межбанковских расчетов задействован коммерческий банк. Расчетно-кассовый

центр выступает посредником при переводе денежных средств. Данная операция осуществляется тремя фазами[2]:

1. Инициирование платежа
2. Расчет по платежу
3. Урегулирование расчетов

Такое разделение позволяет разграничить функции контрагентов и посредников при платеже и проследить их ответственность. Для проведения расчетных операций каждая кредитная организация, расположенная на территории Российской Федерации и которая имеет лицензию Банка России на осуществление банковских операций, открывает по месту своего нахождения один корреспондентский счет. Кредитная организация (филиал) имеет право открыть этот счет с момента внесения определенной записи в Книгу государственной регистрации кредитных организаций и присвоения ей регистрационного номера. Основанием для открытия корреспондентского счета кредитной организации в Банке России служит заключение договора счета. Этот счет открывается по распоряжению руководителя подразделения расчетной сети Банка России. Закрытие же данного счета может происходить как по инициативе самой кредитной организацией, так и на основе заявления ликвидационной комиссии. Если имеются остатки денежных средств, то они перечисляются платежным поручением кредитной организации.

В платежной системе Российской Федерации осуществляются расчеты, которые различаются по времени функционирования, географическому распределению, используемой технологии и регламенту осуществления денежных средств. Они включают: систему банковских срочных электронных платежей, которая осуществляет переводы денежных средств в режиме онлайн на территории всей страны. А также свыше семидесяти отдельных систем внутрирегиональных электронных расчетов, которые работают в постоянном режиме и выполняют переводы в пределах своего региона; систему внутри региональных электронных расчетов Московского региона, который функционирует как в режиме рейсов, так и в непрерывном режиме.

В данный момент основными составными частями технической инфраструктуры, которая обеспечивает функционирование платежной системы Банка России является система коллективной обработки информации. Она включает транспортную систему электронных расчетов, коллективные центры обработки информации высокой доступности, а также среду взаимодействия с клиентами банка в региональных компонентах платежной системы.

Ценовая политика Банка России направлена на повышение эффективности системы в стране. Тарифы на услуги различаются в зависимости от используемого сервиса, времени и способов передачи распоряжений клиентов в денежную систему Банка России. Эта дифференциация позволяет распределить нагрузку и потоки на автоматизированные комплексы в течении операционного дня. Также установлены тарифы на информационные услуги, которые предоставляются в платежной системе Банка России.

В заключении хочется сказать, что ускорение оборачиваемости денежных средств имеет большое значение для нынешней экономики, особенно в условиях глобализации финансовых рынков. Система межбанковских расчетов представляет собой учреждения банковской сферы, осуществляющих контроль за правильностью проведения платежей, а также это собрание государственных законов и правил, которые регулируют данную систему. Под платежной системой понимается совокупность программных обеспечений, вычислительных мощностей, линий связи и организации работ, правового и экономического обеспечения для перевода денег.

В нашей стране межбанковские расчеты осуществляются через платежную систему Банка России и честные платежные системы. Они предназначены для расчетов между подразделениями одной кредитной организацией по корреспондентским счетам, открытых в других банках, системами расчетов между клиентами одного подразделения кредитной организации, а также платежными системами небанковских кредитных организаций.

Платежная система России имеет региональные центры в 79 территориальных подразделениях Банка России. Они могут использоваться как на бумажных, так и электронных носителях.

Список литературы:

1. Организация межбанковских операций [Электронный ресурс.] – Режим доступа:http://ros.msk.ru/load/bankovskoe_delo/organizacija_mezhbankovski (дата обращения: 18.01.16)
2. Прямые корреспондентские отношения [Электронный ресурс.] – Режим доступа:<http://www.bibliotekar.ru/vneshneeconomicheskaya-deyatelnost-2/136.htm> (дата обращения 19.01.16)
3. Расчетно-кассовый центр [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://migcredit.ru/manual/raschetno-kassovyiy-tsentr-rkts-banka-rossii/> (дата обращения 19.01.16)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ERP СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Асланов Шамиль Сулейманович

*студент 4 курса, каф. ПИиММУ ФИиИТ ФБГОУ ВПО ДГУ,
РФ, г. Махачкала
E-mail: dr.aslanoff@gmail.com*

Билалова Елена Мустафаевна

*научный руководитель, доцент, каф. ПИиММУ ФИиИТ
ФБГОУ ВПО ДГУ,
РФ, г. Махачкала*

Выбор ERP, приобретение и внедрение, как правило, требуют тщательного планирования в рамках длительного проекта с участием партнёрской компании — поставщика или консультанта. Поскольку КИС строятся по модульному принципу, заказчик часто приобретает не полный спектр модулей, а ограниченный их комплект (планирование деятельности компании, бюджетирование, логистика, ведение учета, управление персоналом, управление производством, управление клиентами.). В ходе внедрения проектная команда, как правило, в течение нескольких месяцев осуществляет настройку поставляемых модулей.

За последние четыре года средняя стоимость ERP реализации составляла \$6,5 млн, а средняя продолжительность внедрения системы в эксплуатацию 16,1 месяцев. В этот период, примерно 54% проектов, превысили свои плановые бюджеты, 72% проектов, превысили свою плановую длительность а 66% респондентов организаций получили не более 50% ожидаемых результатов от своих ERP.

Большинство организаций, которые превысили свои плановые длительности, отмечали, что главной причиной превышения стали «организационные вопросы». Данные также показали, что более половины организаций использовали около 25% своего бюджета на организационные изменения и управления бизнес-процессами. Таким образом увеличение длительности внедрения ERP способствует то, что организации, не выделяют

достаточно средств из бюджета к организационным изменениям и управления бизнес-процессами.

Хотя спектр сфер деятельности, различается по отраслевой принадлежности, месторасположению, целями и потребностями стоящими перед каждой организацией, все организации имели опыт использования ERP проекта. 39 организаций завершили реализацию своей ERP в то время как 35% находятся в процессе реализации, а 19% находятся на стадии планирования.

Большинство организаций, понимают те преимущества, которые могут быть реализованы с новой системой ERP. Главными причинами, реализации и использования ERP систем в организациях направлены на повышение эффективности бизнеса (15%), улучшения качества интеграции системы в нескольких компаниях (14%), улучшение качества обслуживания клиентов (12%), обеспечить отчетность и соблюдение нормативных требований (11%). Только небольшой процент организаций доложили, что применяют ERP только потому, что другие компании тоже применяют ERP.

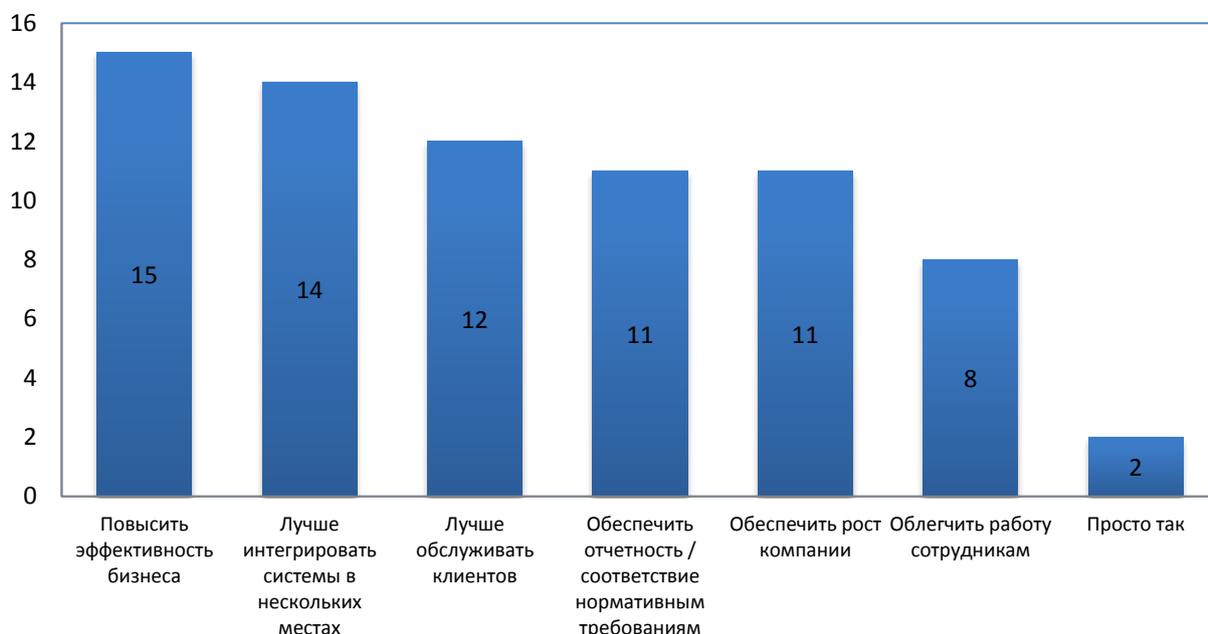


Рисунок 1. Причины внедрения ERP

С точки зрения общих затрат, данные показывают, что большинство ERP проектов (54%) превышают свой бюджет.

На вопрос почему проекты превышают бюджет, 17% организаций отметили, что причиной послужило расширение масштаба проекта, а 15% организаций отметили возникновение непредвиденных технических и организационных вопросов в результате которых создаются дополнительные затраты. Только 5% организаций указали, что проект не вышел за рамки бюджета.

Хотя нет никаких сомнений, что инвестиции остаются значимыми, исследования респондентов показали что на ERP инициативы в среднем тратится \$ 2,8 млн. По сравнению с данными, представленными в прошлом году, средняя стоимость составила около \$ 7,1 млн. Это может свидетельствовать о том, что организации стали более разумно относиться к инвестированию важных компонентов проекта.

С точки зрения стоимости в процентах от годового дохода организаций, данные показывают, что это число сократилось с 5,5% до 4,6%.

Несмотря на высокий уровень общей удовлетворенности (Рис 3.), только 63% опрошенных считают, что их ERP проект успешен. Почти четверть опрошенных (21%) нейтрально оценивает, или не знают является ли их проект успешным. Почти каждая пятая организация (16%) отмечает свой ERP проект провальным.

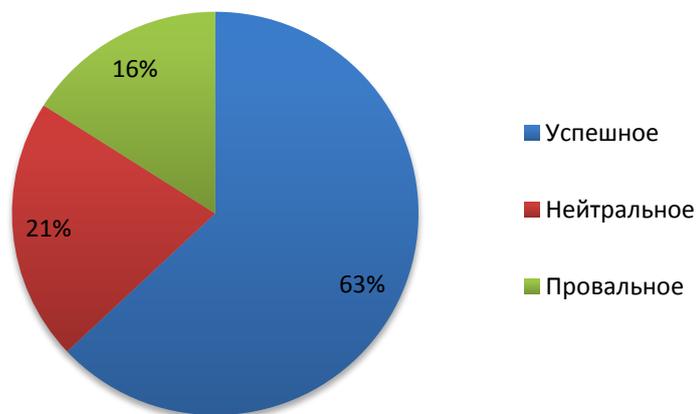


Рисунок 2. Результат реализации ERP

В дополнение к бюджетным затратам, ERP проекты часто страдают продолжительной длительностью внедрения. Как показано на рис 5, четверть организаций (25%) сообщили, что их проекты осуществляются по графику и только 2% сообщили, что их проекты были успешно внедрены раньше, чем запланировано. Остальные организации (73%) испытали продолжительность внедрения ERP. Это показывает, что все больше организаций пытаются оценить количество времени, необходимого для успешного завершения реализации ERP.

Организации также отметили, что их ERP проекты, как правило превысили плановую длительность более чем на 3,5 месяца. С точки зрения фактической продолжительности, организации указали, что в среднем они планировали 12,6-месяцев, но в реальности ушло 16,3 месяцев.

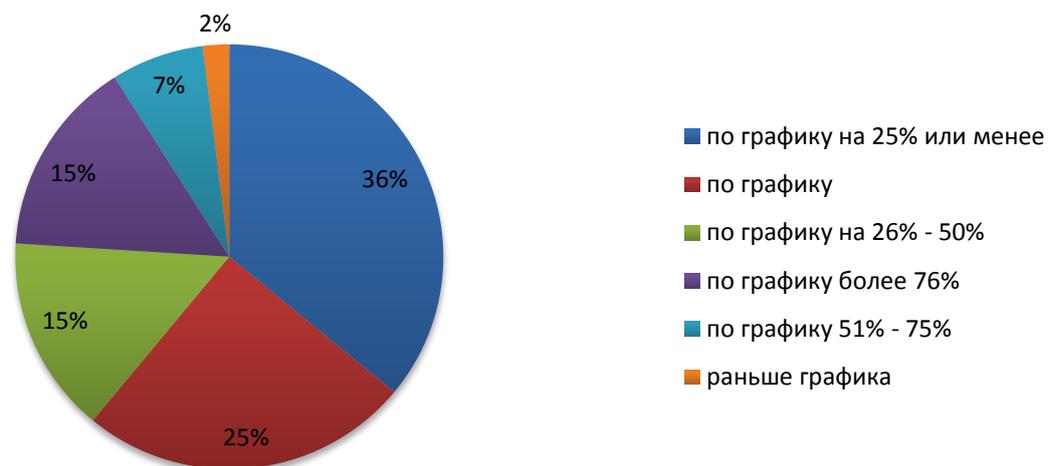


Рисунок 3. Продолжительность реализации проекта

Превышение сроков реализации проектов на в большей части были связаны с организационными вопросами (14%), расширение сферы охвата деятельности (13%), и вопросы касающиеся данных (12%) Такая длительная продолжительность также может быть вызвана отсутствием планирования внедрения ERP, управления организационными изменениями и бизнес-процессами.

Организации, не встанут вкладывать в дорогие, длительные и напряженные проекты, если они не получают существенные выгоды для бизнеса. В пятерку преимуществ, отмеченных организациями, включены:

доступность информации, улучшение производительности, расширение взаимодействия, снижение дублирования информации, и повышение надежности данных. Малое положительное влияние оказано на ИТ-расходы, операционные расходы и время выполнения

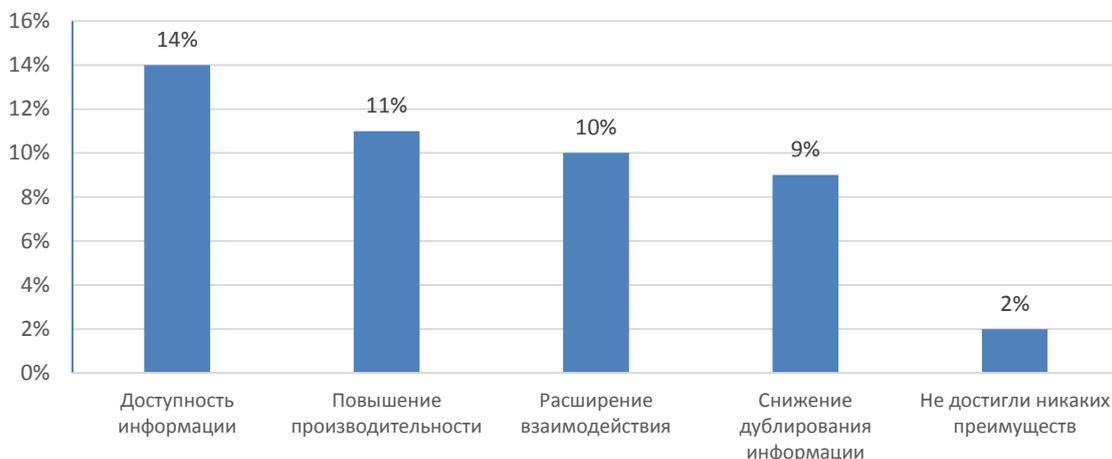


Рисунок 4. Преимущества использования ERP

Расходы, связанные с осуществлением ERP. Более четверти организаций (27%), утверждают, что стоимость их проекта не окупается. Менее четверти опрошенных (17%) сообщают, что затраты окупаются в течение двух лет, что является реалистичным. Указывая на отсутствие экономического обоснования 24% не могут измерить выгоду.

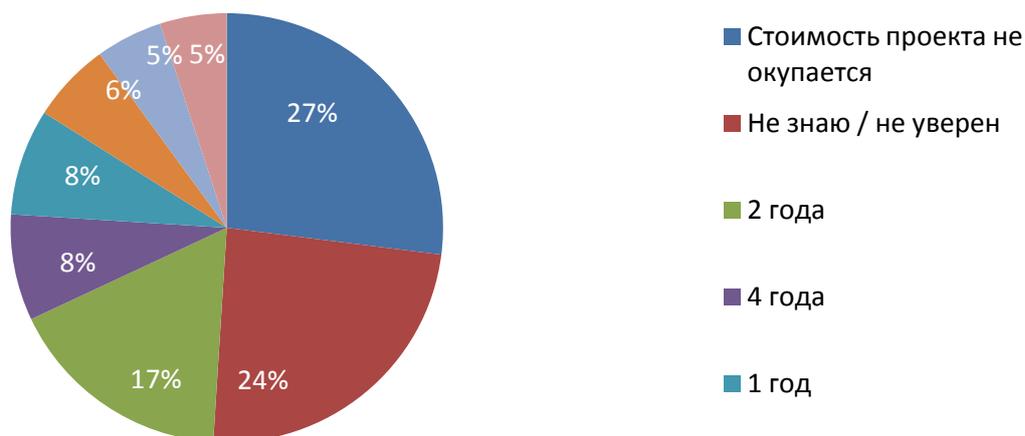


Рисунок 5. Расходы на реализацию ERP

Это происходит потому что некоторые организации так перегружены задачами связанные с реализацией, что они не замечают важность достижения доходов в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Сторонняя помощь может значительно повысить рентабельность организации на инвестиции и время, необходимое для достижения этой задачи.

Только 3% организаций используют консультантов в темах реализации, что может свидетельствовать о непонимании, так как консультанты могут помочь организациям достичь ожидаемых выгод.

Необходимо помнить, что выбор системы комплексного управления предприятием не простое мероприятие. И часто это не вопрос денег - надо или не надо инвестировать большое количество ресурсов во внедрение ERP системы - это вопрос поддержания конкурентоспособности и лидерства компании на рынке. Возврат от инвестиций в систему идет от способности компании быть лучшей с новыми бизнес процессами. А затраты на владение надо планировать и учитывать.

Список литературы:

1. Карпов Д.В. Проблемы внедрения ERP - систем // Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского — 2010. — № 4. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedreniya-erp-sistem> (дата обращения 27.01.2016)
2. Особенности внедрения. — Режим доступа. — URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ERP-системы>
3. Эффективность внедрения ERP системы. — Режим доступа. — URL: http://citforum.ru/consulting/ERP/atk_tco.shtml
4. Panorama Consulting Solutions. 2015 ERP Report//Panorama. — 2015 [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://go.panoramaconsulting.com/rs/panoramaconsulting/images/2015%20ERP%20Report.pdf> (дата обращения 29.01.2016)

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ 1991 - 2013 ГГ ПЛАНЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Давлетов Вадим Индусович

*студент 6 курса, кафедра землеустройства
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»,
РФ, г. Уфа*

Камалетдинов Денис Амирович

*студент 6 курса, кафедра землеустройства
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»,
РФ, г. Уфа*

Фаттахова Айгуль Дамировна

*студент 6 курса, кафедра землеустройства
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»,
РФ, г. Уфа
E-mail: Zeus@bk.ru*

Стафийчук Иван Данилович

*научный руководитель, к.э.н., профессор кафедры землеустройства
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»,
академик Международной академии аграрного образования,
Почетный землестроитель России,
РФ, г. Уфа
E-mail: Stafijchuk@mail.ru*

В нашей стране накоплен богатый опыт земельных преобразований, менявших вектор социально - экономического развития села и весь уклад жизни крестьян в диаметрально противоположных направлениях.

Первой крупной земельной реформой России было освобождение крестьян от крепостной зависимости. Подготовка к ней велась более 5 лет. «Манифест об отмене крепостного права» Александр II подписал 19 февраля 1861 года «с царской любовью и попечением всех наших верно подданных всякого звания и сословия». Причины отмены крепостного права Александр II так объяснил на собрании Московского дворянства в 1856 года: «Лучше отменить крепостное право сверху, нежели дожидаться того времени, когда оно само начнет отменяться снизу». Целью реформы было укрепление общинного землепользования крестьян при сохранении собственности на землю у прежних

владельцев. Но реформа не дала желаемых результатов, неоднозначно была воспринята в обществе и стоила реформатору его жизни.

Столыпинская реформа готовилась более 4 лет и началась тоже по инициативе «сверху» в ноябре 1906 года. В ее подготовке по всем губерниям России участвовало около 12 тысяч человек. Ее целью была ликвидация общин и создание в течение 20 лет великой России. Но в обществе реформа воспринималась неоднозначно. Были и те, кому, по образному выражению П.А. Столыпина, нужна была не великая Россия, а великие потрясения. И 1 сентября 1911 года на П.А. Столыпина было совершено трагическое покушение, а 28 июня 1917 года Временное правительство реформу отменило.

Вековые чаяния крестьян о земле нашли отражение в 242 местных Крестьянских наказах о земле и были положены в основу принятого II Всероссийским съездом Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов 8 ноября 1917 года Декрета «О земле». В них крестьяне так изложили свое видение справедливого решения земельного вопроса: «Право частной собственности на землю отменяется навсегда; земля не может быть ни продаваема, ни покупаема, ни сдаваема в аренду либо в залог, ни каким - либо другим способом отчуждаема. Вся земля отчуждается безвозмездно, обращается во всенародное достояние и переходит в пользование всех трудящихся на ней». В соответствии с Крестьянскими наказами о земле Декретом ВЦИК «О социализации земли» от 19.02.1918 год в стране было произведено уравнительное перераспределение земель по едокам, так называемый «черный передел». В развитие данного Декрета ВЦИК постановлением от 14 февраля 1919 года утвердил Положение «О социалистическом землеустройстве и о мерах перехода к социалистическому земледелию». В Положении отмечалось, что «вся земля в пределах РСФСР, в чьем бы пользовании она ни состояла, считается единым государственным фондом. Единый государственный земельный фонд находится в непосредственном заведовании и распоряжении соответствующих народных комиссариатов и подведомственных им местных органов власти. Земельный Кодекс РСФСР от

30 октября 1922 года подтвердил отмену навсегда частной собственности на все природные ресурсы, в том числе и на землю, и объявил все земли в пределах РСФСР собственностью рабоче-крестьянского государства. Все сделки по отчуждению земли были категорически запрещены под страхом уголовного наказания. После образования СССР, эти нормы подтвердил и общесоюзный Закон «Общие начала землепользования и землеустройства».

В эти годы широкое развитие получили единоличные крестьянские хозяйства. Зарождались коллективные формы хозяйствования на земле – сельскохозяйственные артели, товарищества по совместной обработке земли, коммуны и др. После разрухи Гражданской войны и засухи 1921 года сельскохозяйственное производство к 1927 году стало восстанавливаться. Но в 1927 - 1933 годах, опять по инициативе «сверху», была проведена очередная реформа: насильственная коллективизация единоличных крестьянских хозяйств и раскулачивание зажиточных. Одновременно создавались крупные зерновые и животноводческие совхозы, машинотракторные станции – МТС. Эта была очередная попытка ввести общинное землепользование, но уже на землях государственной собственности. В 1950-1952 годах было проведено укрупнение созданных колхозов.

На протяжении длительного периода времени и в трудных поисках в стране сложилась колхозно-совхозная форма хозяйствования на земле. Общесоюзный закон « Основы земельного законодательства Союза ССР и союзных республик» от 13 декабря 1968 года закрепил государственную собственность на землю, неделимость земельного фонда страны, бесплатность землепользования и формы хозяйствования на земле.

Отечественные и зарубежные ученые неоднократно отмечали низкий уровень развития нашего сельского хозяйства. Но никогда в числе причин этого не называли крупные размеры его землепользования и общественную форму производства. Причиной низкой эффективности нашего сельского хозяйства они считали низкую техническую оснащенность и недостатки в организации производства и управления. Совершенствовать систему землепользования,

безусловно, было надо, но необходимости в замене не было. Причиной низкой обеспеченности населения продовольствием в то время был не низкий уровень его производства, а характер распределения. Писатель Ю. Грибов в газете «Правда» за 8 мая 1990 года писал: «Какой же талантище или злое намерение необходимо было иметь, чтобы при наивысшем урожае предыдущего года всю страну посадить на голодные пайки визитки и карточки». Прошло почти четверть века, а сельское хозяйство страны все еще не достигло уровня производства сельскохозяйственных продуктов 1990 года и согласно исследованиям бывшей Российской сельскохозяйственной академии наук при благоприятных условиях достигнет его не раньше 2015 года.

Тем не менее поводом для начала земельных преобразований в стране послужил низкий уровень обеспечения населения продовольствием, а правовой основой-закон «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о земле» от 28.02.1990 года . Согласно ст.3 данного Закона земля уже не является ни общим достоянием народа, ни единым государственным земельным фондом, а только «достоянием народов, проживающих на данной территории». К ведению союзных и автономных республик было отнесено распоряжение землями в их границах, разработка и совершенствование своего земельного законодательства, установление порядка платы за землю и другие полномочия (ст. 14). Определены и расширены полномочия в области регулирования земельных отношений местных Советов народных депутатов . В частности, согласно ст. 11 Основ, районным и городским Советам народных депутатов было предоставлено право изымать земельные участки у колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий для предоставления гражданам. Члены колхозов , совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, кроме опытных хозяйств, пожелавшие выйти из их состава и вести свое хозяйство, могли получить свои участки из земель этих хозяйств по решению районных Советов народных депутатов. Другие граждане могли получить земельные участки для ведения крестьянских (фермерских) хозяйств из земель запаса. Согласно ст. 27 Основ, земли городских, поселковых

и сельских населенных пунктов переданы в ведение соответствующих Советов народных депутатов.

В эту узенькую брешь земельного законодательства рынул поток крайне политизированных экономически не подкрепленных законодательных и инициатив. В постановлении второго Съезда народных депутатов РСФСР «О программе возрождения Российской деревни и развития агропромышленного комплекса» от 03.12.1990 № 397-1 предусматривалось «создать приоритет развития АПК, произвести глубокую перестройку структурной инвестиционной и налоговой политики в пользу социальной сферы села, обеспечить бюджетное финансирование и материально техническое снабжения жилищного строительства, возведение объектов культуры здравоохранения школ и дошкольных учреждений, предприятий торговли, общественного питания и бытовых обслуживаний, строительства дорог, в том числе внутривоспроизводственных, газификация, электрификация и связи. Направлять на эти цели ежегодно, начиная с 1991 года, « не менее 15% национального дохода РСФСР». Был одобрен проект Закона РСФСР « О социальном развитии села», в котором были закреплены эти же положения.

Это были заведомо нереальные обещания, так как Россия в этот период жила в долг, без утвержденного бюджета. ВВП России за период с 1990 по 1999 год сократился в 9 раз, а расходы на сельское хозяйство с 1991 по 1995 год сократились более чем в 11 раз. Дефицит бюджета за период с 1991 года по 1995 год возрос с 415,1 млрд. рублей до 64375,1 млрд. рублей (в ценах 1996), а доля расходов бюджета с 1992 по 1995 годы снизилась с 51,7 % до 24, 8%. В 1995 году ВВП России составил 14,29 млрд. рублей, а в 2001 году - 77,50 млрд. рублей. Из них расходы на все народное хозяйство в 2001 году составили 1193,5 млрд. рублей или 15,4% [6]. В 1992 году на развитие сельского хозяйства было выделено 3391 млрд. рублей (в ценах 1996 года) или 69,2 тыс. руб. на хозяйство, а в 1995 – всего 320,1 млн. руб. или в среднем по 1.1 тыс. рублей на хозяйство. (Таблица 1).

Таблица 1.**Динамика расходов бюджета России в период земельной реформы
(млрд. рублей)**

Показатели	Годы							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Всего расходов в т.ч. на с.-х. и рыболовство	486,1	652,7	839,5	842,1	1258,0	1960,1	2419,4	3422,3
Тоже в %	4,6	3,9	3,7	2,9	2,8	2,8	2,7	1,7

Съезд подтвердил многообразие форм собственности и поддержал развитие всех форм хозяйствования на земле; колхозов, совхозов, крестьянских хозяйств их кооперативов и ассоциаций, а по Указу Президента РФ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР» от 27 декабря 1991 года № 323 колхозы и совхозы обязаны были уже в 1992 году провести реорганизацию и привести свой статус в соответствие с Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 года № 445-1.

Согласно ст. 1 Федерального закона «О земельной реформе» от 23 ноября 1990 года, целью нынешней земельной реформы было не улучшение продовольственного положения в стране и на этой основе повышение жизненного уровня народа, а «перераспределение земли в интересах создания условий для равноправного развития различных форм хозяйствования на земле».

Согласно ст. 6 Закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 20 ноября 1990 г. №948-1, для создания «равноправных условий хозяйствования на земле» районным (городским) Советам народных депутатов было поручено формировать земельные фонды из:

- земель запаса;
- сельскохозяйственных угодий, выбывших из оборота или переведенных в менее ценные земли;

- земель сельскохозяйственных предприятий, фактическая продуктивность которых за последние 5 лет более чем на 20 % ниже нормальной;

- земель всех категорий, используемых не по целевому назначению;
- и других неиспользуемых земель.

Полагали, что создание 80-100 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, расширение в 1,5-2,0 раза площади подсобных хозяйств, обеспечение потребности граждан в садовых и огородных участках на таких землях позволит увеличить объем производства сельскохозяйственной продукции в 1,5-1,8 раза. Но гладко было только на бумаге. За 5 лет реформы было создано 274,7 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ).

Таблица 2.

Динамика землепользователей Российской Федерации и занимаемые ими площади по видами разрешенного пользования (на 1 января соответствующего года)

Виды пользования	Показатели	Года		
		1991	1996	2001
КФХ	тыс. хозяйств	4,4	279,1	263,7
	тыс. га	118,0	11982,1	15368,7
ЛПХ	тыс. хозяйств	16380	16001,7	15927,2
	тыс. га	3244	5613	6177,4
Садоводство	тыс. хозяйств	8533	15005,7	14707,3
	тыс. га	575	1248,5	1262
Огородничество	тыс. землепользователей	4580	7427	5006
	тыс. га	345	603,3	441,7

В целом по РФ граждане в процессе перераспределения земель получили для создания КФХ по 18,9 га, под ЛПХ - 0,44 га, для садоводства – 0,09 га, для строительства индивидуального жилья – 0,5 га. Не оправдались надежды реформаторов и на повышение интересов крестьян к собственности на землю. Право собственности на свои участки оформили менее трети землепользователей.

В то же время, по оценке Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), под контролем (т.е. во владение и в аренде) 196 агрохолдингов в 2008 г. находилось более 11,5 млн. га земель, в т.ч. в 32 – по 100 тыс. га и более. Около

10 человек контролируют по 1 млн. га и более. В ЦЧО агрохолдинги в 2008г контролировали 25% всей площади пашни. При этом около 1 млн. га земель агрохолдингов принадлежит иностранцам. По данным Всероссийского института аграрных проблем и информатики (ВИАПИ), иностранный капитал в 2008 г. контролировал более 150 сельскохозяйственных предприятий общей площадью земли 850 тыс. га, из состава которых были выведены земли худшего качества и переданы гражданам для ведения КФХ, ЛПХ и занятия садоводством.

Все это существенным образом отразилось на результатах сельскохозяйственного производства. В целом в Российской Федерации за период реформы площадь земель сельскохозяйственного назначения сократилась с 639,1 млн. га в 1990 г. до 400,0 млн. га в 2010 г., в т.ч. под зерновыми и зернобобовыми культурами 61,9 до 47,6 млн. га. За тот же период сократилось внесение удобрений: органических с 3,5 т. до 1,0 т. на 1 га пашни, минеральных с 88 кг. д.в. до 38 кг.д.в. на 1 га посевов. Сократилась материально-техническая обеспеченность хозяйств. Количество тракторов в расчете на 1000 га пашни с 1970 г. по 1990 г. возросло с 8 до 11, а за период с 1990 г. по 2013 г. сократилось до 4.

Количество зерноуборочных комбайнов с 1970 г. по 1990 г. увеличилось с 5 до 7, а к 2001 г. сократилось до 3. Соответственно снизился объем валовой продукции растениеводства (таблица 3).

Таблица 3.

Динамика валового сбора продукции растениеводства Российской Федерации (в хозяйствах всех категорий, млн. т.)

Культуры	В среднем за год				2010г	2011г	2012г
	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005			
Зерно (после доработки)	104,3	87,9	65,1	78,8	61,0	94,2	70,9
Сахарная свекла	33,2	21,7	14,0	18,5	22,3	47,8	45,1
Подсолнечник	4,4	2,5	1,3	1,7	5,3	9,7	8,0
Картофель	33,2	21,7	14,0	18,58	21,1	32,7	28,5

За годы реформы произошло так же сокращение поголовья скота и птицы валового производства продукции животноводства (таблица 4).

Уровень производства валовой сельскохозяйственной продукции в сопоставимых ценах в 2012 г. составил только 84,4 % от уровня производства 1990 г., а животноводческой продукции – только 64 %. При этом уровень выделенных бюджетных средств неуклонно снижался. В 2008-2014 гг. на рубль реализованной продукции приходилось 11-12 копеек, а в 2012 г. – 8 копеек [6]. Одновременно с сокращением объемов сельскохозяйственной продукции росли цены на продукты питания. Это заметно отразилось на обеспеченности населения продовольствием.

Таблица 4.

Динамика поголовья скота, птицы и производства продукции животноводства во всех категориях хозяйств Российской Федерации

Поголовье скота	Годы, млн. голов						
	1992	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Крупный рогатый скот	52	31,7	27,5	21,6	20,0	20,1	20,0
в т. ч. коровы	20,2	17,4	12,7	9,5	8,8	9,0	8,9
Свиньи	31,5	32,6	15,8	12,8	17,2	17,3	18,8
Овцы и козы	51,4	28,0	15,0	18,6	21,8	22,9	24,2
Производство продукции животноводства, млн. т.							
Мясо скота и птицы (в убойном весе)	8,3	5,6	4,4	5,0	7,2	7,5	8,0
Молоко	47,2	39,2	32,3	30,8	31,8	31,8	31,9

По рекомендациям Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) при ООН и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), люди, в зависимости от пола, возраста, места проживания и условий жизнедеятельности, ежедневно должны потреблять 2223 - 3000 ккал энергии, 80 – 90 гр. белка, 100 - 105 гр. жира и 380 - 400 углеводов. Понижение норм питания до 2000 ккал означает недоедание, а менее 2000 ккал - абсолютный голод. Институтом питания АН СССР в свое время были разработаны рациональные нормы питания по видам продуктов в год на человека: хлеб и хлебобулочные изделия - 107 кг, мясо и мясопродукты - 86 кг, молоко и молокопродукты - 404 кг, картофель - 117 кг, овощи и бахчевые - 145 кг и т.д.

К началу реформы энергетические потребности населения в продуктах питания в основном удовлетворялись. Но наблюдался дефицит по видам продуктов. Поэтому 31 марта 1996 г. был принят Федеральный закон «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» №44-ФЗ, предусматривавший снижение норм потребления продуктов питания и количества других потребительских услуг (таблица 5). Увеличивалась доля хлеба в рационе питания. Было сокращено и количество других услуг. Закон предусматривал всего 156 наименований услуг потребительской корзины тогда, как в Германии потребительская корзина включает 475 наименований услуг, в Англии – 350, в США – 300, во Франции – 250.

Таблица 5.

Рекомендуемые и фактические нормы потребления продуктов питания РФ, кг на человека

Продукты питания	Рекомендуемые нормы			Фактические		
	Институтом питания	Потребительской корзины	Минздрав соцразвития	1990	2001	2009
Хлеб и хлебопродукты	107	136,8	105	132	120	123
Мясо и мясопродукты	86	38,4	75	62	43	75
Молоко, молокопродукты	404	210	340	133	221	268
Сахар	40,7	22,2	28	44	36	38
Картофель	117	95	100	107	122	157
Масло растительное	13,6	15,0	12,0	9,8	10,5	11,8
Овощи и бахчевые	145	108	140	102	н.св.	85

Земельная реформа как часть социально-экономических преобразований в стране с первых лет проходило в острых политических дискуссиях и крайне негативно воспринималось в обществе. По мнению профессора Московской юридической академии Б.В.Ерофеева, «Все то, что произошло в России в 1991 г. и происходит в настоящее время является только карикатурой на реформы и ни в какое сравнение с проектом Столыпина идти не может».

В Постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ "О проведении аграрной реформы в Российской Федерации и развитии АПК до 2000 г" от 27.04.1994 г. №111-1 ФС по итогам парламентских слушаний

о земельной реформе от 18.03.1994г. и 04.04 1994г. отмечалось, что, «по мнению большинства участников слушаний, начатая в 1991г. реформа, проводится при отсутствии не только государственной программы преобразований в агропромышленном комплексе, но и ее научно-обоснованной концепции. В результате осуществления непродуманной экономической политики, АПК страны охватил тяжелейший кризис. Резко падает производство продукции. Страна все больше становится зависимой от экспортных закупок продовольствия, что ведет не только к продовольственной, экономической, но и политической зависимости России от иностранных государств.»

Спустя еще три года, бывший Председатель Совета Федерации Федерального Собрания Е.С. Строев в монографии «Земельный вопрос» пишет: «Взятый в 1991 г. курс на рыночные преобразования должен был, как предполагалось, в короткие сроки улучшить положение дел в стране. Однако вместо этого через семь лет мы оказались свидетелями его краха». Такая же оценка реформе дана в ряде постановления Правительства РФ. В утвержденной Правительством РФ 26 июня 1999г. федеральной целевой программе «Развитие земельной реформы в РФ на 1999-2002г.» отмечалось что: «начатая в 1991 г. земельная реформа не доведена до конца, не создана система земельного законодательства. Десятки миллионов гектаров земли выведены из хозяйственного использования, идет деградация и снижение плодородия почв». А на заседании Правительства РФ по итогам обсуждения доклада «О земельной реформе» в июне 2003 г. отмечено, что в результате реформы «не произошло кардинального повышения эффективности использования земли».

Была не только критика, но и солидные научные разработки основных направлений развития земельной реформы. В частности, была разработана и опубликована "Концепция земельных отношений в сельском хозяйстве РФ" под руководством академика РАСХН В.В. Милосердова. В ее разработке принимали участие ученые: МГУ (заслуженный юрист РФ Н.Н. Осипов), ВНИЭТУСХ (д.э.н. К.И. Панков), Рос. НИИ земпрект (чл.-корр. РАСХН А.З. Родин), ГУЗ (д.э.н. С.Н. Волков). В Концепции подчеркнуто, что

допущенные ошибки в выборе направления реформирования в результате игнорирования мнений прогрессивной научной общественности, мнения и интересов крестьян стали причиной обвального спада объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Отмечалась изначальная неконституционность приватизации земель сельскохозяйственного назначения как природного ресурса, обеспечивающего концентрацию земельной ренты в руках общества и предлагалось остановить курс на приватизацию сельхозугодий. Земельная рента должна служить не отдельным частным лицам, а обществу в целом и это должно быть государственной политикой. Подчеркнуто преимущество крупных сельхозпредприятий в производстве продовольствия и значение устойчивости их землепользования. Обосновано положение о приоритетном значении в сельском хозяйстве государственной собственности на землю. Эту точку зрения поддерживали академик РАН А. Некипелев, академик РАСХН В. Назаренко и многие другие видные ученые страны. О недопустимости присвоены частным сектором земельной и природной ренты предупреждали также лауреаты Нобелевской премии в области экономики Д. Тобин, Р. Слоу и Ф. Модильянец.

Однако в основу земельной реформы была положена «Программа приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий» по Нижегородской модели, разработанная при содействии расположенных в США Международной финансовой корпорации и Управления зарубежного развития. Эта программа не была воспринята в стране и не дала желаемого результата.

Заметный импульс в развитие земельных отношений и улучшение использования земель в стране внес ЗК РФ от 25.10.2001 года. В его развитие были приняты Федеральные законы:

«Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24.06.2002 года №101-ФЗ;

«О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.07.2003 № 74-ФЗ: «О личном подсобном хозяйстве» от 07.07.2003 года № 112-ФЗ;

«О переводе земель и земельных участков из одной категории в другую» от 22.12.2004 года №172-ФЗ;

«О разграничении государственной собственности на землю» от 17.07.2001 года №107-ФЗ (отменен);

«Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 06.10.2003 № 131-ФЗ;

«Градостроительный кодекс РФ» от 29.12.2004 №190-ФЗ;

Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» и другие нормативные акты.

Были разработаны и утверждены постановлением Правительства РФ:

- приоритетный национальный проект "Развитие АПК";
- федеральная целевая программа "Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006 - 2010 годы и на период до 2012 года;

- Концепция развития сельских территорий на период до 2020 года;
- Федеральная целевая программа социального развития села;
- Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации и другие нормативные акты и программы.

По оценкам бывшей Российской академии сельскохозяйственных наук (РАСХН), территория России может обеспечить продовольствием и нормальные условия жизни для 1.0 - 1.3 млрд. человек, что в 7 - 9 раз больше существующей численности населения. Тем не менее, до сих пор значительную долю в продовольственном балансе страны занимает импорт. Только в 2012 г. импорт мяса и мясопродуктов составил 2,7 млн. т против 1,4 млн. т в 1992 г. при стабильном экспорте 0,1 млн. т. Импорт молока и молокопродуктов в 2012 г. составил 42,1 млн. т при собственном производстве 31,9 млн. т и экспорте 0,6 млн. т. (Таблица 6)

С 2005 по 2008 гг. импорт продовольствия в нашу страну вырос с 17,4 до 35,2 млрд. долл. США и к 2013 г. достиг уровня 43,1 млрд. долл., или в 1,4 раза выше. Уровень самообеспечения молоком и молочными продуктами уменьшился с 82,5 % в 2005 г. до 77,5% в 2013 г., что значительно ниже установленного уровня продовольственной безопасности страны. При этом по сырам и маслу животному они еще ниже (60-70%). А уровень потребления молока, молочных продуктов, овощей, фруктов и ягод в 2013г оказался на 10 - 35% ниже рациональных норм питания. Сенатор Н. Рыжков пишет: «Понятно, когда мы покупаем бананы, кофе, ананасы. Но как можно было докатиться до закупок картошки, моркови, свеклы, яблок?»

Таблица 6.

Динамика производства, импорта и экспорта молока и мяса в Российской Федерации, млн. т

Виды продукции	Годы				
	1992	2000	2005	2010	2012
Производства мяса и мясопродуктов	8,3	4,4	5,0	7,2	8,0
Импорт	1,4	2,1	3,1	2,8	2,7
Экспорт	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Производство молока и молокопродуктов	47,2	32,3	30,8	31,8	31,9
Импорт	3,2	4,7	7,1	8,2	8,2
Экспорт	0,2	0,5	0,5	0,5	0,6

Поэтому Президент РФ Указом от 30.01.2010г утвердил Доктрину продовольственной безопасности страны, согласно которой доля собственного производства должна быть не менее: зерна и картофеля 95%, молока и молочных продуктов - 90%, мяса и мясных продуктов - 58%, сахара, растительного масла и рыбной продукции - 80%. В развитии данного Указа Минздравсоцразвития РФ приказом от 02.08.2010г утвердило новые нормы потребления продуктов питания. Они несколько ниже рекомендованных Институтом питания АМН, но значительно выше норм, установленных Федеральным законом "О потребительской корзине".

Но допущенные ошибки в социально-экономических, в т.ч. и земельных преобразованиях в стране, и последовавший за ним мировой финансовый кризис оказали негативное влияние на общие экономические показатели развития страны. Численность населения России на конец 1970 г. составила 130,6 млн. человек, а на конец 1990 г. - 148,3 млн. человек. Прирост - 17,7 млн. человек. Следовательно, на конец 2010 г. можно было ожидать не менее 166 млн. человек, а фактически стало 142,9 млн. человек. Убыль - 23,1 млн. человек, что сопоставимо с потерей в Великой Отечественной войне. Соответственно сократилась среднегодовая численность занятых в отраслях экономики с 71,9 млн. человек в 1991 г. до 68 млн. человек в 2012 г. И это происходит на фоне неуклонно растущего притока малоквалифицированного населения из ближнего и дальнего зарубежья. Количество въехавших в нашу страну иностранцев в 2012 г. составило 417,7 тысяч человек. При этом неуклонно растет в абсолютных и относительных показателях численность аппарата управления. В 2000 г. численность работников аппарата управления в целом по России составила 1161,5 тысяч человек или 0,81% от численности всего населения России, а в 2012 г. соответственно 1572,7 тысяч человек или 1,10%.

При неуклонном росте объемов экспорта энергоресурсов, неуклонно растет и внешний долг России: со 160 млрд. долларов США на начало 2001 г. до 631,8 в 2013г., в т.ч. долгосрочные долговые обязательства - 549,8 млрд. долл. США. При этом основные займы идут в прочие отрасли экономики (366,4 млрд. долл.) и в банки (201,6 млрд. долл.)

Итоги проводимой земельной реформы довольно полно отражены в "Обращении второго сельского схода к российскому народу" от 22 октября 2003 г. В нем отмечалось, что "Закрываются тысячи школ и больниц, клубов и библиотек, детских садов и магазинов. Сотни тысяч крестьянских детей лишены возможности учиться, миллионы жителей села не получают медицинской помощи. Самая высокая смертность на селе! Самая низкая рождаемость - на селе! Самая высокая безработица - на селе! Самая низкая

зарплата тоже на селе! Она в три раза ниже, чем в среднем по стране". Обезлюдено 13 тыс. сельских населенных пунктов.

С этим можно не согласиться. Можно найти не немало успешно работающих КФХ и ЛПХ, сельскохозяйственных организаций и агрохолдингов. И, как утверждают китайцы, "пусть расцветают сто цветков". Каждая земельная реформа вначале провозглашала сочетание различных форм хозяйствования на земле, но предпочтение всегда отдавала формам, отвергаемым крестьянами. В период коллективизации единоличных крестьянских хозяйств это были крупные землепользования колхозов и совхозов, а в настоящее время – КФХ. А сельское хозяйство может успешно развиваться только при их оптимальном сочетании, достигнутом в процессе естественного развития, а не по принуждению.

По сообщениям СМИ, Государственная Дума в угоду загородным застройщикам передала Президенту страны проект закона об исключении из Земельного кодекса РФ понятий «земли сельскохозяйственного назначения», «земли населенных пунктов» и «земли запаса». Похоже, в Думе считают, что сельскохозяйственные продукты растут не на земле, а на балконах многоэтажных коттеджей и таунхаусов.

Кулуарно, без информации населения страны, Президенту передан и пакет документов в объеме более 300 страниц, названный «новой земельной реформой». Творческий порыв Думы поражает. В принятый 25 октября 2001 г. Земельный кодекс вносили изменения 77 раз, в Закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 6 октября 2003 г. – 91 раз, а Законы «О земельной реформе» и «О разграничении государственной собственности на землю» просуществовали всего по 3 года, хотя ни тот ни другой процесс не завершены. Может пора остановить, подумать. Народная мудрость гласит: «Уходя из дому, подумай, что ты хочешь сделать. А когда вернешься – вспомни, что успел сделать».

Анализ результатов экспериментирования с земельными преобразованиями без малого за 25 лет дает основания сделать следующие выводы

и предложения. Проводимая реформа не обеспечила и не способствует повышению продуктивности земельных угодий и повышению жизненного уровня селян и поэтому должна быть приостановлена. Необходимо уточнить цель реформы. Целью не должно быть перераспределение земель. Это - скорее всего один из способов повышения эффективности их использования, правовой акт. Но он должен сопровождаться комплексом землеустроительных работ: изучением качественного состояния земель, их хозяйственного использования и правового режима. Нужны проекты организации использования и охраны земель. Большая часть этой информации за период реформы утратила свою достоверность и не отвечает современным требованиям.

Не оправдали возложенных на них надежд и крестьянские (фермерские) хозяйства. Поэтому следует прекратить тратить на них бюджетные средства по разным приоритетным и целевым программам. Им необходимо обеспечить нормальные условия функционирования: доступные и пригодные для сельскохозяйственного производства земельные участки, стабильность землепользования, доступные кредиты и гарантии сбыта их продукции. Приоритет развития следует сохранить за крупными сельскохозяйственными предприятиями, использующими землю на праве постоянного пользования, долгосрочной аренды и коллективно-долевой собственности.

Современное земельное законодательство не установило верхний предел концентрации земель в собственности граждан и юридических лиц. Это создает реальные условия для обезземеливания крестьян и формирования огромных латифундий, так как крестьяне не располагают возможностью выкупать значительные площади земель сельскохозяйственного назначения. Поэтому государству, которое закрепило за собой приоритетное право приобретения земельных долей из земель сельскохозяйственного назначения, следовало бы реализовать свое право, выкупить продаваемые земельные доли и передать их в пользование или аренду сельскохозяйственным предприятиям, а не отдавать латифундистам.

Увеличению оборота земель сельскохозяйственного назначения уделяется неоправданно много внимания. Земля – это не свежесорванная ягода, которую надо немедленно продать. Земле нужна стабильность системы рационального использования и защиты от разных видов деградации, чего сейчас нет. В связи с реформированием колхозов и совхозов, организация их территории, система севооборотов и системы земледелия разрушены, и их необходимо создавать и внедрять заново. Но возникшие сельскохозяйственные организации, сельские поселения мало чем похожи на бывшие колхозы и совхозы. Необходимы научные обоснования организации использования и охраны их земель. Необходимы организационные структуры и материально-техническое обеспечение решения этих задач. Но их решение не предусмотрено ни в одной приоритетной или целевой программе развития АПК.

Список литературы:

1. Стафийчук И.Д., Янбухтин Н.Р., Губайдуллина Г.Р. /Уфа, 2012. Организационно-правовая и экономическая основа управления землями сельскохозяйственного назначения.
2. Стафийчук И.Д., Янбухтин Н.Р., Реформа земельных отношений в субъектах Российской Федерации на рубеже XX-XXI столетий. Уфа: АНРБ, Гилем, 2009 - 452с.
3. Стафийчук И.Д., Янбухтин Н.Р. Из истории реформирования земельных отношении в России. В сборнике: повышение эффективности и устойчивости развития агропромышленного комплекса. Материалы Всероссийской научно – практической конференции (в рамках XV Международной специализированной выставки «АгроКомплекс - 2005»). Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский Государственный Аграрный Университет. Башкирский НИИ сельского хозяйства, Башкирская выставочная компания. 2005.С. 194-197.
4. Стафийчук И.Д., Юланова Э.М. Организационная основа управления землями населенных пунктов. В сборнике: Земельная реформа и эффективность использования земли а аграрной сфере экономики, сборник статей всероссийской научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Российский гуманитарный научный фонд, Академия наук РБ, ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет; ответственный за выпуск Чудов И.В. 2014. С 461-464.

5. Стафийчук И.Д., Губайдуллина Г.Р. Земельная реформа 1991-2013гг. В зеркале статистики и права. Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2015. № 1. С. 28-38.
6. Стафийчук И.Д., Губайдуллина Г.Р. Управление земельными ресурсами Республики Башкортостан и пути их совершенствования. В сборнике: Уральский регион Республики Башкортостан: человек природа, общество материалы региональной.
7. Стафийчук И.Д., Лукманова А.Д., Губайдуллина Г.Р. Природоохранные задачи современного землеустройства. В сборнике: Социально-экономические и экологические проблемы сельского и водного хозяйства, материалы Международной научно-практической конференции. М. 2010. С. 358-368.
8. Стафийчук И.Д., Янбухтин Н.Р. Земельная доля крестьян: право, экономика, политика. Политика и общество . 2008. № 5 . С . 65 – 71.
9. Стафийчук И.Д., Донгузова Е.И. Земля просит защиты. В сборнике: перспективы агропромышленного производства регионов России в условиях реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVI международной специализированной выставки «АгроКомплекс – 2006». Уфа, 2006 . С. 208-211.
10. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Текст]: фед. закон: от 06.10.2003 г. №131-ФЗ. - М.: Эксмо, 2014 - 128 с.- Актуальное законодательство.

СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО ПРОВЕДЕНИЮ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Дресвянникова Екатерина Александровна
студент 1 курса магистратуры, ННГАСУ,
РФ, г. Нижний Новгород
E-mail: ekaterina_dresvy@mail.ru

Никифоров Алексей Николаевич
научный руководитель, канд. экон. наук., доцент ННГАСУ,
РФ, г. Нижний Новгород

Жилищный фонд в России – это более 3,26 млрд. м², из которых 2,5 млрд. м² (79%) – это многоквартирный жилищный фонд. В настоящее время одной из ключевых проблем в жилищно-коммунальном хозяйстве является неудовлетворительное состояние многоквартирного жилищного фонда. На сегодня в российском жилищном фонде преобладают здания старше 30 лет. К этой категории относится 62,1% жилых зданий. То есть две трети многоквартирных домов имеют на сегодня износ более 30% [3].

Из года в год увеличивается подлежащий сносу ветхий и аварийный жилой фонд с износом более 70%. Проблема изношенности жилищного фонда должна решаться путем его капитального ремонта.

До декабря 2014 года проведение капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов шло на добровольной основе. При федеральном софинансировании собственники жилья самостоятельно решали вопрос участия в программе и собирали часть средств на ремонт. Но мало кто из собственников в срок и в полном объеме выполнял требования программы.

Для решения злободневной проблемы в стране с 2015 года была введена в действие единая система капитального ремонта, которая предусматривает для собственников помещений обязательный порядок накопления средств, с целью своевременного ремонта многоквартирных домов и поддержания их в надлежащем состоянии.

Теоретический процесс планирования капитального ремонта подробно отражен в ЖК РФ. В главе 15, введённой в Жилищный кодекс РФ, представлен процесс планирования капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, а также порядок принятия решения о его проведении собственниками помещений в МКД.

В упрощенном виде этот процесс заключается в следующем. В субъектах РФ формируется и утверждается региональная программа капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов. Она включает в себя:

- перечень всех многоквартирных домов в регионе;
- перечень работ по капитальному ремонту;
- плановый год проведения капитального ремонта в многоквартирных домах.

Региональная программа капитального ремонта формируется на срок, необходимый для проведения капитального ремонта во всех МКД на территории региона. Согласно с главой 18 ЖК РФ, управляющие организации или региональный оператор представляют собственникам помещений в МКД предложения о сроке начала капитального ремонта, объеме работ, их стоимости, о источниках финансирования.

На общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме должны быть определены или утверждены:

- 1) перечень услуг и работ по капитальному ремонту;
- 2) смета расходов на капитальный ремонт;
- 3) сроки проведения капитального ремонта;
- 4) источники финансирования капитального ремонта;
- 5) лицо, которое от имени всех собственников помещений в многоквартирном доме уполномочено участвовать в приемке выполненных работ по капитальному ремонту, в том числе подписывать соответствующие акты [2, с. 12].

Цель управляющей организации совместно с администрацией района и Жилищным комитетом войти в программу капитального ремонта, руководствуясь потребностью в капитальном ремонте каждым МКД.

Нормативный срок службы – основной показатель, необходимости проведения капитального ремонта. В его границах сохраняются теплотехнические, прочностные характеристики конструкций и инженерных систем.

Нормативный срок службы определяется на основании: ВСН 53-86 (р), ВСН 58-86 (р) и методики определения физического износа гражданских зданий, утв. Министерством коммунального хозяйства РСФСР 27 октября 1970 года [1, с. 115].

В современных экономических условиях вопрос финансирования капитального ремонта многоквартирных домов МКД решён в главе 16 ЖК РФ.

Ключевым элементом являются обязательные ежемесячные взносы на капитальный ремонт собственников помещений в многоквартирных домах.

Минимальный размер этого взноса определяется субъектами Российской Федерации и рассчитывается с одного квадратного метра на единицу общей площади помещения в многоквартирном доме.

Действующим законодательством предусмотрено 2 способа формирования фонда капитального ремонта МКД:

- на специальном счёте;
- на счёте регионального оператора.

Собственники помещений в праве выбрать один из выше перечисленных. Способ формирования фонда капитального ремонта может быть изменён в любое время.

В главе 16 ЖК РФ освещены вопросы открытия и закрытия специального счёта для средств фонда капитального ремонта, а глава 17 посвящена региональному оператору: его функциям, ответственности, обязанностям, правовому положению.

Внесённые в ЖК РФ изменения представляют иную систему финансирования капитального ремонта. Судьба ежемесячных взносов во многом зависит от выбора способа формирования фонда капитального ремонта.

При первом способе весь фонд накапливается на специальном счёте, владельцем которого могут быть УК, ТСЖ, ЖСК. Они же отвечают за формирование и использование данного фонда. Условием является тот факт, что работы по капитальному ремонту должны быть выполнены не позднее срока, определённого региональной программой.

При удалённом на 10-15 лет планируемом сроке капитального ремонта накопленные денежные средства может съесть инфляция.

Второй способ формирования фонда позволяет региональному оператору рационально использовать финансовые ресурсы, не допуская инфляционных потерь. Ему предоставлено право на возвратной основе использовать средства, полученные от собственников одних МКД, для финансирования капитального ремонта других МКД.

Собственники помещений в многоквартирном доме уплачивают взносы на капитальный ремонт на основании платёжных документов, представленных региональным оператором.

В соответствии со ст. 182 региональный оператор обеспечивает подготовку здания к капитальному ремонту, утверждает проектную документацию, заключает договоры с подрядными организациями, осуществляет приёмку и оплату выполненных работ [2, с. 113].

Передавая региональному оператору все права и обязанности за капитальный ремонт МКД, собственники должны осознавать, что ремонт будет преподнесён на «блюдечке», но не в самый ближайший срок, а также потерю контроля над осуществлением капитального ремонта. Стоит учесть, что факт передачи работ монопольному исполнителю всегда способствует развитию коррупции.

Участие государства на федеральном уровне в капитальном ремонте МКД закрепляет федеральный закон от 28.12.2013 № 417-ФЗ.

В Федеральном законе №417-ФЗ изменён порядок предоставления средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Средства в качестве государственной финансовой поддержки будут предоставлены для выполнения краткосрочных планов реализации региональных программ капитального ремонта. Чтобы получить поддержку Фонда субъекты РФ должны предоставить заявку и краткосрочный план реализации программы капитального ремонта МКД [4].

К средствам Фонда, поступившим на бюджеты субъектов, прибавляются средства, предусмотренные в бюджетах субъектов РФ на доленое финансирование капитального ремонта, итог распределяется между муниципальными образованиями, согласно заявке.

При этом в многоквартирных домах с фондом капитального ремонта, формирующимся на счёте регионального оператора, финансовая поддержка направляется на данный счёт.

Рассмотрев, внесённые в ЖК РФ решения, можно подчеркнуть основное – они направлены на передачу собственникам помещений в МКД всех обязанностей по финансированию капитального ремонта общего имущества жилого фонда.

Необходимо констатировать, что финансирование капитального ремонта МКД на данный момент осуществляется за счет взносов собственников, за счёт финансовой поддержки местного и регионального бюджета и Фонда содействия реформированию ЖКХ.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что изменения, внесенные в жилищное законодательство, направлены на совершенствование правоотношений в сфере жилищно-коммунального хозяйства, создание устойчивых механизмов финансирования расходов, связанных с проведением капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов.

Поскольку региональные программы капитального ремонта МКД составлялись в сжатые сроки, то они, естественно, имеют пробелы и требуют

доработки. Так остается открытым вопрос очередности проведения капитального ремонта общего имущества МКД.

Очередность проведения капитального ремонта определяется в региональной программе с учетом положений, установленных частью 3 статьи 168 Жилищного кодекса Российской Федерации:

- на основании продолжительности эксплуатации инженерных систем и конструктивных элементов многоквартирного дома - продолжительность эксплуатации;

- на основании оценки технического состояния инженерных систем и конструктивных элементов многоквартирного дома, данных о проведении последнего капитального ремонта - оценка технического состояния.

В преобладающем числе регионов основным критерием очереди является год ввода в эксплуатацию МКД, что не всегда технически обоснованно.

Первоочередно необходима оценка технического состояния МКД, которая устанавливается по результатам выполнения мониторинга технического состояния многоквартирных домов в соответствии с ГОСТ Р 53778-2010 «Здания и сооружения. Правила обследования и мониторинга технического состояния».

Список литературы:

1. Гассуль В.А. Управление многоквартирным домом в системе ЖКХ. СПб.: Питер 2015. – 256 с.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 15 сентября 2015 г.: коммент. последних изм. - М., 2015. - 176 с.
3. Капитальный ремонт многоквартирных домов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://real-gkh.ru/information/kapitalnyy-remont-mnogokvartirnykh-domov> (дата обращения 17.09.2015)
4. Реформа ЖКХ: капитальный ремонт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reformagkh.ru/overhaul/overhaul?tid=2208161> (дата обращения 15.09.2015)

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА АГРАРНЫЙ СЕКТОР РОССИИ

Ильматов Андрей Романович

*студент 2 курса, инженерного факультета ОГАУ,
РФ, г. Оренбург*

Каулов Руслан Маратович

*студент 2 курса, инженерного факультета ОГАУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: kaulovruslan@yandex.ru*

Зубкова Сюзанна Александровна

*научный руководитель, старший преподаватель, экономический
факультет ОГАУ,
РФ, г. Оренбург*

В течение прошлого года российская экономика испытывала колоссальное международное давление. Практические меры, применяемые зарубежными странами к России, выражались в различного рода санкциях. Согласно распространенной точке зрения, введение антироссийских санкций было связано, главным образом, с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины. В связи с чем, санкции можно определить как ограничительные политические и экономические меры, введенные в отношении России и ряда российских должностных и юридических лиц, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине, а также ответные действия России.

На сегодняшний день, действующие против РФ санкции, охватывают многие стратегически важные для развития страны сферы. Мы будем рассматривать самый значимый для России - аграрный сектор. В принципе он является таковым, так как обеспечивает продовольственную безопасность и продовольственную независимость государства, что предполагает удовлетворение основной части потребности в продуктах питания за счет отечественного агропромышленного сектора.

Наша страна обладает огромным потенциалом. Для его раскрытия есть все необходимое: огромное количество плодородных почв, множество рек

и водоемов, умеренный климат, выход в моря и океаны. Так почему же потенциал не был раскрыт раньше? Ответ довольно прост. В этом не было необходимости. Еще Ч. Дарвин говорил, что эволюция заключается в способности приспособиться под новые окружающие условия. Вот и сейчас, чтобы выжить, мы должны приспособиться под новые тяжелые экономические условия. Возможно, нынешние события плохо скажутся на настоящем, но с уверенностью можно сказать то, что они станут надежной опорой в будущем.

Итак, международные санкции, установленные для России, поставили экономику страны в экстремальное положение, требующее неординарных и срочных решений для выхода из сложившейся ситуации. По мнению одних экспертов запрет на ввоз европейской и американской сельскохозяйственной продукции должен был простимулировать отечественных товаропроизводителей к расширению производства. Другие же придерживались точки зрения о том, что отечественные сельхозтоваропроизводители в настоящий момент времени не способны самостоятельно удовлетворить все потребности населения в продовольствии.

Основным торговым партнером России до недавнего времени был Евросоюз – товарооборот со странами ЕС составлял 370 млрд. долларов (для сравнения: с США всего 26 млрд. долларов) [2]. 1 августа 2014 г. Президент РФ В.В. Путин подписал указ о запрете импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые применили санкции против России (США, страны ЕС, Канада, Австралия, Норвегия). Данный указ оказал существенное влияние на динамику импорта и экспорта России (рис. 1).

Введение санкций привело к потере рынка сбыта продовольственной продукции странами ЕС. Для нас это пока обернулось только сменой торговых партнеров с Европы на Азию и Латинскую Америку. Отечественная же продукция не может конкурировать с зарубежной в силу своей дороговизны, что вызвано высокими затратами на производство. Данная проблема

в большинстве стран решается путем предоставления государственных субсидий.

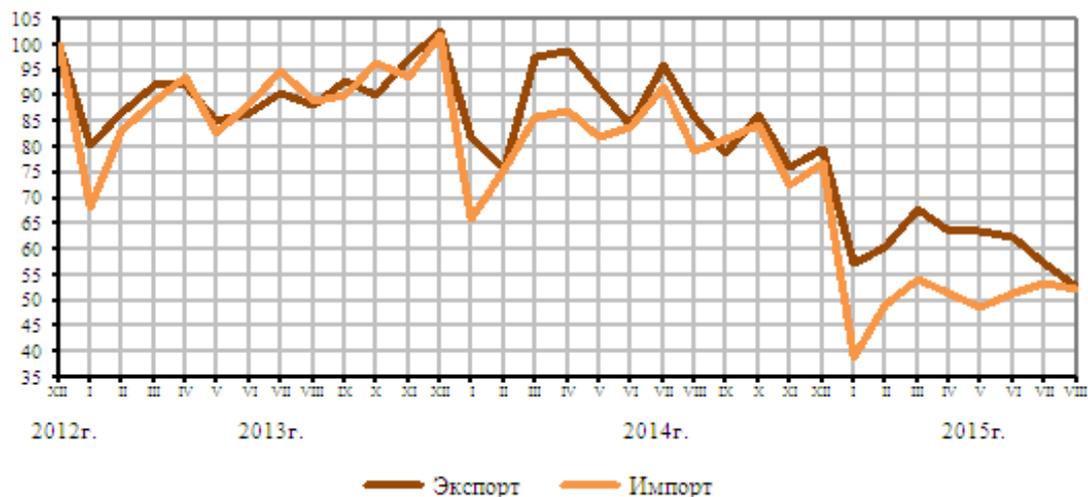


Рисунок 1. Динамика экспорта и импорта в России за 2012 – 2015гг. [4]

Как показал анализ, наиболее уязвимыми оказались позиции российского аграрного сектора в мясном и молочном направлениях. Отечественный рынок мяса и мясных продуктов является самым крупным и динамично развивающимся сегментом продовольственного рынка, однако его объем, по-прежнему, значительно меньше объема потребления. Нехватка собственных продуктов животноводства вынуждает привлекать импортную продукцию, что сокращает конкурентоспособность отечественных товаров. В то же время, продовольственное эмбарго предоставляет уникальный шанс отечественным производителям занять достойное место на этом рынке, повысив свою эффективность.

Более серьезные проблемы существуют в молочном направлении отечественного продовольственного рынка, зависимость от импортных поставок которого значительно выше. При этом Россия является одной из наиболее перспективных стран с точки зрения потребления молочной продукции, которое увеличивается в среднем на 9,1 % в год [3]. В связи с чем необходимо обеспечить импортозамещение и рост отечественного производства в данной отрасли.

Как мы выяснили ранее, количество необходимых сельскохозяйственных товаров на внутреннем рынке России увеличивается, но и индекс потребительских цен на них увеличивается примерно на 10-15% по сравнению с досанкционными показателями (рис.2).

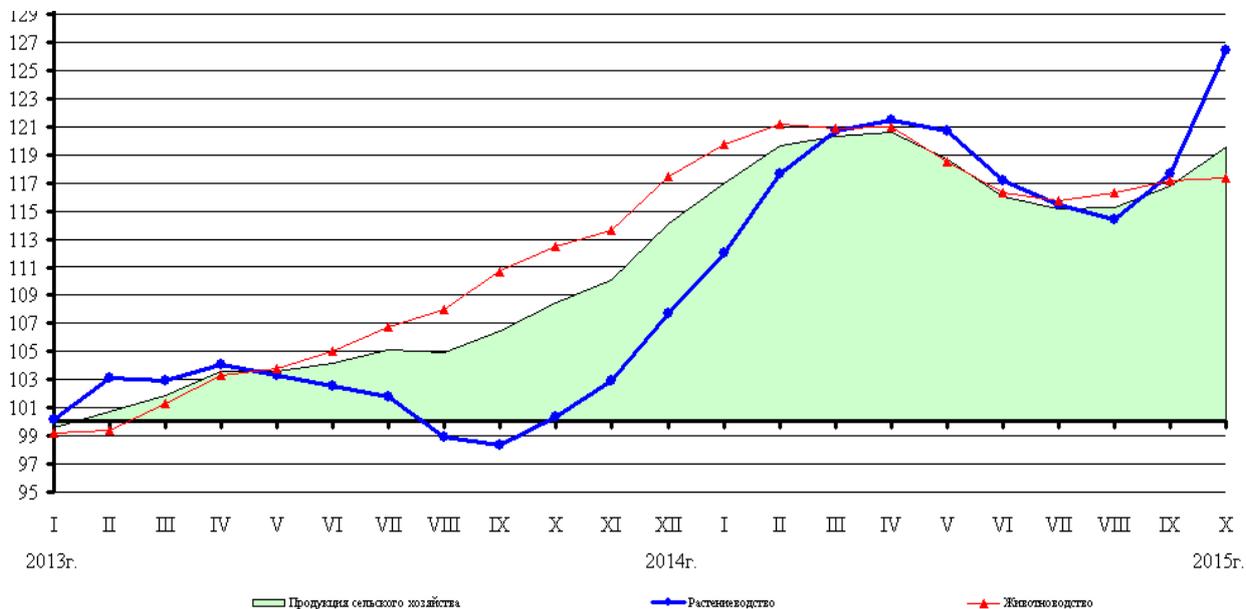


Рисунок 2. Индексы цен производителей сельскохозяйственной продукции по РФ [4]

Сложившаяся ситуация, безусловно, требует государственной поддержки, которую можно эффективно осуществлять, создавая благоприятные условия для роста инвестиций в российский аграрный сектор, в частности в мясном и молочном направлениях. Но, как бы мы не старались, к сожалению, нам не удастся так быстро восстановить экономику страны. Так как последствия были очень серьезные и для их устранения потребуются немало времени. Сегодня мы можем наблюдать, как сельское хозяйство постепенно выходит из затянувшегося экономического кризиса, а это значит, что наша экономика маленькими шагами, но верно идет к будущим вершинам...

Список литературы:

1. Курбанова О.Э. Проблемы кредитования сельского хозяйства в условиях действия экономических санкций [Текст] / О.Э. Курбанова, К.А. Одинокова // Молодой ученый. — 2015. — №13. — С. 421-423.
2. Наговицына Э.В. Воздействие санкций на развитие аграрного сектора в России [Текст] / Э.В. Наговицына, Ю.В. Давыдова // Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков. – 2013. - №3
3. Савостьянова Я. В. Обеспечение продовольственной безопасности России в условиях продления санкций [Текст] / Я. В. Савостьянова, А. А. Селезнева // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 471-474
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/>.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЕВРОСТРОЙТРАС»)

Исламова Эльвира Алмазовна

*выпускник бакалавриата Института управления, экономики и финансов
(КФУ),*

РФ, г. Казань

E-mail: e-islamova@list.ru

Важнейшую роль в оценке финансовых результатов деятельности предприятия играет анализ влияния изменения текущих обязательств на финансовое состояние организации по данным баланса. Исследования структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой неустойчивости (устойчивости) организации. Так, например, увеличение доли собственных средств за счет любого из источников способствует усилению финансовой устойчивости организации. При этом наличие нераспределенной прибыли может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

- *Тема изучена на основе материалов ООО «ЕвроСтройТрас».*

Основным видом деятельности данной организации является деятельность по доверительному управлению паевыми инвестиционными фондами на основании лицензии: учет и хранение ценных бумаг и иного имущества, составляющего имущество паевых инвестиционных фондов.

Динамика источников имущества ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013-2015 гг., представлена в таблице 1.

Таблица 1.**Динамика источников имущества ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013-2015 гг.**

Пассив баланса	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %
1	2	3	4	5	6	7
Источники имущества - всего	134800	100	160040	100	131691	100
Собственный капитал	132119	98,0	158685	99,2	113932	86,5
Заемный капитал, в том числе	2681	2,0	1354	0,8	17759	13,5
- краткосрочные обязательства, из них:	2681	2,0	1354	0,8	17759	13,5
- кредиторская задолженность	2548	1,9	1202	0,8	17663	13,4
Оценочные обязательства	133	0,1	152	0,1	96	0,1

Как показывает таблица 1, за анализируемый период произошло снижение источников имущества ООО «ЕвроСтройТрас» с 134800 тыс.руб. до 131932 тыс.руб., или на 2,1%. Это произошло за счет снижения собственного капитала с 132119 тыс.руб. до 113932 тыс.руб. или 13,7%, в основном за счет снижения размера нераспределенной прибыли. Данный факт негативно характеризует финансовую устойчивость предприятия, однако в структуре источников имущества компании, именно она составляет основную долю – 86,5% в 2015 году.

Снижение доли собственного капитала за 2013-2015 гг. с 98% до 86,5% у ООО «ЕвроСтройТрас», произошло за счет увеличения краткосрочных обязательств с 2681 тыс.руб. до 17759 тыс.руб.

Структура источников имущества ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013-2015 гг., представлена на рисунке 1.

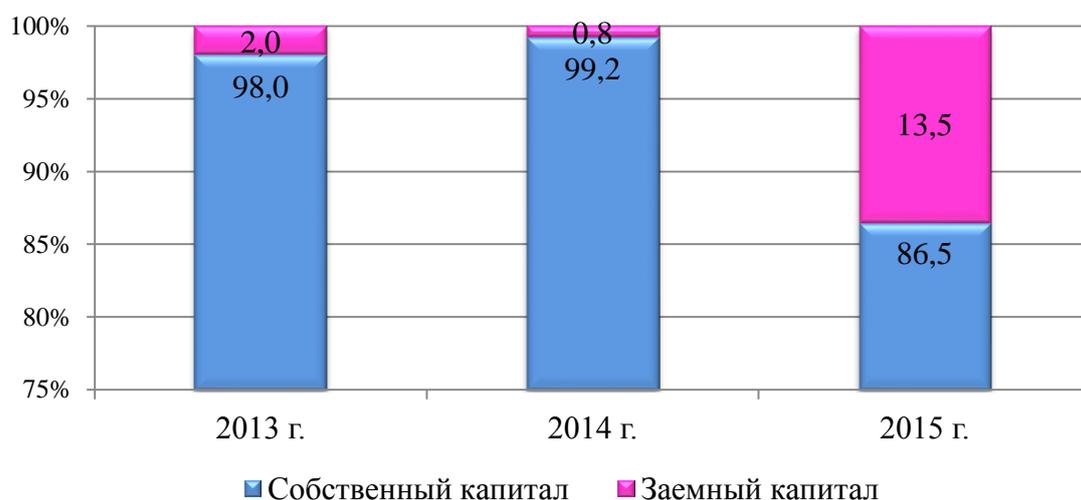


Рисунок 1. Структура источников имущества ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013-2015 гг.

Как показывает рисунок 1 в структуре источников имущества ООО «ЕвроСтройТрас», основную долю составляет – собственный капитал, текущие обязательства в структуре имущества составляют – 13,5%.

Оценка платежеспособности предприятия осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность.

Оценка ликвидности и платежеспособности ООО «ЕвроСтройТрас» проведем используя следующие показатели.

Значения финансовых показателей ООО «ЕвроСтройТрас» представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Финансовые показатели деятельности ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013–2015 гг.

Показатели	2013г	2014г	2015г	отклонение 2013-2014гг.		отклонение 2014-2015гг.	
				(+,-)	%	(+,-)	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент абсолютной ликвидности Ка= (ден.средства+ кратк.фин. вложения) / текущие обязательства	19,36	43,18	4,52	23,82	123,0	-38,66	-89,5
Коэффициент критической ликвидности Кк.л. = (дебиторск. задолж. + кратк. фин.вложения + ден.средства) / краткосрочные обязательства	20,94	66,6	5,003	45,66	218,1	-61,597	-92,5

Коэффициент текущей ликвидности Кт.л. = (Денеж. средства + кратк.фин. вложения + кратк. дебиторская задолженность + запасы) / краткосрочные обязательства	20,93	66,6	5,003	45,66	218,1	-61,597	-92,5
Коэффициент капитализации Кк. = краткосрочные обязательства / собственный капитал	0,02	0,01	0,134	-0,01	-50,0	0,124	-
Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) Кав. = собственный капитал / валюта баланса	0,98	0,99	0,87	0,01	1,0	-0,12	-12,1
Доля оборотных средств в активах Дос. = дебит. задолжен. + денежн. средства + запасы + прочие оборотные активы / валюта баланса	0,37	0,32	0,61	-0,05	-13,5	0,29	90,6
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств Кссзс = краткоср.обязат. / собственный капитал	0,02	0,01	0,16	-0,01	-50,0	0,15	-

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Нормальное значение коэффициента: 0,2 и более. Высокое значение указанного показателя объясняется тем, что до 2015 года оборотные активы были намного выше краткосрочных обязательств, однако в 2015 году увеличился размер кредиторской задолженности у компании ООО «ЕвроСтройТрас», и показатели ликвидности – снизились, тем не менее, несмотря на снижение размера коэффициента абсолютной ликвидности, в связи с ростом краткосрочных обязательств в 2015 году, значение коэффициента абсолютной ликвидности равное 4,52 свидетельствует о низком финансовом риске, и компания в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент критической ликвидности – показывает какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Нормальное значение коэффициента: 08, желательно 1. Значение коэффициента критической ликвидности

равное 20,94-5,03 свидетельствует о том, что компания способна оплачивать своевременно текущие счета.

Коэффициент быстрой ликвидности – отношение высоко- и среднеликвидных текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Нормальное значение коэффициента: 1 и более. Значение коэффициента критической ликвидности равное 19,37-4,52 положительно характеризует финансовое состояние компании ООО «ЕвроСтройТрас».

Показатели коэффициентов ликвидности ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013-2015 гг., представлены на рисунке 2.

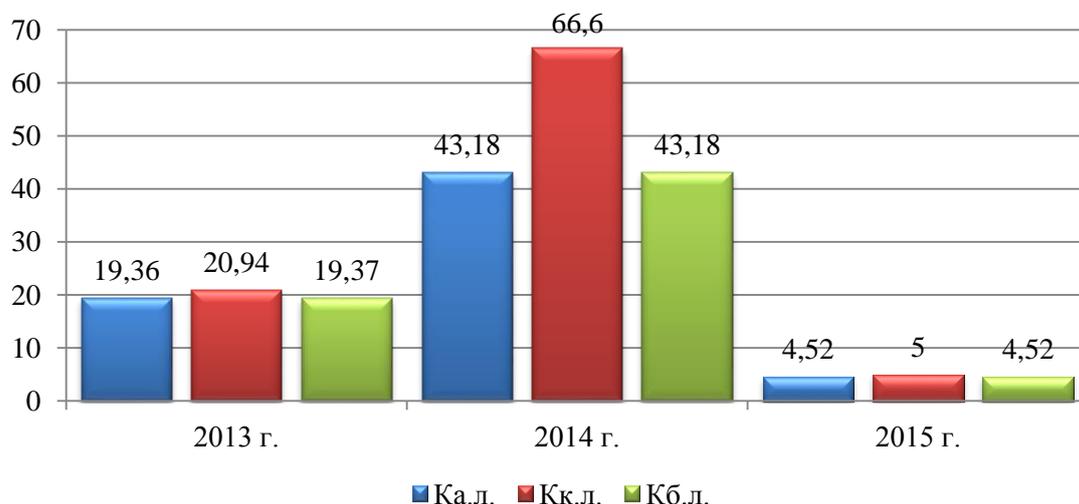


Рисунок 2. Показатели коэффициентов ликвидности ООО «ЕвроСтройТрас» за 2013-2015 гг.

Коэффициент капитализации – позволяет определить, насколько велика зависимость деятельности компании от заемных средств. Чем выше этот показатель, тем больше предпринимательский риск организации. Коэффициент капитализации показывает, насколько велико влияние заемных средств на получение чистой прибыли. Нормальное значение меньше 1,5. Поскольку, как показывает таблица 2, собственный капитал составляет большую часть финансовых ресурсов компании - 86,5%, а заемный капитал – 13,5%, значение коэффициента капитализации равное 0,02-0,134 свидетельствует о низкой

зависимости деятельности компании от заемных средств.

Коэффициент автономии – характеристика устойчивости финансового состояния предприятия, характеризующая степень его финансовой независимости. Коэффициент автономии показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Нормальное значение: 0,4-0,6. Значение коэффициента автономии равное 0,98-0,87 положительно характеризует финансовое состояние предприятия.

Доля оборотных средств в активах – чистое отношение текущих затрат к хозяйственным средствам, активам. Доля оборотных средств в активах характеризует наличие оборотных средств во всех активах предприятия. Показывает чистое отношение текущих затрат к хозяйственным средствам, активам. Доля оборотных средств в активах равна 0,61 или 61%. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств относится к коэффициентам финансовой устойчивости предприятия, показывает, сколько приходится заемных средств на 1 руб. собственных средств. Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств равное 0,16, показывает, что на 1 рубль собственных средств приходится в 2015 году 0,16 руб. заемных средств.

Список литературы:

1. Давыдова Л. В. Финансовые ресурсы и их роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия / Л. В. Давыдова, С. А. Ильминская // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014.
2. Рубинштейн Т.Б. Планирование и расчеты денежных средств, фирм и компаний / Т.Б. Рубинштейн. – М.: Ось, 2014.
3. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, К.Л. Сайфуллин. – М.: Инфра-М, 2014.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Кожемякина Виктория Александровна
*студент 2 курса, учетно-финансового факультета СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*
E-mail: Tory-26kmv@mail.ru

Гурнович Татьяна Генриховна
*научный руководитель, доктор экономических наук, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В данной работе рассмотрена роль инвестиций в воспроизводстве основного капитала на примере Ставропольского края. Так же были предложены методы создания благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Ставропольский край является деловым, инвестиционно-привлекательным центром Кавказа. Промышленный комплекс Ставрополя насчитывает свыше четырехсот крупных и средних предприятий, который обеспечивает четверть валового регионального продукта, 72% краевого экспорта. В крае развита химическая промышленность, электротехническая промышленность, нефтедобывающая, машиностроение, а также стекольная промышленность. [4, с. 125].

Основным показателем, характеризующим инвестиционную активность края, является объем инвестиций в основной капитал, используемый для развития экономики и социальной сферы.

Основной объем инвестиций за период с 2012 г. по 2014 г., согласно сложившейся практике, поступил на воспроизводство основного капитала предприятий, занимающихся выращиванием зерновых и зернобобовых культур и предоставляющих услуги, связанные с их производством (34,3%). Капитал, вложенный в обрабатывающие производства, увеличился в 1,8 раза с 9 млрд. руб. до 16 млрд. руб., что составило 15,8 % всего объема поступивших в край инвестиций [5, с. 347].

Реализация на территории Ставропольского края мероприятий в области агропромышленного комплекса и Государственной программы развития

сельского хозяйства на 2012-2014гг., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2010 г., осуществлялась в рамках Соглашения между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и Правительством Ставропольского края. Общий объем финансирования мероприятий Государственной программы в 2014 году составил 4 млрд. 12 млн. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета 3 млрд. 113 млн. рублей, за счет средств бюджета Ставропольского края 899 млн. рублей.

Полученные средства были направлены на обновление сельскохозяйственной техники. Сельскохозяйственными организациями, крестьянскими хозяйствами края, а также включая индивидуальными предпринимателями, было приобретено 1441 трактора, 465 зерноуборочных и 90 кормоуборочных комбайнов [4, с. 128].

Развитие сельскохозяйственной отрасли в 2014 году было основано на внедрении инновационных и ресурсосберегающих технологий. В рамках данной проблемы в сельскохозяйственном производстве края бала начата реализация 21 инвестиционного проекта, общая стоимость которого составляет около 22 млрд. рублей. Данные средства были направлены на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм), объектов растениеводства, кормопроизводства, пунктов приемки и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

По Федеральной целевой программе «Социальное развитие села» в 2014 г. в край было направлено капитальных вложений на общую сумму 267,3 млн. рублей. Из них на строительство и приобретение жилья привлечены из федерального бюджета - 103,2 млн. рублей, бюджета Ставропольского края - 87,8 млн. рублей и внебюджетных источников - 76,3 млн. рублей [4, с. 128].

Основным направлением повышения потенциальных возможностей Ставропольского края, который обладает богатым ресурсными мощным производственным потенциалом, является развитие потребительского рынка

и содействие продвижению на него произведенной местными компаниями инновационной продукции, которая способна привлечь инвесторов.

В целях развития информационной инфраструктуры необходимо создать единую базу данных инвестиционных проектов в Ставропольском крае, направленной на обеспечение доведения до инвесторов информации о приоритетных инвестиционных проектах, а также на поиск и установление деловых связей между инвесторами и производителями инновационной продукции [1, с. 21].

Наиболее важными свойствами Ставропольского края, которые могут заинтересовать инвесторов, являются его богатое историческое прошлое и выгодное географическое положение. На территории Ставрополья представлено большинство имеющихся в России природных ландшафтов, минеральных ресурсов, археологических памятников культуры. По этой причине за отдельными территориями Ставропольского края закрепилась роль городов – курортов. Туристический потенциал стал весомым фактором привлечения инвестиций в край, в том числе иностранных. Для того чтобы не потерять свои позиции в данной области, а напротив приумножить их, необходимо предоставить всем потребителям информации достаточное количество сведений о Ставрополье как регионе, безопасном для пребывания туристов, расширить сферу лечебно-оздоровительного и культурно-познавательного туризма [2, с. 348].

Учитывая тот факт, что инвестиционная привлекательность экономических субъектов во много зависит не только от величины находящейся в их распоряжении ресурсной базы и показателей результатов их деятельности, но и от социально - политической обстановки в регионе, необходимо уделить внимание вопросу укрепления дружественных отношений многонационального народа Ставропольского края и снижению уровня преступности. Сегодня недоверие инвесторов (особенно зарубежных компаний) вызывают риски связанные с существованием угрозы террористических актов.

Чтобы развеять сомнения инвесторов и сформировать позитивный имидж важно превратить Ставропольский край в площадку для проведения культурных событий и экономических форумов федерального и международного уровня. Например, как форум «Инвестиции в человека», состоявшийся в Кисловодске в конце апреля текущего года, где было подписано более десятка соглашений и протоколов о торгово-экономическом и инвестиционном сотрудничестве с российскими и иностранными партнёрами.

Для создания привлекательного инвестиционного климата края также необходимо в обязательном порядке периодически организовывать выставки и ярмарки, представляя на них направления деятельности предприятий Ставрополья и их достижения [3, с. 130].

Необходимо отметить, что правительством Ставропольского края разработана целевая программа создания благоприятных условий для привлечения инвестиций на 2013 - 2017 годы. Она предусматривает комплекс следующих мероприятий:

1) содействие в реализации инвестиционных и инновационных проектов на территории Ставропольского края в режиме "одного окна";

2) совершенствование стимулирования притока средств частного капитала, поиск новых форм совместного (государственного и частного) инвестирования инвестиционных и инновационных проектов;

3) совершенствование механизмов взаимодействия органов государственной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления края для оказания содействия инвесторам в реализации инвестиционных намерений [5, с. 350].

Инвестиции в основной капитал остаются важнейшим источником финансирования капиталовложений. Их роль велика в обеспечении экономического роста стран и отдельных регионов, в передаче технологии, передового опыта. Инвестиции в производство помогают выжить в конкурентной борьбе на внутреннем и на внешних рынках, дают возможность наиболее гибкого регулирования цен на свою продукцию.

Список литературы:

1. Алексеев В. Н., Ермилов В. Г., Ильин В. В. О привлекательности инвестиционного климата экономики Ставрополья // Финансы. 2009. № 6. С. 27–31.
2. Абрамов, С. И. Управление инвестициями в основной капитал: учебник для вузов. М.: « Экзамен», 2010. – 544 с.
3. Управление инновационной деятельностью региональных предпринимательских структур / Т. Г. Гурнович , Л. В. Агаркова, Н. В. Собченко, Ю. М. Складорова, В. С. Яковенко. М. : МИРАКЛЬ, 2014. 136 с.
4. Финансы России – 2010 : стат. сб. / Фед. служба гос. стат. М., 2010. С. 127–129.
5. Цымбаленко Т. Т., Рожкова Д. Инвестиционная деятельность в Ставропольском крае // Развитие форм и инструментария управления аграрной экономикой региона : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (г. Ставрополь, 16–20 мая 2005 г.) / СтГАУ. Ставрополь, 2013. С. 346–352.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ: СТРАТЕГИИ, ОЦЕНКИ, РЕЗУЛЬТАТЫ

Матвеева Виктория Сергеевна

*Студентка 3 курса института Экономики и Управления, НовГУ,
РФ, г. Великий Новгород
E-mail: vikula-matveeva@mail.ru*

Алексина Ирина Сергеевна

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент НовГУ,
РФ, г. Великий Новгород*

Важной частью деятельности любого предприятия является взаимоотношения с поставщиками. Гласность и справедливость в таких отношениях являются важными элементами эффективной корпоративной практики, поскольку они создают условия для обеспечения надежности отношений с поставщиками.

Актуальность темы состоит в том, что закупки являются центральным моментом деятельности современной компании. Снижение расходов, направленных на закупку материалов, дает фирме возможность увеличить прибыль и повысить рентабельность. Выбор проверенных, надежных поставщиков, а также формирование с ними устойчивых и взаимовыгодных партнерских отношений, не допустит снижения качества закупаемых продуктов. Управление этими процессами позволяет компании уменьшить многие риски.

Выбор поставщика или группы поставщиков определяется системой критериев. Обычно основными критериями выбора являются: цена, качество товара и надежность поставки. Установление системы критериев для первоначального отбора поставщиков зависит от маркетинговой (производственной) и логистической стратегии конкретной фирмы.

Типичная ошибка при работе с поставщиками — стремление работать со всеми одинаково. Чтобы не допускать такой ошибки, предложены следующие стратегии взаимоотношений с поставщиками: партнерская

стратегия и оппортунистическая. Преимущества и недостатки данных стратегий отражены на рисунках 1 и 2 [3].

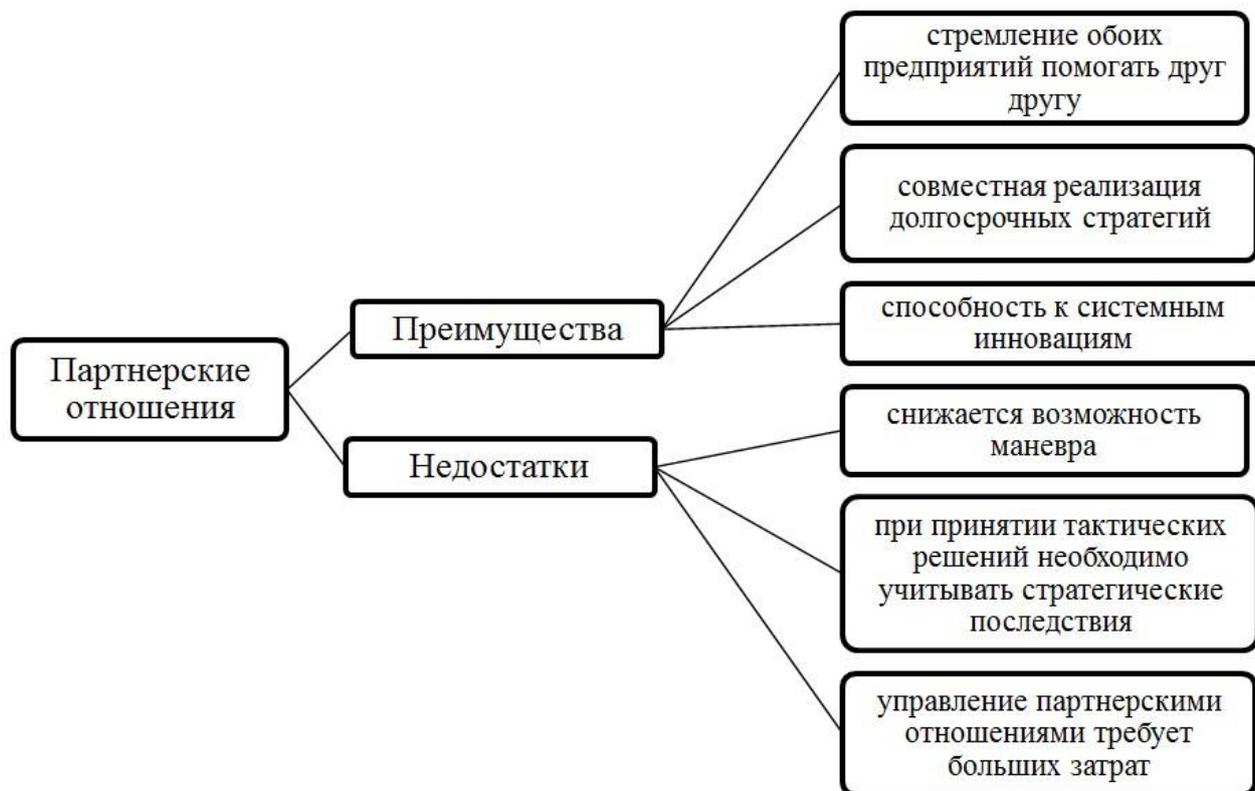


Рисунок 1. Преимущества и недостатки партнерских отношений

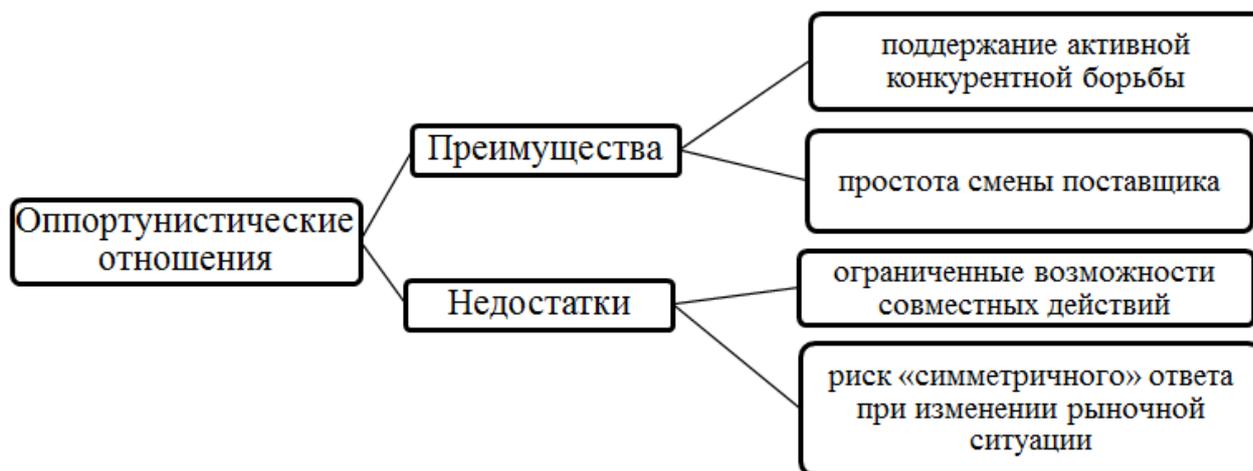


Рисунок 2. Преимущества и недостатки оппортунистических отношений

Поставщики должны использовать в равной мере оба типа отношений, как партнерские, так и оппортунистические.

Так, например, в качестве примера взаимоотношений с поставщиками рассмотрим открытое акционерное общество «Акрон», которое учреждено в соответствии с указом Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» от 01.07.1992 в результате преобразования Новгородского ПО «Азот» [1].

Функциональное управление осуществляется совокупностью подразделений, специализированных на выполнение конкретных видов работ. Выполнение отдельных функций возлагается на специалистов. Такая специализация аппарата управления значительно повышает результаты деятельности организации.

Нахождение новых поставщиков осуществляется через:

- Телефонные звонки потенциальным поставщикам.
- Личные встречи.

После проведения основополагающего этапа, составляется перечень потенциальных поставщиков, удовлетворяющих первичным требованиям. Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется на основании следующих основных критериев:

- цена продукции;
- качество продукции;
- надежность поставок;
- месторасположение поставщика;
- финансовая стабильность;
- конкурентные преимущества.

Согласно стратегии компании и теории успешного развития бизнеса, организации необходимо иметь постоянных, проверенных поставщиков и заказчиков, с которыми налажены долгосрочные отношения. Полный список поставщиков ОАО «Акрон» состоит из 89 предприятий. Представим частичный список данных предприятий [2]:

1. ЗАО «ТД-ЭЛЗ»;

2. ООО «АЛЬЯНС»;
3. ООО «Континенталь»;
4. ЗАО «СПК»;
5. ОАО «ЧМК»;
6. ООО «Стройметиз»;
7. ООО «Сталь Гарант»;
8. ООО «СИМ-ЭЛЕКТРОД»;
9. ООО ТД «Никель»;
10. ООО «Промхимкомплект».

Партнёры-потребители организации ОАО "Акрон" являются:

1. ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ»;
2. ООО «ТД Полиметалл».

Таким образом, выбор поставщика является главной задачей, которую необходимо решить компании. Основным этапом решения этой задачи является поиск потенциальных поставщиков. Помимо выбора, также важной задачей является поддержание крепких отношений с поставщиками, в связи с этим рекомендуется придерживаться нескольких принципов:

- обращаться с поставщиками так же, как с клиентами фирмы;
- не забывать демонстрировать на деле общность интересов;
- взаимный обмен информацией о задачах и деловых операциях.

Проведя анализ деятельности ОАО «Акрон», можно заключить, что данная организация ведет активную работу с поставщиками.

Основными поставщиками ОАО «Акрон» являются ЗАО «ТД-ЭЛЗ», ООО «АЛЬЯНС», ООО «Континенталь», ЗАО «СПК».

К функциям ОАО «Акрон» в сфере закупок относится:

- Анализ рынка поставщиков;
- Контроль поставок.

Так, взаимоотношения с поставщиками определяют эффективность функционирования процессной системы при управлении, как предприятием, так и качеством выпускаемой продукции.

Список литературы:

1. ОАО «Акрон». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acron.ru>
2. ОАО «Акрон» - Поставщики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.b2b-center.ru/firms/ОАО-Акрон/46104/?firmpartnerslistin=1>
3. Озель Сергей, статья «Выбор стратегии работы с поставщиком». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/manufact/supply_strat.shtml

ОТ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ К СОЗДАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОДНОРОДНОСТИ ЭКОНОМИК

Михеева Анастасия Вячеславовна

*магистрант 2-го года обучения, факультет Международных
экономических отношений Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва
E-mail: mav579@mail.ru*

Прасолов Валерий Иванович

*научный руководитель, кандидат политических наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
РФ, г. Москва*

Важнейшей особенностью современных политических, социальных и экономических процессов является их глобализация. Современные экономические отношения характеризуются размыванием границ в вопросах торговли. Приоритетными нормами права, регулируемыми торговые взаимоотношения, являются не национальные нормативно-правовые акты, а международные соглашения, конвенции и договоры.

Рассматривая регулирование международной торговли после Второй мировой войны, следует выделить несколько этапов. Внешнеторговое регулирование может осуществляться экономической политикой страны, в рамках региональных союзов, на основе двусторонней договоренности государств и на многосторонней основе. Во всех странах регулирование внешнеторговой деятельности осуществляет государство. Любое государство стремится защитить свою национальную экономику, интересы своих экспортеров, национальных производителей и потребителей. Разумное взаимодействие рынка и государственного регулирования является условием эффективного экономического роста и развития национальной экономики. Национальные системы регулирования внешней торговли включают тарифное и нетарифное регулирование.

Первый этап (1945 – вторая половина 50х годов). Существовали количественные и валютные ограничения. Международная торговля в этих условиях

регулировалась главным образом на основе двусторонних договоров и соглашений. Уровень таможенного обложения был высоким. Предприняты попытки перехода к многостороннему регулированию. Двусторонние соглашения содержали правовые нормы, имевшие преимущественное право над нормами национального законодательства. Для создания соглашений требовались многочисленные коммерческие переговоры, особенно сложные в тех случаях, когда они шли между неравными по экономической силе государствами. Объективной базой существования и развития системы двусторонних соглашений являлось ограниченное число участников такой системы. Система двусторонних соглашений заложила правовые основы международной торговой системы.

Второй этап (конец 50-х – конец 60-х годов) был связан с развитием интеграционных группировок в Западной Европе. Формирование таможенного союза странами ЕЭС и зоны свободной торговли странами ЕАСТ означало активное применение таможенно-тарифных средств. Валюты западно-европейских стран приобрели полную или частичную конвертируемость, многие формы валютных и количественных ограничений стали использоваться в меньшем объеме или перестали использоваться совсем. Активизировались попытки добиться единообразия в таможенных формальностях и в товарной номенклатуре тарифов.

Третий этап (начало 70-х – начало 80-х годов). В основе этого этапа лежат результаты переговоров Токио-раунд, на котором обсуждались принципы и правила международной торговли, таможенные и тарифные вопросы в торговле товарами. Основной целью стало снижение таможенных тарифов. Важнейшее условие участия развивающихся стран в тарифных переговорах это соблюдение развитыми государствами принципов недискриминации и преференциального подхода к решению их проблем.

Четвертый этап (80-е годы) – переход связан с резким повышением мировых цен на нефть и нефтепродукты, а в дальнейшем и на все товары. Протекционизм в развитых странах усиливался, и приобретал форму торговых

барьеров.

Пятый этап (90-е годы). Усилилась роль ГАТТ-1947, в качестве правовой и организационной основы регулирования международной торговли. Появление ВТО создало новую обстановку в международной торговой системе. Теперь в основе лежала система договоренностей обязательная для всех стран-членов ВТО. Это стало важнейшим переворотом в организации и регулировании международной торговли.[1.с.367]

ГАТТ-1994 является одной из главных правовых основ ВТО, наиболее важной составной частью в торговле товарами. Одна из функций ГАТТ – функционировать как многосторонний торговый договор в сфере торговли товарами для стран-членов ВТО. Современное ГАТТ представляет собой комплекс многосторонних соглашений, включает протоколы о тарифных уступках; положения, которые интерпретируют статьи ГАТТ; протоколы, которые определяют условия для новых стран-членов, соглашения, распространяющие положения на новые области. Предполагалось, что основным, инструментом регулирования торговли будут таможенно-тарифные средства. В Соглашении говорится о стремлении стран добиться снижения таможенных пошлин и прочих ограничений в международной торговле путем переговоров.

Все страны во внешнейторговой политике действуют в рамках собственных экономических интересов, все они вовлечены в процесс экономической интернационализации. Это говорит о необходимости согласованного регулирования международной торговли на многосторонней основе. Как результат деятельности международных организаций уже в 50-60-е годы прошлого века появились многочисленные многосторонние межгосударственные правовые акты, упрощавшие, унифицировавшие и создававшие новые правовые нормы в сфере международных торговых взаимоотношений.

Все это говорило о том, что постепенно происходило движение в сторону создания многосторонней системы регулирования международной торговли. Однако характерной особенностью многосторонней системы регулирования

международной торговли в период до учреждения ВТО оставалось право государств применять многосторонние правовые нормы в максимальной степени совместимыми с национальным законодательством. Это положение, являвшееся базовым принципом ГАТТ-1947, фактически означало приоритет внутреннего права по сравнению с международными правовыми нормами (право ГАТТ). В рамках этого положения действовало еще одно важное исключение – развивающиеся страны имели право брать на себя меньшие обязательства, совместимые с нуждами и возможностями их экономического развития. Таким образом, в международном торговом праве вплоть до создания ВТО сохранялась возможность для дифференциации правовых режимов внешней торговли и их отклонения от многосторонних международных правил. ГАТТ-1994 содержит обязательства, которые каждый из членов ВТО обязан принять полностью.

ВТО создана с целью развития международной торговли и обеспечение экономического развития стран – членов. Пути реализации этих целей:

- взаимная либерализация доступа на рынки;
- предсказуемость условий деятельности предпринимателей на иностранных рынках;
- регламентация действий правительств по регулированию внешнеэкономической сферы.

Результаты Уругвайского Раунда были представлены как единый пакет правовых документов, обязательный для всех стран-членов ВТО.

Эти новые положения означали преимущественное действие норм международного права в области многостороннего регулирования внешней торговли над нормами национального права. Такое положение фактически означало значительное усиление роли и места новой международной организации – ВТО по сравнению с ГАТТ в области регулирования международной торговли.

Таким образом, ВТО играет главную роль в регулировании мировой торговли товарами, способствует урегулированию торговых споров между странами-членами.

Как известно, регулирование международной торговли в рамках ВТО основано на двух основных принципах, которые должны обеспечить торговлю без дискриминаций между ее странами-членами: режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и национальный режим (НР).

Каждой стране гарантируется справедливое и последовательное отношения к ее экспорту на внешних рынках, при этом она обязуется предоставлять такие же условия для импорта на свой национальный рынок.

В общих чертах этот принцип означает, что если страна-член предоставила другой стране нетарифные или другие льготы на некоторый продукт, то эта страна также обязана предоставить эти же льготы на подобный товар другим странам. Национальный режим: равное отношение к зарубежным и отечественным производителям.

ВТО регулирует международную торговлю, используя принцип таможенной защиты. Он означает, если государство желает ограничить импорт или экспорт, оно вправе сделать это только с помощью таможенных пошлин (более эффективны), но никакими другими средствами. С ним неразрывно связан принцип запрета нетарифных мер. Странам-участницам запрещено применять количественные ограничения импорта.

На основе соответствующих прав и обязательств, вытекающих из Марракешских соглашений об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) было создано Транстихоокеанское партнерство (ТТП).

Соглашения о создании ТТП, подписано 12 странами (США, Австралией, Новой Зеландией, Японией, Канадой, Мексикой, Перу, Вьетнамом, Сингапуром, Чили, Брунеем и Малайзией). Суть Соглашения заключается в ликвидации таможенных пошлин, унификации санитарных и фитосанитарных мер, в общей политике в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, правительственных закупок и конкурентной политики. Главной особенностью

ТПП является нацеленность на создание институциональной однородности экономик стран-участниц.[3] Выравнивание институциональных стандартов регулирования таких сфер деятельности, как инвестиции, конкурентная политика, государственные закупки, работа государственных корпораций и монополий, правила в области трудовых отношений и охраны окружающей среды, функционирование международных цепей поставок в рамках глобальных производственных систем – вот главные инструменты создания безбарьерной среды для ведения бизнеса на территории стран, производящих более 40% мирового ВВП. Именно упор на трансформацию институциональной среды в странах-партнерах, прежде всего из развивающегося мира, дает представление о конкретике требований современных инвесторов к качеству делового и правового климата на той или иной территории. Это вызвано тем, что 60% мировой торговли сегодня (около 12 трлн долл.) – это торговля внутрифирменная, то есть между подразделениями одной производственной системы, звенья которой размещены в разных странах [2.].

В качестве вывода можно сказать, при всей прагматичности подходов к вопросам тарифной и нетарифной защиты своих товарных рынков по отдельным позициям, мировая торговля основное внимание уделяет вопросам гармонизации законодательства, процедур и практик, которые должны привести к созданию институционально однородного пространства для ведения бизнеса.

Список литературы

1. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М.: ВАВТ, 2015.
2. Ремчукова В. Транстихоокеанское партнерство: анализ текста Соглашения // Независимая газета http://www.ng.ru/ideas/2016-01-25/9_analitycs.html
3. Thomas J. Bollyky, A Role for the World Trade Organization on Regulatory Coherence // TheE15Initiative august 2015. <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/07/E15-Regulatory-Bollyky-final.pdf>

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Мотова Анна Владимировна
студент 4 курса, кафедры БИММЭ,
Набережночелнинский институт КФУ,
РФ, г. Набережные Челны

Шакирова Альбина Альбертовна
студент 4 курса, кафедры БИММЭ,
Набережночелнинский институт КФУ,
РФ, г. Набережные Челны

Галиев Рустем Мирзанурович
научный руководитель: к.п.н., доцент кафедры ФБУ,
Набережночелнинский институт КФУ,
РФ, г. Набережные Челны
e-mail: rm.galiev@mail.ru

Активное развитие электронных средств связи и телекоммуникаций сейчас достигло такого уровня, когда использование электронных денег стало обычным явлением в повседневной жизни миллионов людей. В настоящее время электронные деньги рассматриваются как вероятные заменители наличных денег для микроплатежей благодаря ряду преимуществ:

- удобство и быстрота платежей;
- высокая портативность в сравнении с наличными деньгами (величина суммы электронных денег не связана с весовыми или габаритными размерами денег);
- низкие затраты на эмиссию электронных денег, что исключает необходимость печатать банкноты, чеканить монеты, использовать металлы, бумагу, краски и т.д.;
- снижение физических затрат на пересчитывание денег;
- повышение собираемости налогов, так как при платеже через фискализированное устройство невозможно скрыть финансовые средства от налогообложения;
- снижение зависимости от человеческого фактора (момент платежа отмечается электронными системами) [1].

Указанные достоинства вызывают рост сферы электронных денег. По некоторым оценкам, сегодня в розничной торговле каждая вторая покупка осуществляется с использованием электронных средств оплаты.

В экономическом смысле электронные деньги – это платежный инструмент, обладающий свойствами как традиционных наличных денег, так и традиционных платежных инструментов (банковских карт, чеков и т.д.). При этом их схожесть с традиционными платежными инструментами заключается в возможности проведения расчетов в безналичном порядке через счета, открытые в кредитных организациях; а с наличными деньгами – в возможности проведения расчетов не через банковскую систему.

Электронные деньги в широком смысле определяются как электронное хранение денежной стоимости на техническом устройстве, широко применяющееся для осуществления платежей в пользу не только эмитента, но и других фирм, и не требующее обязательного использования банковских счетов для проведения транзакций, а действующее как предоплаченный инструмент на предъявителя [2].

На потребительском уровне пользователи относят к электронным деньгам любые платежные сервисы, которые позволяют совершать платежи за товары и услуги, проводить расчеты между пользователями посредством электронных средств связи, в частности с помощью сети Интернет.

Эволюцию электронных денег условно можно разделить на четыре этапа. История электронных денег берет свое начало с 1918 года, когда Федеральный Резервный Банк США произвел первый денежный перевод через телеграф. Там же в 1972 году была создана расчетная палата, осуществлявшая обслуживание электронных чеков. Это стало первым, и важнейшим шагом, на пути к развитию массового распространения электронных расчетов.

Следующий этап характеризуется появлением в 1980 году в Японии одной из первых предоплаченных смарт-карт. По этому поводу в 1987 году образуются совместные предприятия, проектирующие единую предоплаченную карту U-Card.

Третьим этапом стало появление первых цифровых денег и электронных кошельков. Так в 1990 году в Европе и в США выпускаются многоцелевые предоплаченные карты. Одновременно с этим, голландская фирма выпускает предоплаченный сетевой продукт Digicash. Начиная с 1994 года, началось развитие электронных денег на базе смарт-карт (card-based) (электронный кошелек), и на базе сетей (network-based) (сетевые деньги).

А в 1995 году английские банки создают «Mondex» – систему электронных денег. С 1996 по 2000 год создавались многочисленные проекты, и большинство из них было закрыто из соображений опережения прогрессом потребностей. Закрывались они и в то время, когда сети были локальными, а значит не имевшими возможность сформировать универсальный спрос. С 2000 по 2002 год разрабатываются универсальные и мобильные системы электронных денег.

И наконец, четвертый этап, который длится, и по сей день. В связи с тем, что Интернет получил массовое распространение, позиции электронных расчетов также становятся более крепкими [3].

В настоящее время под электронными деньгами понимают две противоположные реальности: физическую и виртуальную. Первая – так называемые smart-карты, которые можно потрогать. Они хранят в себе цифровые деньги – наличные. Ко второму типу, виртуальной реальности, относят платежные системы для оплаты товаров и услуг по интернет.

Smart-карты представляют собой пластиковые карты, позволяющие совершать безналичную оплату товаров и услуг, а также получать наличные средства в банках и банкоматах. Smart-карты являются персонифицированным платежным инструментом. Они содержат информацию о лице, которое владеет картой, что обеспечивает идентификацию пользователя [4].

Достоинствами следующего типа электронных денег, платежных систем, являются высокий уровень безопасности, анонимность, простота. Платежные системы позволяют производить расчеты напрямую между контрагентами.

На сегодняшний день мировая банковская система все платежи осуществляет в электронном виде, используя компьютерные сети между банками. Среднестатистический потребитель также успел оценить преимущества электронных денег. Благодаря росту технических мощностей и повсеместной компьютеризации процесс упрощенного взаимодействия стал доступен все большему количеству людей.

В России расширению сферы электронных денег в последние годы способствовали следующие меры:

- основание в 2009 г. ассоциации «Электронные деньги». Главные цели ассоциации – продвижение рынка электронных денег как популярной финансовой услуги для государства, населения и участников отрасли. Задачи ассоциации «Электронных денег» – осуществление взаимодействия между участниками рынка электронных денег и участниками рынка электронных денег с другими хозяйствующими субъектами и государственными органами; повышение прозрачности электронного рынка; распространение услуг, проводимых на основе электронных денег;

- принятие в 2011 г. федерального закона № 161-ФЗ «О Национальной платежной системе», определивший правила пользования электронными деньгами и их правовой статус. Целью принятия этого федерального закона является гарантия правового регулирования деятельности субъектов НПС, что должно способствовать усилению безопасности и стабильности российской финансовой системы. Закон № 161-ФЗ сделал легитимным наличие электронных денег на территории Российской Федерации, а также отношения, связанные с использованием электронных денег;

- разработка Банком России в декабре 2013 г. памятки об электронных денежных средствах для использования российскими кредитными организациями и физическими лицами, где конкретизированы условия использования электронных денег.

Однако имеются общие недостатки электронных денег, которые сдерживают их развитие и в России:

- отсутствие должного правового регулирования (многие страны не имеют конкретного отношения к электронным деньгам);

- потребность в дополнительных инструментах хранения и обращения электронных единиц;

- возможность заинтересованных лиц проверить личные данные пользователей и обращение электронных денег вне банковской системы, что выходит за границы закона по защите граждан о неразглашении персональных данных;

- возможность кражи электронных денег в связи с недостаточной зрелостью технологий защиты;

- невозможность восстановить денежную стоимость владельцу при физическом уничтожении носителя электронных денег и т.д. Согласно российскому законодательству, выпуск электронных денег осуществляют операторы по переводу денежных средств. Ими могут быть только банковские или небанковские кредитные организации, зарегистрированные и имеющие право на осуществление переводов без открытия банковского счета. Кредитные организации, ведущие деятельность в качестве операторов ЭДС, обязаны направить в Банк России соответствующее уведомление, на основании которого Центробанк включает их в перечень организаций, осуществляющих переводы электронных денежных средств. В данный перечень входят 100 кредитных организаций по состоянию на 29.04.2015 г. [5].

На сегодняшний день в России функционируют такие электронные платежные системы, как WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI, RUpay, E-gold, E-port, PayCash, CyberPlat, Rapida и др. Большинство систем являются не анонимными или частично анонимными. Совершить оплату товаров через названные системы можно практически в любом интернет-магазине, что позволяет пользователям экономить время на совершение покупок. Также, например, чтобы оплатить коммунальные услуги не обязательно сейчас идти

в банк или на почтовое отделение. Достаточно воспользоваться ближайшим терминалом одной из систем электронных платежей либо совершить платеж посредством сети Интернет.

В настоящее время складываются благоприятные условия для развития электронной экономики и электронных денег как её неотъемлемого элемента. А также наблюдается постепенное сокращение использования традиционных форм платежей. Всё больше людей (как правило, активные пользователи сети Интернет) доверяют электронным деньгам.

Основные перспективы развития электронной экономики и систем электронных денег и управления ими, по большей части, связаны с мобильной коммерцией, локальными электронными платежами между физическими лицами, а также усиленной интеграцией электронных денег в системы универсальных финансовых сервисов.

Таким образом, вполне прогнозируемо, что в ближайшем будущем электронные средства расчетов, возможно, полностью вытеснят с рынка традиционные наличные средства и банковские карты, т.к. электронная наличность и соответствующие сервисы предлагают более удобные (быстрые, мобильные, функциональные) способы оплаты за товары и услуги (при покупке и при продаже).

Список литературы:

1. Мартынов В., Андреев А. Электронные деньги. Интернет-платежи. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2010.
2. Романовский М.В., Белоглазова Г.Н. Финансы и кредит: учебник для вузов. Изд. 2-е, перераб., доп. – М.: Высшее образование, 2008.
3. Спиваков П.Р., Абрамова С.М. – Электронные деньги. – Спб.: Питер, 2010.
4. Положение Центрального банка РФ от 24.12.2004 г. № 266-П «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» // Вестник Банка России. – 2005. – № 17; 2006. – № 60; 2008. – № 58; 2011. – № 71; 2012. – № 67.
5. ФЗ «О национальной платежной системе» // Собр. законодательства РФ. – 2011. – № 27. – Ст. 3872; 2012. – № 53 (ч. 1). – Ст. 7592; 2013. – № 27. – Ст. 3477; 2013. – № 30 (ч. 1). – Ст. 4084.
6. Юржик П. Платежные карты. Энциклопедия 1870-2006. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 304 с.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Осипова Наталья Николаевна

*студент 4 курса Экономического факультета ТУСУР,
РФ, г. Томск
E-mail: natasha29.94@mail.ru*

Цибульникова Валерия Юрьевна

*научный руководитель, доцент Экономического факультета ТУСУР,
РФ, г. Томск*

В настоящее время угольная промышленность является одной из важнейших сфер российской экономики. Согласно данным Минэнерго в 2015 году объем добычи угля достиг 373 млн тонн, увеличившись на 4,1% по сравнению с прошедшим годом, несмотря на снижение спроса на уголь во всем мире [3]. Однако сегодня угольная промышленность по-прежнему является одной из самых рискованных отраслей российской экономики. В условиях перехода к инновационному развитию экономики угольные предприятия ощущают влияние различных видов рисков, при этом меняется не только их структура, но и источники возникновения, что связано с изменением внутренних и внешних факторов, которые оказывают значительное влияние на степень возникновения рисков. В предпринимательской деятельности избежать рискованных ситуаций фактически невозможно, однако можно уменьшить степень влияния рисков, которые позволят промышленному предприятию успешно функционировать в сложившихся условиях. На предприятии возникает потребность в создании системы управления рисками, которая позволит учитывать различные виды рисков, степень их влияния при принятии тех или иных управленческих решений.

В настоящее время процесс управления рисками приобретает все большую популярность в российском бизнесе, внедрение технологий комплексного управления рисками, затрагивающие различные направления деятельности компании, становится одним из важнейших конкурентных преимуществ компании. Управление рисками – процесс, основанный на разработке

и реализации экономически обоснованных мероприятий и рекомендаций, направленных на снижение исходного уровня риска до приемлемого уровня и обеспечивающих высокий предпринимательский доход. Данный процесс является сложной и многоуровневой задачей, поскольку состоит из нескольких этапов, а именно идентификация рисков и их анализ, оценка возможности наступления каждого из них для конкретного предприятия, определение размеров и последствий, несущий данный риск, разработка мероприятий по минимизации потерь и их непосредственное внедрение на предприятии. При этом руководству компании не стоит забывать о том, что управления рисками это не метод антикризисного управления, а составляющая часть управления на предприятии, которая должна осуществляться постоянно и системно.

В условиях действия разнообразных факторов риска на промышленном предприятии могут использоваться различные способы снижения уровня риска, воздействующие на те или иные направления деятельности компании. В научно – публицистической литературе выделяют 4 основных метода управления рисками, которые представлены на рисунке 1 [2].

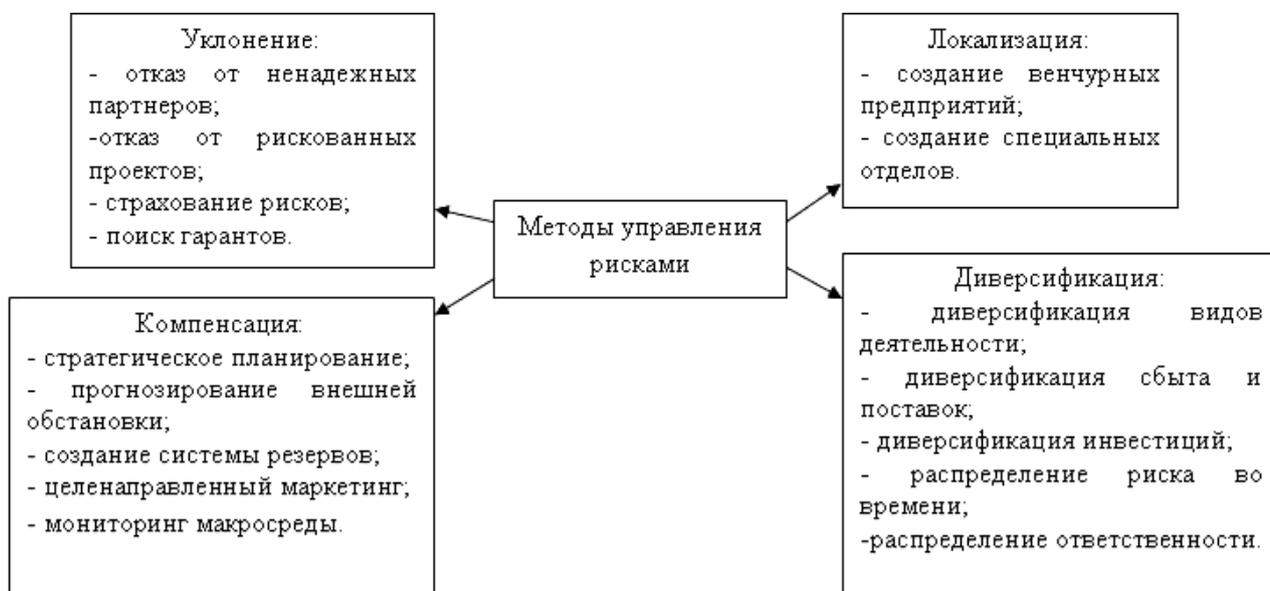


Рисунок 1. Методы управления рисками

Выбор метода управления риском является сложной задачей и зависит от конкретной ситуации на предприятии, от особенностей проявления того или

иного риска, от способностей и знаний управленческого персонала, принимающих конкретное решение. Как правило, на промышленном предприятии используется не один из методов, а их некоторая совокупность, которая позволяет оптимально снизить степень потерь, связанных с данным риском до минимума. Рассмотрим особенности использования данных методов на предприятиях угольной отрасли.

Самым простым способом управления рисками является метод избежания риска, основанный на сознательном отказе компании от воздействия с собственностью, видами деятельности или лицами, с которыми связан тот или иной вид риска. Как правило, крупные компании осуществляют сделки лишь с надежными и проверенными партнерами, сотрудничество с которыми осуществляется не первый год и действия которых не приведут к возникновению рискованных ситуаций, осуществляют лишь те проекты, которые в обозримом будущем будут эффективны и будут генерировать дополнительный доход. Наиболее применяемым способом в данной категории управления рисками является страхование, как собственности предприятия, продукции, так и работников компании. Более того, на основании ФЗ «Об обязательном страховании ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», промышленные предприятия обязаны заключить договор страхования ответственности. Так, например, крупнейшая угольная компания ОАО «СУЭК» застраховала свои риски в компании СОГАЗ в 2013 году, которая будет обеспечивать в течение 3 лет бесплатным добровольным страхованием более чем 30 тыс. работников компании [4]. Еще одним из способов частичного уклонения от рисков является поиск гарантов, позволяющих перенести те или иные виды рисков на 3-е лицо. Реализация программы государственно-частного партнерства позволяет частично переложить отдельные виды рисков на государственные органы, позволяя при этом компаниям реализовывать крупные инвестиционные проекты по различным направлениям деятельности.

Пожалуй, самым редким методом управления рисками является метод локализации, основанный на четкой идентификации рисков и источников

их возникновения, что позволяет обособить наиболее опасные участки деятельности в самостоятельные подразделения для тщательно контроля и снижения уровня влияния риска.

Одним из наиболее гибких методов управления рисками является диверсификация, которая подразумевает под собой увеличение видов деятельности, рынков сбытов и поставок, а также диверсификацию инвестиций. В условиях изменчивости внешней среды и наличия жесткой конкуренции промышленным предприятиям сегодня необходимо постоянно расширять ассортимент выпускаемой продукции, использовать новые инновационные технологии, ориентировать производство под конкретные запросы потребителей. Так, например, предприятиям угольной отрасли сегодня недостаточно только заниматься добычей и обогащением каменного и бурого угля, необходимо внедрять новые системы и технологии. Так на предприятии АО «Разрез Березовский» разработана технологическая линия брикетного производства по получению продуктов для металлургического и коммунально-сбытового назначения, что позволит в обозримом будущем расширить каналы сбыта рядовых углей, а более того позволит снизить риски зависимости от основного потребителя продукции Березовской ГРЭС. Более того, зачастую компании прибегают к диверсификации инвестиций, предпочитают вкладывать средства в несколько относительно небольших по вложению проектов, чем реализовывать один крупный проект, отдача от которого возможна лишь через 7-10 лет, при этом оставляя у себя достаточно резервов для текущей деятельности предприятия.

Использование методов компенсации рисков на предприятии является наиболее сложным, требует всесторонней аналитической работы для их эффективного использования. Стратегическое планирование дает положительный эффект лишь в том случае, если разработка стратегии затрагивает все сферы жизнедеятельности компании. Тщательное изучение внутренней структуры предприятия позволяет выявить слабые места в производственном цикле, разработать комплекс действий по их устранению. Более того, необходимо постоянно отслеживать изменения во внешней среде,

что позволит разрабатывать различные виды сценариев развития компании на ближайшие годы, а также прогнозировать возможные варианты поведения стейкхолдеров при тех или иных сложившихся экономических условиях. К методам компенсации рисков относят также создание страховых резервов, как сырья, материалов, так и денежных средств, которые можно будет использовать в случае необходимости. Еще одним из способов компенсации рисков является обучение персонала, повышение квалификации работников на предприятии. Зачастую те или иные виды рисков возникают по вине работников предприятия, поэтому данному аспекту необходимо уделять достаточно внимания. Так в крупнейшей угольной компании «СУЭК» функционирует корпоративный университет, где особое внимание уделяется обучению персонала в области охраны труда и промышленной безопасности [1].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в настоящее время существует множество способов управления рисками. И компаниям угольной промышленности необходимо не просто отслеживать возникающие риски, но и создавать систему их управления, которая позволит быстро и своевременно реагировать на изменения, снизить степень их влияния, тем самым поможет обеспечить рациональное использование ресурсов для достижения поставленных целей.

Список литературы:

1. Корпоративный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.suek.ru/career/corporate-university-2/> (дата обращения: 21.01.2016).
2. Методы управления рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.risk24.ru/metodi.htm> (дата обращения: 21.01.2016).
3. Минэнерго: объем добычи угля в РФ в 2015 году вырос на 4,1% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pronedra.ru/coal/2015/12/23/dobycha-uglya-205-god/> (дата обращения: 21.01.2016).
4. Риски предприятий ОАО «СУЭК» застрахованы в СОГАЗе на три года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.asn-news.ru/press_release/15055 (дата обращения: 21.01.2016).

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, КАСАЮЩИЕСЯ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ, В 2015 ГОДУ

Ибрагимов Гариб Насир оглы

*4 курс, кафедра экономики и предпринимательства НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск*

Подтянигин Игорь Александрович

*4 курс, кафедра экономики и предпринимательства НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: 7-ou@mail.ru*

Кашин Артем Васильевич

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск*

В 2015 году вступили в силу Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3], а также Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [5]. Данные законы содержат важные положения, направленные на снятие барьеров к использованию различных форм ГЧП, расширение сферы применения концессионных соглашений, создание благоприятных условий для частных инвестиций, устранение административных барьеров, а также предусматривают существенные изменения земельного законодательства.

Рассмотрим изменения законодательства, которые вступили в силу с 1 февраля 2015 г. [5]

1. Уточнение перечня объектов концессионных соглашений. В дополнение к предусмотренным ранее объектам концессионных соглашений предусмотрено, что объектами концессионных соглашений могут быть остановочные пункты (как элементы обустройства автомобильных дорог), объекты, на которых осуществляется обращение с отходами производства и потребления, а также объекты социального обслуживания населения.

Напомним, что предусмотренный законом перечень объектов концессионных соглашений является исчерпывающим.

2. Уступка прав и обязанностей концессионера. Предусматривается возможность перемены лиц по концессионному соглашению с согласия концедента путем уступки требования или перевода долга до момента ввода в эксплуатацию объекта концессионного соглашения. Ранее, такая возможность была предусмотрена только после ввода объекта в эксплуатацию.

3. Проведение совместного конкурса. Предусматривается возможность проведения совместного конкурса, если при заключении концессионного соглашения планируются создание и (или) реконструкция объекта, части которого находятся или будут находиться в собственности разных публично-правовых образований. Данное положение имеет значение, в частности, при строительстве крупных линейных объектов на территории нескольких публично-правовых образований.

4. Дополнительные гарантии прав концессионера. Предусмотрены новые положения, касающиеся изменения существенных условий концессионного соглашения, если его реализация стала невозможной в установленные сроки: (i) в результате обстоятельств непреодолимой силы; (ii) в случаях существенного изменения обстоятельств; (iii) при невозможности исполнения вследствие решений, действий (бездействия) органов государственной власти и местного самоуправления. В указанных случаях концедент обязан рассмотреть требования концессионера по изменению существенных условий и принять по ним решение в течение тридцати дней. Если решение приведет к изменению доходов (расходов) бюджета, оно принимается с учетом бюджетного законодательства. Невыполнение указанной обязанности дает концессионеру право приостановить исполнение соглашения. В случае принятия нормативных правовых актов, которые приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки или ухудшению положения концессионера таким образом, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать, концедент обязан принять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций

и получение необходимой валовой выручки (не менее изначально определенного объема). Закреплена обязанность концедента предоставить участнику конкурса, прошедшему предварительный отбор, исчерпывающий перечень сведений об объекте концессионного соглашения, а также доступ на объект концессионного соглашения [4].

5. Обеспечение исполнения обязательств. Допускается использование прав концессионера в качестве обеспечения по обязательствам в отношении любых объектов (не ограничиваясь объектами автомобильного транспорта и коммунальной инфраструктуры).

6. Существенное нарушение концессионного соглашения. Уточнены в пользу концессионера случаи, признаваемые существенными нарушениями концессионером условий концессионного соглашения. В частности: (i) нарушения сроков создания и (или) реконструкции объекта будут признаваться существенными, только когда нарушение состоялось по вине концессионера; (ii) неисполнение обязательств по осуществлению деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, будет являться существенным нарушением только если приводит к причинению значительного ущерба; (iii) прекращение или приостановление деятельности концессионера не будет считаться существенным нарушением, если исполнение приостановлено в связи с невыполнением концедентом обязанностей по изменению существенных условий. Напомним, что существенное нарушение условий концессионного соглашения концессионером является основанием для его расторжения на основании решения суда по требованию концедента [6].

7. Иные положения. Предусмотрены иные положения, в том числе, касающиеся определения срока действия концессионного соглашения, порядка его продления, размещения информации и протоколов при проведении конкурса, утверждаемых форм концессионных соглашений, существенных условий и др.

Рассмотрим изменения законодательства, которые вступили в силу с 1 марта 2015 г.[4].

1. Концессия: предоставление земельных участков без торгов. Прямо предусмотрено предоставление концессионеру земельного участка, необходимого для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, в аренду без проведения торгов. Ранее положения о предоставлении земельного участка концессионеру содержались только в законодательстве о концессионных соглашениях с отсылкой к земельному законодательству, в котором, однако, положения о предоставлении земельного участка без проведения торгов прямо не были закреплены. Установлено, что земельный участок предоставляется на срок действия концессионного соглашения[2].

2. ГЧП: предоставление земельных участков без торгов. Предусмотрена возможность предоставления земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности в аренду без проведения торгов для размещения объектов социально-культурного, коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов в случаях предусмотренных законом. Данные нормы позволяют использовать формы ГЧП за рамками законодательства о концессионных соглашениях, применению которых ранее препятствовала необходимость соблюдения положений земельного законодательства о предоставлении земельных участков для строительства (в том числе, специальных правил проведения торгов). Вместе с тем, для реализации указанной возможности, потребуется принятие Правительством РФ, а также органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления нормативных правовых актов. В частности, предоставление земельных участков в аренду без проведения торгов возможно в следующих случаях: при предоставлении земельного участка юридическим лицам в соответствии с распоряжением Правительства РФ для размещения объектов социально-культурного назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестиционных проектов критериям, установленным Правительством РФ; при предоставлении земельного участка для размещения объектов

социально-культурного и коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестиционных проектов критериям, установленным законами субъектов РФ в соответствии с распоряжением высшего должностного лица субъекта РФ; при предоставлении земельного участка для выполнения международных обязательств РФ, а также юридическим лицам для размещения объектов, предназначенных для обеспечения электро-, тепло-, газо- и водоснабжения, водоотведения, связи, нефтепроводов, объектов федерального, регионального или местного значения [4].

Рассмотрим изменения законодательства, которые вступили в силу с 1 мая 2015 г.

1. Приватизация объекта концессионного соглашения. В случае включения объекта концессионного соглашения в прогнозный план (программу) приватизации (документ планирования приватизации) на период, соответствующий окончанию срока действия концессионного соглашения, концессионеру будет предоставлено преимущественное право на выкуп объекта при условии добросовестного исполнения концессионного соглашения. При этом, соответствующие изменения законодательства о приватизации вступают в силу с 1 февраля 2015 г. На каждый год до 1 февраля текущего года органы государственной власти и местного самоуправления обязаны утверждать перечни объектов, в отношении которых планируется заключение концессионных соглашений, размещаемые в установленном порядке в сети Интернет. Отсутствие объекта в перечнях не будет препятствием для заключения концессионного соглашения по инициативе заинтересованного лица[1].

2. Заключение концессионного соглашения по инициативе заинтересованного лица. Концессионное соглашение возможно заключить с обратившимся с соответствующей инициативой заинтересованным лицом при условии размещения в установленном порядке на официальном сайте в сети «Интернет» предложения о заключении концессионного соглашения, если в течение 45 дней с момента размещения не поступит заявок о готовности

к участию в конкурсе. Если такие заявки поступят в указанный срок, концессионное соглашение заключается путем проведения конкурса в установленном порядке. До направления предложения о заключении концессионного соглашения инициатор вправе проводить с уполномоченным органом переговоры, связанные с подготовкой проекта концессионного соглашения.

Список литературы:

1. Кашин А.В., Специфика среды функционирования интеллектуально-ориентированной доминирующей компании /А.В. Кашин, М.А. Кузьменко // Креативная экономика. — 2008. — № 8 (20). — с. 12-17
2. Кашин А.В. Особенности формирования системы отношений власти и бизнеса: на примере туристско-рекреационного комплекса «Белокуриха» /А.В. Кашин // Научные Труды Sworld. 2007. Т. 5. № 2. С. 52-54.
3. Савина С. ГЧП: Важные изменения законодательства в 2015 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа -URL: <http://www.gblplaw.ru/news/legal/78797/> (дата обращения 18.01.2016).
4. Федеральный закон от 23.06.2014 № 171-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – №26 (часть I). – ст. 3377.
5. Федеральный закон от 21.07.2014 № 265-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 30 (Часть I). – ст. 4266.
6. Ющенко Н.А. Договорное регулирование коммерческой концессии // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – №3. – С. 143-147.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЧАСТНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНИЦИАТИВЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РФ

Ибрагимов ГарибНасировлы

*студент 4 курса, кафедра экономики и предпринимательства НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск*

Подтянигин Игорь Александрович

*студент 4 курса, кафедра экономики и предпринимательства НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: 7-ou@mail.ru*

Кашин Артем Васильевич

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск*

В интеграционных рыночных условиях хозяйствования приоритетной задачей экономической науки становится исследование теоретико-методологических и прикладных аспектов обеспечения стабильного и эффективного экономического развития. Одним из его направлений является разработка и внедрение модели частной финансовой инициативы в отношениях власти, бизнеса, структур гражданского общества. В то же время проблема эффективного применения возможностей и возможностей публичного и частного секторов в условиях перманентных кризисных явлений, сложной социально-экономической ситуации является неоднозначной и многоаспектной[7].

ЧФИ - это, по сути, форма государственно-частного партнерства, которая совмещает государственную программу закупок, при которой государственный сектор закупает объекты капитального строительства у частного сектора с разновидностью внешнего подряда (с частным сектором заключается договор подряда на оказание общественных услуг). После окончания работ объект берется государством в долгосрочную аренду при условии, что подрядчик продолжает обеспечивать его эксплуатацию. Таким образом, инвестиции возвращаются подрядчику за счет арендных платежей. Как правило,

по истечении оговоренного срока аренды объект передается заказчику по символической стоимости или бесплатно.

Основным отличием ЧФИ от приватизации является то, что государственный сектор сохраняет за собой существенную роль в проектах, реализуемых в рамках ЧФИ, или в качестве основного покупателя услуг, или - одного из главных организаторов проекта. Отличие ЧФИ от внешнего подряда заключается в том, что частный сектор оказывает как капитальные активы, так и услуги. От других видов ГЧП ЧФИ отличается тем, что частный подрядчик также организует финансирование проекта.

Актуальность данной статьи на сегодняшний день достаточно высока, потому что законодательные нормы регулирующие проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) в России корректируются, и в одном из изменений вступили в силу новые правила с 1 мая 2015 года, внедряющие механизм Частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative) в России[9].

Эта существенная новелла предусмотрена Федеральным Законом №265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» (далее – «Закон»). Многие положения этого Закона, которые направлены на приведение Российского законодательства в соответствие с международными стандартами, уже вступили в силу 1 февраля 2015 г. Закон о концессионных соглашениях является основным законодательным актом федерального уровня, регулирующим проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) во всех секторах инфраструктуры, включая транспорт, энергетику, коммунальное хозяйство, здравоохранение, спорт и культуру[8].

Эти изменения устраняют некоторые юридические препятствия, влияющие на возможности привлечения заемного финансирования в концессионные и ГЧП-проекты, тем самым открывая новые возможности для банков, пенсионных фондов, частных инвесторов, подрядчиков и частных операторов и всех участников рынка, заинтересованных в реализации инфраструктурных проектов в России[6].

Изменения законодательства, а также недавнее резкое падение курса рубля сделали российский инфраструктурный рынок более доступным на короткий срок. Хотя такая возможность представляется кратковременной, инвестиции, вероятно, будут оставаться прибыльными в долгосрочной перспективе[10].

В соответствии с Законом инвесторы, способные подтвердить наличие или возможность получения финансовых средств в размере не менее 5% от заявленного объема инвестиций, требуемых для реализации потенциального проекта, могут предложить концеденту заключить концессионное соглашение без проведения конкурса. Инвестор может выбрать проект из числа проектов, ежегодно (и в обязательном порядке) публикуемых государственными и муниципальными органами в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» до 1 февраля, или самостоятельно выбрать проект для заключения концессионного соглашения[5].

Затем инвестор предлагает концеденту проект концессионного соглашения и, при условии отсутствия существенных препятствий заключению концессионного соглашения (например, объект концессионного соглашения обременен правами третьих лиц), концедент в тридцатидневный срок обязан принять решение о возможности заключении концессионного соглашения на предложенных условиях либо провести переговоры с инвестором и предложить изменения в проект концессионного соглашения, предложенный инвестором[1].

В течение 10 дней после принятия решения о возможности заключения концессионного соглашения концедент размещает соответствующую информацию на официальном сайте в сети «Интернет» сроком на 45 дней. Концессионное соглашение должно быть заключено с инвестором без конкурса в течение 2 месяцев после окончания указанного срока, при условии подтверждения инвестором наличия или возможности привлечения инвестиций для реализации проекта[4].

Проведение конкурса потребуется только в том случае, если на этапе публикации (45 дней) поступят заявки от других заинтересованных инвесторов[3].

Новая процедура заключения концессионных соглашений по инициативе концессионера сходна с правилами, действующими в ряде других стран, и предоставляет дополнительные возможности для инвесторов, готовых делать предложения самостоятельно. При этом сроки для принятия концедентом решений и заключения концессионного соглашения ограничены, что может потребовать от участников проведения существенной подготовительной работы и принятия рисков до направления концеденту предложения[2].

Реализовав концепцию Частной финансовой инициативы (PFI), Закон, несомненно, будет способствовать увеличению инвестиций в Российскую инфраструктуру и рост числа концессионных соглашений. Повышение привлекательности проектов для банков путём отмены ряда ограничивающих положений также сыграет свою позитивную роль наряду с приведением регулирования концессионных соглашений по Российскому законодательству в соответствие с международными стандартами и внедрению механизма замены концессионера и прямых соглашений.

Список литературы:

1. Вайнштейн С.Ю. Механизмы повышения качества жизни населения: взаимодействие бизнеса и местной власти / С.Ю. Вайнштейн, А.В. Кашин // Качество жизни населения в России и ее регионах: монография /под ред. С.В.Кущенко, Г.П. Литвинцевой, Л.А. Осмук. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. с. 95-115
2. Захир М.Б. Конкурентоспособность производственного предприятия: явное превосходство /М.Б. Захир, А.В. Кашин // Российское предпринимательство. — 2009. — № 2 Вып. 1 (128). — с. 94-99
3. Кашин А. В. Особенности регулирования деятельности доминирующей фирмы на муниципальном уровне / А.В. Кашин // Вестник ОмГУ. – 2007. – № 4. с. 76-80.
4. Кашин А.В. Сетевые предприятия общественного питания и их конкурентоспособность /А.В. Кашин, Н.А. Никульшина // Российское предпринимательство. — 2011. — № 1 Вып. 2 (176). — с. 158-163.

5. Кашин А.В., Специфика среды функционирования интеллектуально-ориентированной доминирующей компании /А.В. Кашин, М.А. Кузьменко // Креативная экономика. — 2008. — № 8 (20). — с. 12-17
6. Кашин А.В. Особенности формирования системы отношений власти и бизнеса: на примере туристско-рекреационного комплекса «Белокуриха» /А.В. Кашин // Научные Труды Sworld. 2007. Т. 5. № 2. С. 52-54.
7. Кашин А.В. Актуальность системного взаимодействия хозяйственного образования с муниципальными органами власти // Научные труды SWorld. 2009. Т. 12. № 1. С. 39-43.
8. Концессии и инфраструктурные инвестиции [Электронный ресурс]. — URL:<http://www.investinfra.ru/koncessii/40-koncessionnyu-proekt-avtodorogi.html> (дата обращения 18.01.2016).
9. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О концессионных соглашениях» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.01.2016) .
10. Федеральный Закон №265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.01.2016).

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ

Подтянигин Игорь Александрович

*студент 4 курса, кафедра экономики и предпринимательства НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск*

Ибрагимов Гариб Насир оглы

*студент 4 курса, кафедра экономики и предпринимательства НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: tigor94@bk.ru*

Кашин Артем Васильевич

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск*

В настоящее время известно, что наличие автомобильных дорог является одним из факторов оценки уровня социального, экономического, а также инвестиционного развития региона. С точки зрения управления государственной собственностью, наличие развитой сети автомобильных дорог свидетельствует о том, насколько комфортно проживать в этом регионе, насколько удобно пользоваться культурно-бытовыми, медицинскими услугами и т.д.[1].

На сегодняшний день, во многих регионах складывается непростая транспортная обстановка. Сильно сказывается растущий уровень автомобилизации и неразвитость дорожной сети. Можно говорить о несоответствии состояния и пропускной способности автодорог из-за возросшей интенсивности использования[3].

Чтобы решать такие задачи в российских регионах, активно используют практику концессионных соглашений.

Подробно рассмотрим проект строительства нового мостового перехода через реку Обь в г. Новосибирске, как пример реализации крупного инфраструктурного проекта с применением механизма государственно-частного партнерства. Данный мостовой переход будет являться четвертым, соединяющим правый и левый берег Новосибирска. В связи с ограниченным

бюджетом, строительство планируется осуществлять с использованием ГЧП. В связи с этим переход предполагается сделать платным.

Протяженность трассы 6-полосного мостового перехода составит 5,6 км, при этом длина самого моста через Обь – 1,6 км. Кроме того, в проект входит путепровод на пересечении с железной дорогой, а также две транспортные развязки и пункт взимания платы. Такое решение позволит связать Ипподромскую магистраль, Красный проспект, ул. Большевистскую и Фабричную с выходом на мост. На Южную площадь съезда не предусмотрено. В перспективе в структуру развязок на правом берегу войдет и Зыряновская.

Общая стоимость строительства составит 25,6 млрд. руб., в том числе I этап — 19,5 млрд. руб.

Транспортная модель была создана на основе схем развития Новосибирска, за основу принят наиболее реалистичный вариант развития улично-дорожной сети с 2019 по 2035 гг. Рассчитан перспективный трафик на весь период эксплуатации моста предполагаемым концессионером. Ориентировочный срок концессии – 20 лет. 2016–2020 гг. – строительство перехода, 2020–2036 гг. – эксплуатация. [7].

Как рассказал Алексей Журбин, генеральный директор ЗАО «Институт «Стройпроект», большое внимание в проекте было уделено вопросам транспортного моделирования, поскольку от верного расчета перспективного трафика зависят не только технические параметры моста, но и правильное построение модели ГЧП.

Для общего понимания на рисунке изображена организационно-правовая модель проекта[4].



Рисунок 1. Организационно-правовая модель инвестиционного проекта

Таким образом делаем выводы:

- Форма ГЧП – концессия в соответствии с законом №115 ФЗ «О концессионных соглашениях»[6].
- Концедент – г. Новосибирск
- Источники финансирования: инвестор, г. Новосибирск и НСО (с привлечением федеральных субсидий)
- НСО – гарант г. Новосибирска
- Отбор инвестора (концессионера) проводится на основе конкурса
- Концессионное соглашение между г. Новосибирском (Концедент) и инвестором (Концессионер)

На основе экспертных расчетов была предоставлена структура денежных потоков во время эксплуатации, млн. руб., в ценах соответствующих лет.

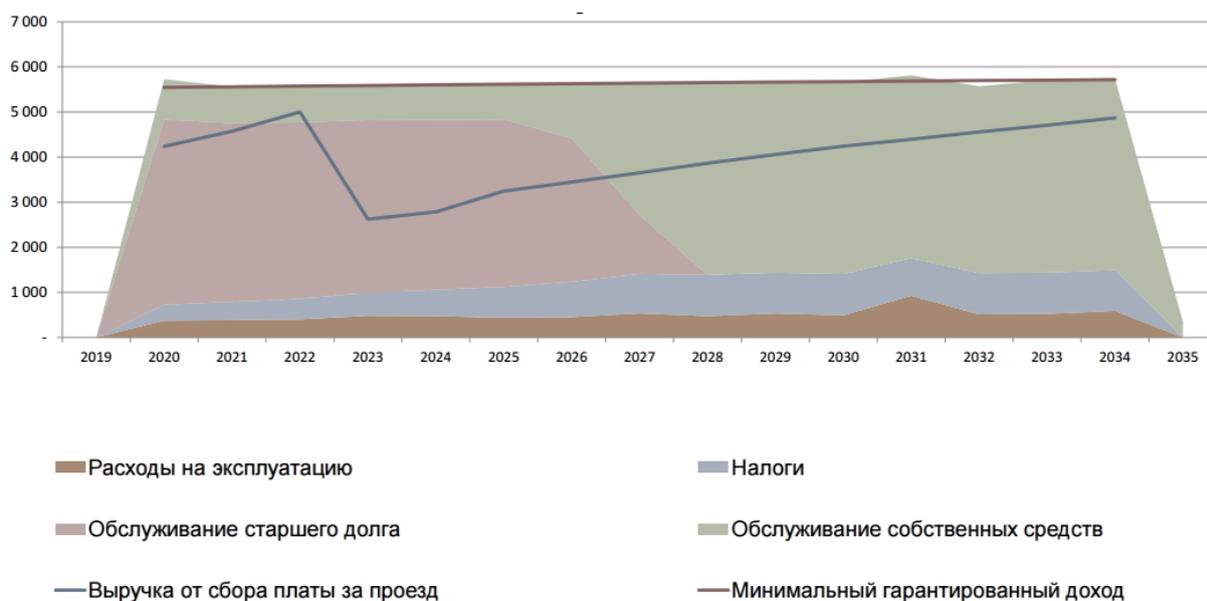


Рисунок 2. Структура денежных потоков во время эксплуатации объекта

Таким образом к концу завершения концессионного соглашения выручка от сбора платы за проезд приблизится к отметке в 5 млрд. руб., в ценах соответствующих лет[5].

На примере проекта «Четвертого моста» наблюдается увеличение концессионных соглашений в сфере автомобильных дорог в г. Новосибирске. Однако в соответствии с Генпланом до 2030 года количество мостов должно увеличиться до 6.

В заключение хотелось бы сформировать некие условия для успешных запусков региональных проектов на основе ГЧП:

- Субсидирование % ставок по кредитам
- Создание фонда поддержки региональных ГЧП
- Прозрачные критерии отбора проектов для федерального со-финансирования
- Определение оптимального пакета документов необходимого для подачи заявки на получение федеральных субсидий[2].

Список литературы:

1. Вайнштейн С.Ю. Механизмы повышения качества жизни населения: взаимодействие бизнеса и местной власти / С.Ю. Вайнштейн, А.В. Кашин // Качество жизни населения в России и ее регионах: монография /под ред. С.В.Кущенко, Г.П. Литвинцевой, Л.А. Осмук. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. с. 95-115
2. Кашин А. В. Особенности регулирования деятельности доминирующей фирмы на муниципальном уровне / А.В. Кашин // Вестник ОмГУ. – 2007. – № 4. с. 76-80.
3. Концессии и инфраструктурные инвестиции[Электронный ресурс] – Режим доступа -URL: <http://www.investinfra.ru/koncessii/40-koncessionnyu-proekt-avtodorogi.html> (дата обращения 20.12.2015)
4. Проект строительства нового мостового перехода через реку Обь в г. Новосибирске[Электронный ресурс] – Режим доступа -URL: http://avtodor-invest.com/upload/pdf/07%20Журбин_Стройпроект.pdf(дата обращения 20.12.2015)
5. Строй проект Инженерная группа [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <http://www.stpr.ru/projects/1953/> (дата обращения 20.12.2015)
6. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О концессионных соглашениях" // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа -URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2015).
7. ЧЕТВЕРТЫЙ МОСТ [Электронный ресурс] – Режим доступа -URL: <http://www.vseon.com/realty/themes/budushhee/item/chetvertyj-most.html> (дата обращения 20.12.2015)

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ПО ОТНОШЕНИЮ К РОССИИ

Пронина Анастасия Андреевна

*студент 5 курса, кафедра "ФПиТД" ВлГУ им АГ иНГ Столетовых,
РФ, г. Владимир
E-mail: nastena98760@gmail.com*

Сальникова Анастасия Владимировна

*научный руководитель, к.и.н, доц. каф. «ФПиТД» ВлГУ
им АГ и НГ Столетовых,
РФ, г. Владимир*

Европейский союз занимает особое место в мировом хозяйстве. Он является одним из уникальных образований и наиболее развитых центров в современном мире, наряду с Японией и США. Место и роль ЕС несоизмеримы с местом и ролью любой другой международной организации. ЕС - это сплочённая политическая и экономическая сила, один из главных полюсов мировой политики и экономики.

На сегодняшний день в 2015 году количество стран, которые объединяет ЕС равняется 28 государствам. Европейский Союз является крупнейшей мировой торговой державой, на него приходится почти четверть мировой торговли, это также крупнейший мировой импортер сельскохозяйственной продукции и сырья [2, с. 186]

На ЕС приходится основная часть помощи развивающимся странам. Европейский Союз поддерживает дипломатические отношения более чем со 140 странами мира (по официальным данным всего в мире насчитывается 240 стран, а по неофициальным данным 195 стран).

Год за годом партнерство между Россией и странами ЕС стремительно улучшились и на современном этапе совместно создаются и разрабатываются программы по борьбе с преступностью, контрабандой и терроризмом. Активное взаимодействие России и ЕС дает мощный эффект как в социальной и экономической сферах, путем снятия административных барьеров, объединением научно- технического потенциала сторон и переход к простой

торговле, т.е. избавлением от сложных и запутанных цепей поставок товаров, и, т. д., так и в международной сфере – за счет регулирования международных конфликтов и соблюдения установленных правил и предписаний [1, с. 108]

Рассмотрим динамику отношений между странами ЕС и Россией за 2013-2015 года.

Евросоюз является крупнейшим инвестором в российскую экономику. Порядка 75 % прямых иностранных инвестиций поступают из стран-членов ЕС.

В 2013-м году товарооборот со странами ЕС вырос на 1,9% и составил \$417 млрд, это составляет чуть меньше половины всего торгового оборота РФ.

Страны ЕС обеспечивают 60% иностранных инвестиций в РФ, что составляет почти \$290 млрд, из которых \$70 млрд приходится на долгосрочные ценные бумаги. Российская Федерация является основным обладателем ценных бумаг Казначейства США на сумму \$139 млрд.

Неожиданно, одним из самых крупных европейских торговых партнеров России являются Нидерланды, годовой оборот которых составил \$76 млрд, за ней идёт Германия (около \$75 млрд), затем Италия (\$56 млрд), Польша (почти \$28 млрд), далее Британия (\$24,6 млрд) и Франция (\$22,2 млрд) (рис. 1) [4]



Рисунок 1. Крупнейшие европейские торговые партнеры России за 2013 год

По данным графика можно сделать небольшой вывод, что из числа 11 главных торговых партнёров РФ, только 6 — страны ЕС, но в сумме они

существенно превышают товарооборот с первым торговым партнёром России, Китаем (\$88,8 млрд).

Российский экспорт в ЕС составляет \$284 млрд в год. К сожалению, около 80% от него приходится на энергоносители (газ, нефть, уголь и т.д.). Существенную часть экспорта составляют металлы и изделия из них (примерно 7,5%). Также, большую часть экспорта из стран ЕС в Россию составляют продукты переработки (в том числе и наши ресурсы) и высокотехнологичная продукция: машины, оборудование и транспортные средства - 55%, химическая продукция - 31%, фармацевтическая продукция и продукты питания – 10,1%. (рис.2) [4]

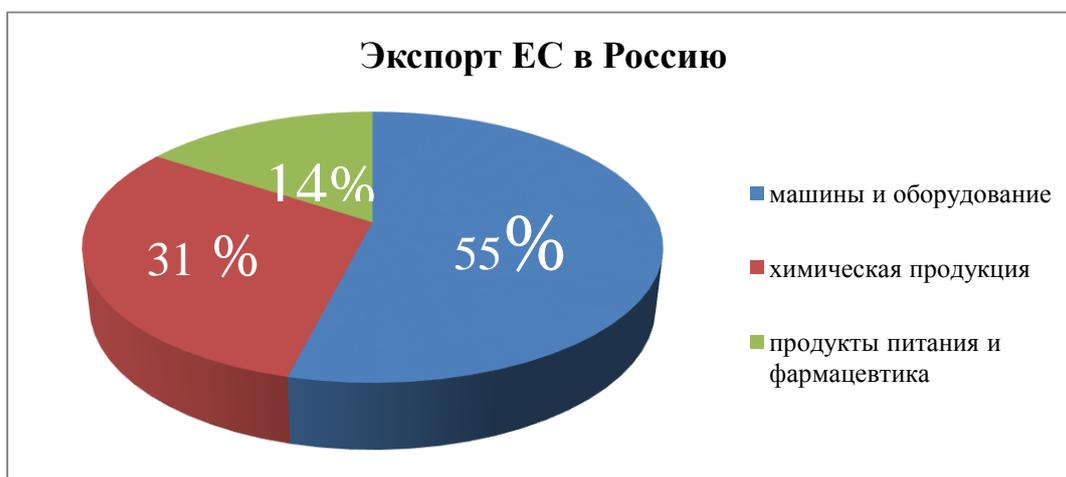


Рисунок 2. Экспорт товаров из ЕС в Россию на период 2013 года

В итоге, можно сказать, что для стран ЕС Россия является третьим торговым партнёром после США и Китая.

Если говорить о торговле между Россией и ЕС, то необходимо помнить, что 24% газа поставляется во все 28 стран из России. Страны Европы (в том числе их ближайшие географические союзники) по-разному зависят от РФ: 100% поставку газа из России получают такие страны как Литва, Эстония, Финляндия и Латвия, 89% из России получает Болгария, Словакия – 83%, Венгрия – 80%, Словения и Австрия – 60%, Чехия получает 57%, Греция - 56%, Германия - 37%, Италия - 29%, Румыния и Люксембург получают 24% ,Франция- 16%, Нидерланды- 5%, Бельгия – 0,3. (рис. 3) [3, с. 217]

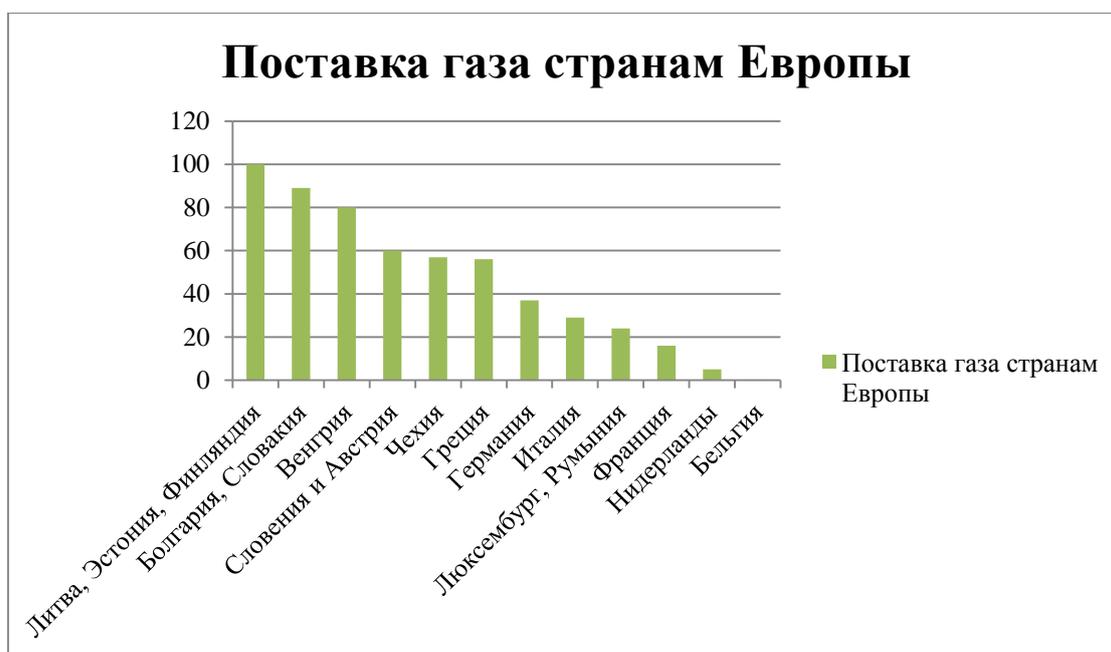


Рисунок 3. Поставка газа из России странам Европы за 2013 год

По данным диаграммы можно сделать вывод о том, что по поставкам газа Россия хорошо сотрудничает с Литвой, Эстонией и Финляндией, и в наименьшей степени с Бельгией.

Таким образом, можно подвести итог, что таможенный союз за весь 2013 год не продемонстрировал никаких особых преимуществ — российский экспорт внутри него снизился почти на 5,1%, а импорт — на 8,1%, итоговые \$21,9 млрд торгового оборота России с Белоруссией и Казахстаном не составляют и 1/5 торгового оборота РФ со всеми странами СНГ (\$114,8 млрд).

Острая геополитическая обстановка событий на Украине привела к обострению отношений России с западными странами, в частности с США и ЕС, что повлекло за собой применение политики санкций. Начинают происходить финансовые и товарные ограничения, которые отрицательно сказываются на динамике внешнеторгового оборота РФ [1, с. 155]

Объем внешней торговли России за январь – август 2014 г. составил 520,6 млрд долл., что меньше на 4,4% аналогичного периода прошлого года (544,5 млрд долл.), взаимное уменьшение товарооборота со странами ЕС было еще существеннее – 5,7%.

Из всего оборота в денежном выражении, на долю импорта приходится 189,1 млрд долл. (36,3%), экспорта – 331,4 млрд долл. (63,7%). Таким образом, положительное сальдо торгового баланса составило 142,3 млрд долл., увеличившись на 3,7% к уровню января-августа 2013г.

Несмотря на введение продуктового эмбарго и санкций западных стран, введенное нашей страной 7 августа против ЕС, США и ряда других государств (под запретом оказались продуктовые товары, а также фрукты, которые в общем объеме импорта занимают только лишь 2%), Европейский союз, по-прежнему, остается основным внешнеторговым партнёром РФ: 28 стран экономического блока в сумме образуют 49,5% нашей торговли (256,2 млрд долл. за январь-август 2014 г.) (табл. 1) [4]

Таблица 1.

Крупнейшие внешнеторговые партнёры России, январь-август 2014 г.

№	Страна	Внешнеторговый оборот за январь-август 2013г., млн долл.	Внешнеторговый оборот за январь-август 2014г., млн долл.	Изменение, %
1	Китай	57 138,1	57 161,0	0,1
2	Нидерланды	50 602,8	51 620,1	2,0
3	Германия	47 694,5	44 610,2	-6,5
4	Италия	35 151,6	33 920,6	-3,5
5	Украина	24 637,1	21 767,2	-11,6
6	Япония	21 173,2	20 555,9	-2,9
7	США	17 397,2	20 320,0	16,8
8	Турция	20 837,9	20 087,5	-3,6
9	Беларусь	23 202,1	18 854,0	-18,7
10	Республика Корея	15 861,6	18 332 ,8	15,6

По данным таблицы, можно сделать вывод о том, что Китай в течение восьми месяцев удерживает лидирующее положение в торговле с РФ, суммарный оборот составил 57,2 млн. долл. США, несмотря на угрозы

об отказе сотрудничества и введения санкций, все – таки за данный период увеличила торговлю с нашей страной до 20,3 млн. долл , также наблюдается положительная динамика у Республики Корея, где внешнеторговый оборот за 2014 год составил 18,3 млн. долл [3, с. 284]

Подводя итогу, можно сказать, что введение санкции, против нашей страны, негативно сказались в торговле с нашим основным партнёром – ЕС, который начал заявлять о возможной отмене части ограничительных мер. В ответ на это Россия пришла к тому, что Европа начинала постепенно терять огромный рынок, который в краткосрочной перспективе имеют возможность заполнить лишь поставщики из стран Азии и Латинской Америки.

Список литературы:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 2013. – 368 с.
2. Гавриленков Е. Российская экономика: перспектива макроэкономической политики // Вопросы экономики. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 488 с.
3. Приходько С. Сотрудничество Россия – ЕС: необходимость нового импульса // Европа. – М.: Интердиалект, 2012. – 305 с.
4. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.ved.gov.ru> (Дата обращения 14. 02. 2015)

**МОЛОДЕЖНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВА:
СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ**

Пудан Тимофей Дмитриевич

*студент 3 курса, кафедры «Государственное и муниципальное управление»
Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга
E-mail: timpudan@gmail.com*

Бабичева Татьяна Игоревна

*студент 3 курса, кафедры «Государственное и муниципальное управление»
Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга
E-mail: timpudan@gmail.com*

Герасикова Елена Николаевна

*научный руководитель, канд. экономических наук, доцент кафедры экономики
и менеджмента Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга
E-mail: engerasikova@mail.ru*

Все большее распространение как метод вовлечения молодых людей в решение социальных проблем получает молодежное социальное предпринимательство, когда стремление к прибыли уступает желанию сделать нечто полезное для общества. Под молодыми предпринимателями понимают людей в возрасте от 18 до 35 лет, ярких, инициативных, энергичных карьеристов, готовых идти на риск, быстро воспринимающих всё новое, склонных к новаторству, харизматичных лидеров, поскольку считается, что наиболее яркие открытия, креативность, оригинальное и нестандартное мышление, способность идти на риск и добиваться успеха свойственны человеку именно в этом возрасте.

Статистика показывает, что активность молодых предпринимателей России растет год от года. Так, как раз молодые люди реализуют около 30 из 130 поддержанных фондом «Наше будущее» проектов, отличаясь при этом хорошей подготовкой, высокой квалификацией и целеустремленностью, направленностью на социальную ориентацию в развитии своего бизнеса.

Развитие молодежного предпринимательства вносит свой значимый вклад в развитие экономики страны, получая все большее признание как направление по мобилизации средств, повышению эффективности производства нужных обществу товаров и услуг, обеспечению занятости населения и, в первую очередь, решение проблемы занятости самой молодёжи. Многими общественными деятелями не раз подчеркивалась важность развития молодежи, малого и среднего предпринимательства, инновационных малых и микропредприятий. Основную роль в реализации государственной политики по поддержке молодежного предпринимательства играют Международная и Российская молодежные палаты, Молодежная общественная палата, Российский центр содействия молодежному предпринимательству, Ассоциация молодых предпринимателей России. Основной целью по поддержке молодежного предпринимательства является подготовка для страны поколения молодых предпринимателей, совершенствование предпринимательской и личностной компетенции молодых предпринимателей при их взаимодействии в плане обмена опытом, создании примера эффективной жизненной стратегии для тысяч молодых россиян.

Особое значение в развитии молодежного предпринимательства и повышении самосознания, роста социальной ответственности и патриотизма молодежи, имеет развитие и поддержка социального предпринимательства. В этом вопросе Россия, не смотря на рост интереса к нему и на федеральном, и на региональном уровне (в рамках конференций, консультаций, социальных форумов, изучения опыта известных социальных предпринимателей и пр.), значительно отстает как в реализации государственной поддержки социального предпринимательства, так и в общей информированности об этом явлении.

Социальный предприниматель обладает столь нужными для развития общества качествами – он практик с инновационным подходом, добивающийся широкомасштабных, систематических и устойчивых социальных перемен, прагматик-визионер со здоровым нетерпением бюрократии, двигатель перемен, амбициозен и настойчив, поэтому способен реально оценить ситуацию

и принять необходимые решения по социальным вопросам не оставляя нужды общества на рассмотрение государства или бизнес-сектора. Поэтому в развитии молодежного социального предпринимательства видится возможность вовлечения молодого поколения в решение социальных проблем, повышение его самосознания и гражданской активности, социальной ответственности и профессионализма. [2, с. 318-319]

Что же необходимо сделать для того, чтобы популяризировать деятельность социального предпринимателя среди молодежи? На наш взгляд, решить этот вопрос можно путем разработки на государственном (региональном, муниципальном) уровне программы развития молодежного социального предпринимательства, включающей в себя: проведение плановых игровых и тренинговых мероприятий, олимпиад по предпринимательству для учащихся образовательных учреждений всех уровней; организацию образовательных курсов, профильного обучения с целью привития навыков ведения социального бизнеса; выпуск формирующей позитивное отношение к социальному предпринимательству социальной рекламы, пропагандирующей социально ответственного предпринимателя - основы экономического и социального прогресса страны; информирование молодежи о методах государственной поддержки социальных предпринимателей; информирование молодежи о проводимых конкурсах бизнес - и социальных проектов; организацию обмена опытом через встречи с успешными социальными предпринимателями, представителями бизнеса и власти, проведение экспертных сессий в форме собеседований с ними. Системный подход в решении всех этих вопросов и проблем развития молодежного социального предпринимательства позволит более четко определить стратегию вовлечения молодых людей в социальную предпринимательскую деятельность во всех субъектах федерации, повысить эффективность пропаганды социального предпринимательства в молодежной среде, привлечь молодежь и помочь ей в реализации социальных бизнес-проектов.

Нам хотелось бы поделиться собственным опытом в реализации идеи молодежного социального предпринимательства и представить разработанный и реализованный нами проект «ТАТИ: жизнь без границ», проект о том, как при помощи любимого хобби – фото и видео съемки, которые сегодня уже являются нашим бизнесом, можно реально помочь людям с ограниченными физическими возможностями – сделать шаг в сторону формирования правильного их восприятия обществом, повысить их лидерский настрой и ценность жизни, сделать их примером для тех, кто обладая большими возможностями уже сдался и опустил руки. Актуальность проекта определена результатами проведенного социологического исследования, показавшего, что большинство людей воспринимают людей с ограниченными возможностями как особую социальную группу. Это отношение полно стереотипов и предрассудков, тогда как они являются полноправными членами общества. Нашей целевой аудиторией в начале реализации проекта стали воспитанники КРОК, в дальнейшем мы планируем расширить целевую аудиторию воспитанниками других образовательных, воспитательных и спортивных учреждений города Калуги и Калужской области. [1, с. 187-190.; 3, 104-106]

Цель проекта - привлечь внимание жителей города Калуги и представителей государственных и коммерческих структур к решению социальных проблем, посредством проведения фото-выставки и создания социального видеоролика «Жизнь без границ» внести свой вклад в формирование правильного восприятия обществом людей с ограниченными физическими возможностями, повысить их лидерский настрой и ценность жизни, решить проблемы социализации. Так как фото и видео съемка - наше хобби и основа развития нашего бизнеса, у нас уже была нужная аппаратура.

Первым мероприятием по проекту стала презентация фотовыставки и социального видеоролика на праздничном мероприятии 10 декабря 2015 г. в КРОК, посвященном декаде людей с ограниченными физическими возможностями; вторым - презентация наших работ 22 декабря 2015 г. на конкурсе проектов по некоммерческому маркетингу «Дари добро»; третьим

– это представление материалов проекта на 1-м этапе внутриакадемического конкурса 24 декабря 2015 г. но это все только начало реализации нашей проектной идеи, результатами последующей работы должны стать: дальнейшая работа над социальным видео-роликом и проведение фотовыставки «Жизнь без границ» уже на уровне города, участие в таких конкурсах студенческих проектов как Raise, Enactus, Национальное достояние России, Моя страна – моя Россия и т.д. Все это уже внесло свой вклад в повышение лидерских навыков воспитанников КРОК и других подобных учреждений Калуги, в их социализацию, в изменение мышления людей по отношению к ним. [4, с. 88-95]

Таким образом, реализованные по проекту мероприятия позволили: принять участие в решении социальных проблем, привлечь внимание к ним; развивать свой бизнес, поскольку они работают на имя нашего бизнеса, о чем свидетельствует рост интереса государственных и коммерческих структур к нашей деятельности и расширение нашей клиентской базы; распространить опыт молодежного социального предпринимательства; повысить социальную активность граждан. Мы надеемся, что наша практика реализации идей социального предпринимательства заинтересует и других людей, стремящихся принять участие в решении социальных проблем современного общества.

Список литературы:

1. Герасикова Е.Н. Опыт реализации проектного обучения в подготовке специалистов Калужской области // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2015. - № 3. - С. 187-190.
2. Герасикова Е.Н. Социальная ответственность бизнеса и развитие социального предпринимательства в России // XXVIII Международные Плехановские чтения: Сб. материалов межд. науч.-практ. конф. - М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – 2015. - С. 318-319.
3. Герасикова Е.Н., Пудан Т.Д., Бабичева Т.И. Проектный подход в обучении как основа развития молодежного социального предпринимательства: методология и практика внедрения // Евразийский союз ученых (ЕСУ): Ежемесячный научный журнал. – 2015. - № 3 (12), Ч. 2. – С. 104-106.
4. Самылов П.В. Пути решения методологических проблем проектного обучения: опыт Калужского филиала РАНХиГС // Известия Балт. гос. академии рыбопромысл. флота: психолого-педагогические науки. - 2014. - № 3 (29). - С. 88-95.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЕЗВОЖИВАНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ШЛАМА ПРИ ПОМОЩИ ГИДРОГЕЛЯ

Ряполов Вадим Владимирович

*студент кафедры металлургии и металловедения, факультета ММТ СТИ
НИТУ МИСус,
РФ, г. Старый Оскол
E-mail: vadimysrip@gmail.com*

Русанов Павел Сергеевич

*студент кафедры металлургии и металловедения, факультета ММТ СТИ
НИТУ МИСус,
РФ, г. Старый Оскол
E-mail: rusanovpaveltir@yandex.ru*

Скрипченко Виталий Владимирович

*студент кафедры металлургии и металловедения, факультета ММТ СТИ
НИТУ МИСус,
РФ, г. Старый Оскол
E-mail: ZYSS2@yandex.ru*

Тимофеева Анна Стефановна

*научный руководитель, канд. техн. наук, доцент кафедры ММ СТИ НИТУ
МИСус,
РФ, г. Старый Оскол
E-mail: uked@yandex.ru*

Шлам (от нем. Schlamm — грязь) — отходы продукта, составляющие пылевые и мелочные его части, получаемые в виде осадка при промывке какого-либо рудного материала.

На металлургических предприятиях России образуются миллионы тонн металлургических шламов. Шлам, в основном, образуется в процессе улавливания и осаждения выбросов пыли в металлургическом производстве. Он содержит ценные компоненты, (прежде всего железо), которое можно вторично использовать. При этом происходит загрязнение атмосферы, почвы и воды.

Если шламы сгущаются до достаточной плотности, то важно еще получить и слив относительно чистый, который можно будет потом использовать вторично. Шлам можно использовать в дальнейшем металлургическом производстве, если содержание влаги в нем снизить до 8 - 10% [1].

В настоящее время имеются различные методы переработки шламов, но практически все они основываются на том, что необходимо прежде всего произвести его обезвоживание. У России технологии переработки шламов разрабатываются на уровне исследовательских работ и полупромышленных испытаний.

При обезвоживании на открытом воздухе увеличивается вынос весьма мелких частиц (размером <10 мкм), которых в шламах содержится до 30 - 40%, что значительно снижает эффективность работы газоочистных установок [2].

Одним из видов обезвоживания металлургического шлама может быть гидрогель. Товарный гидрогель выпускают в виде зёрен или шаровидных гранул размером от 1-15 мм. Основное применение гидрогеля находят при осушке воздуха, углекислого газа, водорода, кислорода, азота, хлора и других промышленных газов.

Способность гидрогеля поглощать значительное количество воды используется для осушки различных жидкостей, в особенности, в том случае, когда обезвоживаемая жидкость плохо растворяет воду (сушка галогенированных жидкостей типа фреон). Гидрогели служат также осушителями при консервации оборудования для предохранения его от коррозии.

Процесс приготовления гидрогеля это радикальная полимеризация гидрофильных мономеров в присутствии, сшивающих агентов; сшивание гидрофильных олигомеров обычными методами синтеза сетчатых полимеров; прививка указанных выше мономеров к прир. полимерам (крахмал, целлюлозу и ее эфиры, декстран, желатин), обеспечивающие образование сетки; химические реакции полимеров, например гидролиз сшитого и (или) привитого полиакрило-нитрила [3,4]. Гидрогель - один из самых первых синтетических сорбентов, нашедших широкое применение в промышленности:

- в медицине для создания контактных линз;
- в эндопротезировании, ожоговой терапии;
- в санитарии как влагопоглощающее средство;

- в средствах личной гигиены;
- добавка в почву растений для сокращения частоты полива

Просчитаем экономическую эффективность для предприятия ОАО «ЛГОК».

Рассмотрим для ОАО «Лебединский ГОК» необходимо обезвоживать 48тыс. т шлама в год. Обезвоживать можно только в теплые месяцы. Пусть для обезвоживания шлама емкости будут вмещать по 15 т шлама, их 15-все емкости одинаковые. Размер $1*2*2 = 4,4(\text{м}^3)$, тогда шлама будет в 1 емкости $3400*1*2*2,2=15(\text{т})$. Одновременно работают 15 емкостей-это 225т/сутки, учитывая, что один раз обезвоживание длится 24 часа вместе со вторичной подготовкой использованного геля уже к новому использованию.

Тогда общее время, в течение которых обезвоживается 48тыс. т шлама, равно $48000:225=213$ суток: $30=7$ месяцев (апрель, май, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь).

Для этого необходимо закупить гидрогеля для 15 емкостей : на каждые 15т шлама требуется $8,75*15=131,25$ кг гидрогеля. Стоимость обезвоживания 15т емкости составит 65625 рублей. Учитывая, что 1кг гидрогеля стоит 500рублей то на приобретение будет использовано 984375 руб. Этого количества геля достаточно будет для использования его 140раз, Гидрогель работает гарантированно 170 раз, но учитывая, что с течением времени могут возникнуть потери на производстве гидрогеля (пусть примерно 20 %) геля выйдет из употребления. Введем поправочный коэффициент отношение $213/140=1,52$ (коэффициент обновления гидрогеля)

Таким образом, для обезвоживания 48тыс. т шлама необходимо закупить гидрогеля $1968,75*1,52=2992,5$ кг. Это будет стоить 1496250 руб=1496,25 тыс. руб.

Для закупки гидрогеля при обезвоживании 48 тыс. т в год шлама необходимо затратить 1496,25 тыс. руб. При этом необходимо еще изготовить емкости -15 штук, скребки -15штук данное оборудование изготавливается силами самого предприятия и стоимость оценивается 3млн руб. Таким образом, для

реализации проекта предприятие по обезвоживанию затратит 4млн.496тыс. рублей. Срок амортизации оборудования не менее 5 лет.

Общие затраты на обезвоживание составят 5631,29 тыс. руб.=5,632 млн руб. Дополнительно стоимость проекта 5,673млн. руб. Тогда общие затраты 11,305млн.руб.

Таким образом, за 5 лет предприятием будет использовано $5,673+5*5,632=33,833$ тыс. рублей, при этом получено будет обезвоженного шлама $48*5=240$ тыс. тонн. При содержании железа в шламе 45%, его можно использовать для производства окатышей, $240тыс. т/100*45=108$ тыс. т.

Учитывая, что себестоимость 1т рядового концентрата составляет 2000 руб за тонну, предприятие получит дополнительный доход равный $2000*108000*0,3=64,8$ млн. руб., где коэффициент 0,3 учитывает дополнительную переработку шлама вместе с железорудным материалом (измельчение и флотацию).

Экономическая эффективность метода применения гидрогеля
Проведем сравнение обезвоживания металлургического шлама при помощи геотекстильных мешков ГЕОТУБ и при помощи полимерных гидрогелей(таблица 1). Технология обезвоживания металлургических шламов при помощи гидрогеля не имеет конкурентов, поскольку ему нет аналогов. Ни одно предприятие ранее не использовалось шлам повторно в металлургии, так как влажность его составляла более 40%.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика экономической эффективности и конкурентоспособности способов обезвоживания шлама

Параметры	Способ обезвоживания		Риски
	Геотуба	Гидрогель	
Стоимость обезвоживания шлама	65000 р./шт.	500 р./кг	Колебания курса валют
Время обезвоживания, час.	24 часа	9 часов	
% обезвоживания	26%	менее 10 %	Конкурентоспособность со стороны других
Повторное использование	Не используется	не менее 170 раз	Неустойчивость спроса

Список литературы:

1. Информационный металлургический портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://emchezgia.ru/ekologiya/14_Ispolzovanie_shlamov.php (дата обращения: 26.01.16)
2. Отходы металлургического производства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://act.metal-index.ru/zakon11p2.shtml> (дата обращения: 26.01.2016)
3. Портал о химии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ximuk.ru/encyklopedia/2/4056.html> (дата обращения: 26.01.2016)
4. Электронная библиотека “eKNIGI” [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://eknigi.org/nauka_i_ucheba/87387-gidrogel-ego-poluchenie-svojstva-i-primenenie.html (дата обращения: 26.01.2016)

УЛУЧШЕНИЕ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Сополева Виктория Владимировна

*студент 3 курса, учетно-финансового факультета СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: VIKA.SOPOLEVA@BK.RU*

Бехтерева Ирина Сергеевна

*научный руководитель, ассистент учетно-финансового факультета СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Эффектом работы любой фирмы считается выпуск готовой продукции, исполнение конкретных работ, услуг. Благодаря этому они и получают главный заработок. Чтобы получить прибыль необходимо правильно организовать бухгалтерский учет.

В соответствии с п. 11 методических указаний по бухгалтерскому учету готовой продукции утвержденных приказом Минфина России от 28 декабря 2001г. №119н., в бухгалтерском учете под готовой продукцией понимают, часть МПЗ организации, предназначенных для продажи, являющихся конечным результатом производственного процесса, законченных обработкой, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством.

К задачам бухгалтерского учета готовой продукции относятся:

- регулярный контроль за выпуском готовой продукции, состоянием ее запасов и сохранностью на складах;
- размер произведенных дел и услуг;
- точная организация расчетов с клиентами;
- контроль за исполнением плана договоров-поставок по размеру и перечню реализованной продукции;
- актуальный и четкий расчет сумм за реализованную продукцию, фактических расходов на ее создание и сбыт, расчет сумм выгоды.

Удачное исполнение данных задач находится в зависимости от ритмичности работы организации, верной организации сбыта и складского хозяйства, оперативности мгновенного оформления домашних операций.

Готовая продукция имеет возможность восприниматься:

- По фактической себестоимости – применяется, как правило, на предприятиях персонального производства издающих большое неповторимое оборудование и автотранспортные средства. Представляет из себя необходимую сумму всех издержек, связанных с созданием продукции, которую возможно рассчитать исключительно по завершению отчетного периода.

- По плановой производственной себестоимости – характеризуют и принимают во внимание отличия практически сделанной себестоимости за отчетный месяц от плановой (нормативной) себестоимости, либо по договорным тарифам организации, именуемым учетными – обособленно предусматривается разница между практической себестоимостью и учетной стоимостью. Все операции по перемещению (поступлению, движению, расходованию) запасов обязаны оформляться первичными учетными документами.

- По учетным расценкам. В такой ситуации обособленно предусматривается разница между фактической себестоимостью и учетной стоимостью. Его превосходство имеет место быть в способности сравнения оценки продукции в текущем учете и отчетности, что весомо для контролирования за верным определением размера товарного выпуска;

- По рыночным расценкам и тарифам (в отсутствии налога на добавленную стоимость). Его применяют для учета сделанных заказов, продукции и работ, стоимость расчетов за которые базируется на предварительно составленной и согласованной с заказчиком калькуляции себестоимости, когда для расчетов используют заблаговременно оговоренные персональные расценки;

- По неполной себестоимости. Данный способ оценки готовой продукции рекомендован при применении организаций частей способа директ-костинга.

Под калькулированием себестоимости надлежит понимать не столько исчисление практической себестоимости единицы произведенной

продукции, сколько иные мероприятия сосредоточенные на исчисление себестоимости:

- продукции, работ, услуг запасных производств;
- переходных товаров (полуфабрикатов)
- подразделений ключевого производства, применяемых на следующих стадиях производства;
- продукции подразделений фирмы для раскрытия последствий их деятельности
- всего товарного выпуска компании;
- выпуска и в соответствии с этим единицы вида готовой продукции и полуфабрикатов личного производства (произведенных дел либо оказанных услуг и так далее), реализуемых на сторону.

В мировой бухгалтерской практике вопросам внутрихозяйственного учета, таким как методология планирования и учета расходов и калькулирования себестоимости продукции, придается огромное значение. Способ калькулирования подразумевает систему производственного учета, при которой ориентируется практическая себестоимость продукции, также потери на единицу продукции.

Единица бухгалтерского учета готовой продукции выбирается организацией лично, таким образом, чтобы обеспечить составление абсолютной и достоверной информации про эти запасы, а также соответствующий контроль их присутствия и перемещения.

Имеет смысл рассмотреть разные позиции в сфере бухгалтерского учета, для решения проблем формирования производственной себестоимости, учета готовой продукции. Если сопоставить состав общепроизводственных затрат, возможно увидеть, что присутствуют не слишком заметные различия между пунктами расходов, входящие в общепроизводственные. Это может привести к конкретным трудностям при формировании себестоимости, не беря во внимание, что общепроизводственные затраты включаются в себестоимость

сделанной и реализованной продукции. Но согласно НК РФ нужно включать все расходы в себестоимость сделанной продукции. И с этим стоит согласиться.

Сегодня почти все фирмы начали не только отказываться от планирования себестоимости продукции, да и от ее калькулирования. Вследствие чего, экономисты не представляют себестоимость единицы выпускаемой продукции, которая принесла прибыль, а какая сделала ущерб.

Принимая во внимание в том числе и то, что отказ от учета производственных расходов и от калькулирования практической себестоимости облегчит работу бухгалтеров, эта позиция считается ошибочной. Поскольку такой отказ, в результате может привести к нарушениям в экономике фирмы.

Вследствие этого, целенаправленно отображать информацию о конфигурациях в формировании себестоимости в бухгалтерском учете для более точного отнесения затрат в ее состав и многостороннего контролирования за ходом производства продукции. Сразу, имея цель увеличения отдачи производства, фирмы обязаны, как и раньше, активно вести управленческий учет. Нужно было вычислить номенклатуру расходов для планирования и учета цеха. При этом важную роль играют межотраслевые положения и памятки по планированию учета и калькулированию себестоимости продукции.

Улучшение бухгалтерского учета себестоимости продукции происходит благодаря анализу других направлений учетной политики и обоснование оптимальных решений.

Кроме этого существует проблема в учете готовой продукции по плате за полученную продукцию. Практически любому предприятию приходилось реализовывать продукцию либо сделанную работу с отсрочкой платежа. При всем при этом предприятию следует узнать, какие юридические средства применять и как верно организовать работу по взысканию дебиторской задолженности.

Решение этих трудностей сможет эффективно осуществлять бухгалтерский учет готовой продукции и ее себестоимости, также увеличить эффективность производства и поддержать конкурентоспособность продукции.

Список литературы:

1. Киримов, В.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / В.Е. Киримов - М.: Дашков и К, 2005. – 336 с.
2. Машинистова, Г.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Г.Е. Машинистова. – М.: Эскимо, 2009, - 416 с.
3. Медведев, М. Бухгалтерский учет / М. Медведев – М.: Рид Групп, 2011. – 112 с.
4. Нечитало, А. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров: учебник / под ред. А. Нечитало, Л. Фомина. – М.: Феникс, 2014. – 509 с.
5. Полякова, С.И. Бухгалтерский учет: учебное пособие / С.И. Полякова, Е.В. Старовойтова, О.В. Соловьева. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 624 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Хасанова Гульназ Фарисовна

*студент 4 курса экономического факультета Набережночелнинского
института КФУ,
РФ, г. Набережные Челны
E-mail: gulnazkhf@gmail.com*

Кузнецова Светлана Борисовна

*научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики предприятий Набережночелнинского института КФУ,
РФ, г. Набережные Челны*

Малое и среднее предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, он способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создавать дополнительные рабочие места. В современных условиях РФ, когда процесс становления малого бизнеса в нашей стране находится на начальном этапе, его дальнейшее развитие в количественном и качественном плане является важнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики.

В экономике России субъекты малого и среднего предпринимательства имеют сравнительно небольшой удельный вес. По статистическим данным на 2014 год в РФ было зарегистрировано 5,6 млн. таких предприятий, а их доля в ВВП составила около 29%. Стоит отметить, что в экономически развитых странах, таких как США, странах ЕС, некоторых азиатских странах, данный показатель варьируется от 40% до 60%. Например, в Японии доля малого бизнеса составляет 90% от числа всех предприятий, на них приходится около 55% ВВП страны. И чем выше данный показатель, тем быстрее и эффективнее государство справляется с кризисными ситуациями. Это связано с тем, что по статистике именно в кризисный период в сфере малого бизнеса наблюдается подъем и максимизация всех основных экономических показателей [1].

В структуре субъектов малого и среднего предпринимательства наибольшую долю составляют индивидуальные предприниматели – 62,8%, остальная часть (37,2%) представлена юридическими лицами, которые в свою очередь имеют в своем составе микропредприятия – 32,7% , малые предприятия – 4,2% и средние предприятия – 0,3%.

Что касается индивидуальных предпринимателей, то их число сокращается: если в 2012 году их насчитывалось около 4 млн., то в 2013 году из-за повышения страховых взносов их количество снизилось на 12,5% и составило 3,5 млн., в 2014 году их число продолжало сокращаться, хотя и более низкими темпами, таким образом, зарегистрированных ИП стало 3,38 млн.

Динамика количества малых и средних предприятий за 2011-2014 гг. представлены в Таблице 1.

Таблица 1.

**Число малых и средних предприятий в 2011-2014гг.
(на конец года), тыс. [2]**

	Год			
	2011	2012	2013	2014
Малые предприятия	1644,3	1836,4	2003	2063,1
Средние предприятия	25,2	15,9	13,8	13,7
Итого	1669,5	1852,3	2016,8	2076,8

Как видно из приведенных выше данных, число малых предприятий в течение всего рассматриваемого периода имело тенденцию к повышению, в то время как количество средних предприятий снижалось. Но, несмотря на такую отрицательную динамику, общее число предприятий продолжало увеличиваться, в наибольшей степени за счет роста числа малых предприятий.

Если обратить внимание на количество малых и средних предприятий в 2013 и 2014 годах, то можно заметить, что динамика показателей по всем видам предприятий была очень слабой.



Рисунок 1. Динамика оборота малого и среднего бизнеса в России с 2011 по 2014 гг., млн. рублей

На представленной на рис. 1 диаграмме видно, что в 2014 году оборот предприятий малого и среднего бизнеса вырос на 30,2% по сравнению с 2011 годом, и таким образом, на протяжении всех 4 лет данный показатель уверенно повышался.

На основе рассмотренных статистических данных можно сделать вывод о том, что за период с 2011 по 2014 год наблюдался не только рост числа малых и средних предприятий, но также и увеличение их общего оборота. На положительную динамику оказало влияние относительно стабильное состояние экономики в данный период.

Предприятия малого и среднего бизнеса имеют неравномерное территориальное распределение внутри страны. Наибольшее количество малых и средних предприятий сконцентрировано в Центральном федеральном округе (около 33%), далее идет Приволжский федеральный округ (19%), Северо-Западный и Сибирский федеральные округа (14% и 12% соответственно). На долю остальных четырех регионов (Уральский, Северо-Кавказский, Южный и Дальневосточный федеральные округа) приходится 22% всех предприятий малого и среднего бизнеса. Такое распределение вызвано рядом факторов, к которым можно отнести инфраструктуру региона, численность населения,

уровень и качество жизни, особенности нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности. Например, неблагоприятная демографическая ситуация в некоторых регионах (Дальневосточный, Сибирский федеральные округа) и, как следствие, низкий спрос на товары и услуги ограничивает развитие предприятий малого бизнеса.

Отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса не претерпевала значительных изменений в течение последних лет. Более подробно данная структура представлена на рис.2.



Рисунок 2. Отраслевая структура предприятий малого бизнеса в 2014г. [3]

Неизменно наиболее популярными видами деятельности остаются оптовая и розничная торговля (их доля в 2014 г. составила 39% от общего числа предприятий), за ними следуют предоставление услуг и операции с недвижимым имуществом (20%), строительство (12%), обрабатывающие производства (9%). Наименьший удельный вес имеет сельское хозяйство (3%), добыча полезных ископаемых и производство электроэнергии (1%), образование, здравоохранение, социальные услуги и другие виды деятельности в сумме имеют долю в 9%.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что за последние несколько лет субъекты малого и среднего предпринимательства

продолжают развиваться и набирать обороты, однако существуют определенные проблемы, которые ощутимо сказываются на их деятельности.

Наиболее важными являются проблемы, связанные с финансированием малого и среднего бизнеса. Здесь ситуация остается довольно сложной, прежде всего из-за высоких процентов на кредиты, которые предприятия не могут себе позволить. Еще одним препятствием остается недоступность госзаказов. Это связано в первую очередь с тем, что по данному вопросу государство в большинстве случаев отдает предпочтение крупным предприятиям.

Требуется разработка и внедрение новых, более эффективных программ, которые позволят увеличить долю малого бизнеса в ВВП страны. Для этого, прежде всего, следует ослабить административные барьеры, упростить бюрократические процедуры, снизить налоговую нагрузку, а так же укреплять сотрудничество в сфере госзаказов. Тогда предприятия смогут быть уверенными в своих возможностях и перспективах.

Таким образом, для дальнейшего развития предприятий малого бизнеса государству необходимо продолжать политику по их поддержке, так как малые и средние субъекты предпринимательства имеют большое значение для экономики всей страны. Благодаря своей быстрой адаптации к различным внешним факторам, они могут способствовать стабилизации и улучшению состояния экономики во время кризисов, эта гибкость является их преимуществом перед крупным бизнесом.

Список литературы:

1. Кетько Н.В. Малые формы бизнеса как инструмент антикризисной политики государства // Известия ВолгГТУ. - 2011. - №12. - С.34-39.
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат.сб. / Росстат. - Москва, 2014. – 86 с.
3. Федеральная служба государственной статистики. - URL:<http://www.gks.ru> (дата обращения 28.12.2015)

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Храмогина Дарья Николаевна

*студент 4 курса, кафедра экономики и финансов,
филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова в г. Пятигорске Ставропольского края
E-mail: khramogina_d@mail.ru*

Асланов Дмитрий Иванович

*научный руководитель, доктор экономических наук,
доцент, член-корреспондент РАЕН,
профессор кафедры экономики и финансов,
филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова в г. Пятигорске Ставропольского края*

Стремительно развивающиеся процессы глобализации и расширение возможностей сети Интернет в середине 90-х годов XX века привели к возникновению такого явления, как электронная торговля [1]. Существует широкая и узкая трактовка понятия «электронная торговля». В узком смысле под электронной торговлей понимается реклама и продажа товаров с помощью телекоммуникационных сетей. В широком смысле электронная торговля подразумевает более обширный спектр функций, не ограниченных сделками купли-продажи. Так, в соответствии с определением Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) посредством электронной торговли могут выполняться сделки купли-продажи, поставки, а также факторинг, лизинг, консалтинг, инжиниринг, другие сделки в сфере промышленного и делового сотрудничества [2].

Активное использование сети Интернет позволяет одновременно решать комплексные задачи, значительно облегчающие, а главное, ускоряющие процессы международной торговли. В последнее время в международной практике широкой используется термин «электронная коммерция» (E-commerce), включающий такие электронные операции, как торговлю, обмен сообщениями и данными, перевод денежных средств, почту, обменные базы данных и т.д.

В настоящее время электронная коммерция – это рынок с большим количеством участников как с одной, так и, с другой стороны. По оценке ВТО,

объем электронной торговли составляет около 10% всего объема мировой торговли товарами и услугами [7].

Развитие электронной коммерция в целом и электронной торговли в частности в зарубежных странах идет высокими темпами. С каждым годом электронная торговля все больше укрепляет свои позиции, в качестве современного и перспективного метода ведения коммерческой деятельности. Иностранцы продавцы и потребители охотно взаимодействуют друг с другом путем заключения сделок по купле-продаже товаров и оказанию услуг на торговых Интернет-площадках. Наибольшей популярностью среди рядовых жителей Европы и США пользуются Интернет-магазины.

В период с 2009 по 2010 год доходность электронной торговли увеличилась во многих европейских странах. К примеру, в Великобритании увеличение произошло на 10%. Во Франции количество онлайн-потребителей увеличилось на 12%, а прибыль, получаемая Интернет-магазинами, возросла на 20%. В Нидерландах в тот же период также наблюдался рост количества Интернет-покупателей на 7 %. Обратная ситуация сложилась в таких странах, как Испания и Италия, там покупки в сети Интернет осуществляло менее 20 % населения. В 2013 году в Барселоне прошел саммит «Global E-commerce», где были обнародованы данные электронной торговли за 2012 год и основные тенденции развития этой сферы [8].

В пятерку стран с наиболее широким товарооборотом в области электронной торговли вошли Великобритания, Германия, Франция, Испания и Россия. Как выяснилось, жители Великобритании больше всех остальных тратятся на совершение электронных покупок. Каждый из жителей за 2012 год потратил около 2466 евро [8].

Объем рынка мобильной коммерции в Европе в 2012 году вырос до 17 млрд. евро и составил около 5,5% общего объема электронных продаж [6].

Результаты исследований, произведенных Forrester Research, позволяют спрогнозировать некоторые тенденции в электронной торговле европейских стран.

Во-первых, ожидается, что сумма продаж в электронной торговле для Европы увеличится со \$146 млрд. в 2012 г. до \$249 млрд. к 2017 году.

Во-вторых, торговля, осуществляемая посредством Интернет, на сегодняшний день уже является отдельной отраслью в Великобритании и представляет собой 13% национальной экономики. К 2017 году прогнозируется увеличение данной доли до 15%. К тому же Великобритания является европейским лидером в области электронной торговли, за ней располагаются Италия и Испания, в которых онлайн-продажи составляют по 2% годового дохода [4]. Прогнозируется, что в течение следующих 5 лет доля электронной торговли в данных странах увеличится соответственно на 1% и 2%.

В-третьих, исследователи предусматривают такой вариант, при котором американский сектор электронной торговли, обеспечивающий 8% всех розничных продаж Америки, за 5 лет обгонит по скорости роста сектор традиционной торговли. В случае правдивости прогноза к 2017 году доля интернет-продаж в США увеличится на 9% по сравнению с 2009 годом. По мнению аналитиков, рост будут стимулировать два фактора: увеличение использования мобильных устройств и увеличение магазинами инвестиций в свои виртуальные подразделения.

В России электронная торговля быстро и стабильно развивается и расширяется, вместе с ней расширяются и рынки. С каждым годом процент электронной коммерции увеличивается примерно на 25-30 % в год. Рост данной сферы экономики многократно превышает темп роста общей экономики страны, примерно в 10 раз. По данным за 2012 год, ВВП страны увеличился на 3,5 %, а электронная торговля увеличилась на 28%.

В качестве наглядного примера можно рассмотреть показатели динамики электронной коммерции в России за 2009 и 2012 годы, за 4 года рынок увеличился вдвое, т.е. с 210 млрд. рублей до 405 млрд. рублей. По данным исследовательского агентства Data Insight, в 2012 году отечественный сектор электронной торговли продемонстрировал 33% прирост, и в последующие годы

он расширялся уже меньшими темпами на уровне 27-28 %, что доказывает прогнозируемую многими аналитиками тенденцию к медленному торможению [7].

Тем не менее, электронная торговля в нашей стране стала заметна только в последние годы, раньше эта сфера была менее 1%. К 2011 году доля продаж по средствам сети Интернет возросла уже до 1,5%, а позже в 2012 году эта доля составила 2,2%. В дальнейшем прогнозируется увеличение данной доли уже до 4,5% [3].

Можно обоснованно предположить, что с ростом популярности электронной торговли количество интернет-покупателей будет также увеличиваться. На сегодняшний день личным опытом в совершении покупок через Интернет обладает более 22 миллионов сограждан.

Таким образом, электронный бизнес – одно из направлений развития компании (фирмы, организации), которое подразумевает перевод части деятельности в электронную форму (работа через Интернет). Основная задача в этом случае – расширение клиентской базы, повышение эффективности работы, увеличение дохода и др. Самый первый этап развития – появление странички в глобальной сети с информацией, видами деятельности и предоставляемых услуг, товарами и ценами. Перспективы для развития в дальнейшем почти не ограничены.

По прогнозам на ближайшие 10 лет примерно 90% бизнес–организаций в экономически развитых странах будут использовать в своей деятельности интернет-технологии. Я считаю, что все компании в какой-то степени будут участниками сетевой экономики, и возможности, предоставляемые Интернетом, будут предоставлять для большинства огромный интерес, электронная торговля в России и за рубежом демонстрирует хорошие темпы развития и высокий уровень доходности. В долгосрочной перспективе европейские страны имеют все шансы остаться лидерами в осуществлении электронной торговли.

Список литературы:

1. Авдокушин Е.Ф. О сущностях и особенностях новой экономики//Вопросы новой экономики - 2012. - № 1 (17).
2. Афанасьев В.А. Отличительные признаки электронной торговли // Интернет-маркетинг - 2012 - № 5.
3. Банкет С.В. Тенденции развития электронной коммерции в России и мире // Современное искусство экономики - 2012. - №7.
4. Горевая М.А. Электронная торговля как эффективный канал сбыта розничной компании // Интернет-маркетинг - 2013 - № 2.
5. Интернет в России: динамика проникновения. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://fom.ru/SMI-i-internet/12369> (дата обращения 20.12.2015).
6. Интернет торговля в России - 2014: Годовой отчет. Совместное исследование Data Insight, InSales и PayU. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.datainsight.ru/ecommerce2014> (дата обращения 12.12.2015).
7. Сибирская Е.В., Старцева О.А. Электронная коммерция: Учебное пособие. Москва. Изд-во: «Форум», 2013.
8. European B2C E-commerce Report 2014. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.adigital.org/media/2014/06/european-b2c-ecommerce-report-2014.pdf> (дата обращения 10.10.2015).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ

Худолеев Александр Олегович

*студент 2 курса магистратуры, кафедра мировой экономики
и международного бизнеса Финуниверситета,
РФ, г. Москва*

E-mail: aokhudoleev@gmail.com

Прасолов Валерий Иванович

*научный руководитель, д-р полит. наук, доцент Финуниверситета,
РФ, г. Москва*

В таможенной логистике невозможно обойтись без таможенных органов, а их роль с каждым годом только повышается в глобальных логистических цепях внешней торговли. В связи с этим эффективного управления экспортно-импортными потоками невозможно достичь без взаимодействия компаний с таможенными органами.

Совершенствованию таможенного дела в организации внешней торговли способствует постоянный научно-технический прогресс, с помощью которого формируются особые взаимодействия между таможней и участниками внешней торговли, а именно между экспортёрами, импортёрами и таможенными органами.

В процессе внешней торговли формируются взаимосвязи, которые сопровождаются товарными, финансовыми и информационными потоками. Последние из них обслуживают товарный поток. Существуют три формы таможенно-логистических механизмов:

1. Механизм управления товарными потоками (последовательность операций при пересечении товаром таможенной границы). Сюда входят таможенное оформление товара, его доставка в пункты пропуска, на склады временного хранения или на таможенные склады;

2. Механизм управления финансовыми потоками (процесс уплаты таможенной пошлины, налога на добавленную стоимость, акциза, сбора за таможенное оформление и иных платежей);

3. Механизм управления информационными потоками (подача декларации на товар в электронном виде – электронное декларирование, информирование таможенного органа на таможенной границе о перемещении товара - предварительное информирование и другие механизмы) [4,с.189].

Рассмотрим тенденции развития методов таможенно-логистических механизмов. Электронное декларирование начало использоваться с 2002 года. Тогда таможенные органы использовали её для выполнения стандартных таможенных операций с декларацией. Однако эта система состояла из двух совершенно независимых подсистем: для таможенного органа и декларанта. Недостатками данной системы являлись: повышенная трудоёмкость должностных лиц таможенных органов, необходимость предоставления большого количества документов в бумажном виде, невозможность использовать декларантам иных программных обеспечений, кроме предложенных и другие.

В 2010 году на смену пришла вторая версия электронного декларирования. Она позволяла взаимодействовать таможенным органам и участникам внешнеэкономической деятельности через сеть Интернет, что привело к возникновению новых способов взаимодействия и структурным программным сдвигам во всей системе электронного декларирования. Был организован Единый национальный центр приёма и предварительной обработки таможенных электронных деклараций.

В 2012 году было внедрено ещё одно новшество – возможность декларирования товаров через портал сайта Федеральной таможенной службы России. Это позволило отказаться декларантам от приобретения коммерческих программ и услуг посредников для декларирования.

Наконец, начиная с 2014 года все российские компании, которые осуществляют внешнюю торговлю, обязаны подавать декларацию на товар в таможенный орган в электронном виде.

Согласно таможенному кодексу Таможенного союза, с 2006 года таможенная декларация может быть подана в отношении иностранных товаров

до их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза. Иными словами, документы и сведения могут предоставляться в таможенный орган в электронном виде до фактического прибытия транспортных средств и товаров на пункт пропуска или к месту фактического выпуска товара.

Данный механизм позволяет:

- Сократить участникам внешней торговли транспортные, временные и финансовые издержки (нет необходимости тратить время на заполнение документов на границе);
- Повысить пропускную способность российских пунктов пропуска, которые находятся на внешней границе Таможенного союза;
- Ускорить проведение таможенных операций (инспектору не требуется вводить данные вручную, что исключает ошибки);
- Повысить эффективность таможенного контроля (так как можно выбрать объект проверки ещё до того, как транспортное средство прибудет в пункт пропуска) [1,с.124].

Однако в настоящее время, система предварительного информирования функционирует только применительно к автомобильному и железнодорожному транспорту. Для международных перевозок воздушным и морским транспортом данная система находится в стадии тестирования и совершенствования. Помимо всего, предварительная информация хранится на сервере только 2 недели, после этого срока она аннулируется, если пересечение границы не состоялось [2].

Если рассматривать механизм уплаты таможенных платежей, то этот механизм имел ряд недостатков, которые препятствовали завершению таможенных процедур в сроки, установленные законодательством. В целях решения указанной проблемы Федеральная таможенная служба начала в 2013 году осуществлять «Концепцию централизации учёта таможенных и иных платежей и ведения единого лицевого счёта участника внешнеэкономической деятельности». Главной задачей концепции стало сокращение сроков доведения информации о поступлении денежных средств на счета таможенных органов.

Был создан единый лицевой счёт участника внешнеэкономической деятельности и единая база данных, данные которой концентрируются в расчётном таможенном центре. С помощью единых лицевых счетов появилась возможность списывать таможенные платежи с одного счёта участника за уплату таможенных процедур в разных таможенных органах. В дополнение к вышесказанному налаживается бесперебойное информационное взаимодействие таможенных органов с юридическими лицами, в обязанности которых входит следить за поступлением на счёт Федерального казначейства и на счета государств-членов Таможенного союза средств, для уплаты таможенных платежей посредством платёжных терминалов, электронных терминалов и банкоматов.

С ростом глобальной логистики и внешней торговли растёт давление на таможенные органы страны, и чем раньше российские участники внешнеэкономической деятельности и их зарубежные партнёры начнут совершенствовать таможенно-логистические механизмы, тем быстрее будет накапливаться у них практический опыт, и тем легче им будет адаптироваться к нововведениям в области таможенного регулирования. Только при выполнении этих условий можно будет гарантировать аккуратное и своевременное исполнение внешнеторговых контрактов.

Список литературы:

1. Власов А.В., Диденко О.В. Проблемы развития таможенных услуг и транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики (на примере стран таможенного союза)//Учёные записки Российской Академии предпринимательства.2014.№40.С.122-130.
2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.customs.ru (дата обращения 25.01.2016).
3. Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. Таможенная логистика.М.:ПРИОР,2001, –96с.
4. Шиндина Т.А., Степанов Е.А. Специфика таможенно-логистических механизмов в системе внешней торговли России//Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. 2015.№1.С.187-198.

МОНИТОРИНГ БЮДЖЕТА ГОРОДА ОРСКА, ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Шаринова Регина Раисовна

*студент 4 курса, Орского гуманитарно-технологического института
факультета среднего профессионального образования,*

РФ, г. Орск

E-mail: regina124.ru@mail.ru

Шаронова Оксана Викторовна

*научный руководитель, преподаватель высшей квалификационной
категории, ОГТИ,*

РФ, Орск

Государственный бюджет – основной финансовый документ страны. Он аккумулирует в себе финансовые сметы всех ведомств, государственных служб, правительственных программ. Экономическое значение бюджета заключается в том, что он направлен на формирование основной части конечного спроса (за счет его средств формируется значительная часть доходов от населения, приобретаются большие объемы продукции, создаются государственные резервы). Через бюджет проходят значительные финансовые потоки, он огромным образом влияет на формирование важных экономических показателей.

Государственный бюджет направлен на определение потребностей, подлежащих удовлетворению за счёт государственной казны [3, с. 54].

Финансы местного бюджета - денежные средства, поступающие в безвозмездном порядке в согласовании с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов местного самоуправления.

Местный бюджет включает в себя собственные доходы, поступления от регулирующих доходов и средств по взаимным расчетам, а также финансовую помощь в виде дотаций, субвенций, средства фонда финансовой поддержки муниципальных образований. В собственные доходы местных бюджетов входят местные налоги и сборы, другие собственные доходы, а также часть федеральных налогов и налогов субъектов Российской Федерации.

Доходы местных бюджетов складываются за счет следующих источников:

- местных налогов и сборов;
- отчислений от регулирующих доходов и сборов;
- неналоговых доходов [5, с. 274].

Расходы местных бюджетов - затраты денежных средств, направляемых для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления, а также на решение вопросов местного значения, управление развития экономики и социальной сферы административного района или города.

Наибольший удельный вес в расходной части бюджета занимают расходы связанные с жизнеобеспечением человека, а именно на жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, физическую культуру, социальную политику, культуру и искусство [1, с. 348].

Таблица 1.

Динамика основных показателей бюджета в 2011-2014 г.г. (млн. рублей)

Наименование показателя	В том числе по годам				Отклонения (%)		
	2011	2012	2013	2014	2012-2011	2013-2012	2014-2013
Доходы бюджета, в том числе	4 301,9	4 225,9	4 500,8	3 696,1	98,23	106,5	82,12
налоговые и неналоговые доходы	1 518,2	1 326,7	1 515,0	1 462,0	87,38	114,2	96,5
безвозмездные перечисления	2 783,7	2 899,2	2 985,8	2 234,1	104,2	102,9	74,8
Расходы бюджета	4 342,8	4 361,2	4 578,7	3 725,0	100,4	104,9	81,4
Дефицит/профицит	40,9	-135,3	-77,9	-28,9	330,8	57,6	37,1
Дефицит, (%)	2,9	10,3	5,8	2,4	355,2	56,3	41,4

Согласно данным представленных в таблице можно сделать следующие выводы о том, что доходная часть бюджета в 2014 году значительно снизилась за счет уменьшения безвозмездных перечислений. В 2012 году наблюдается наибольший показатель бюджетного дефицита в размере 135,3 млн. рублей, причиной послужил спад налоговых поступлений, так как снижается налогооблагаемая база [8, с. 205].

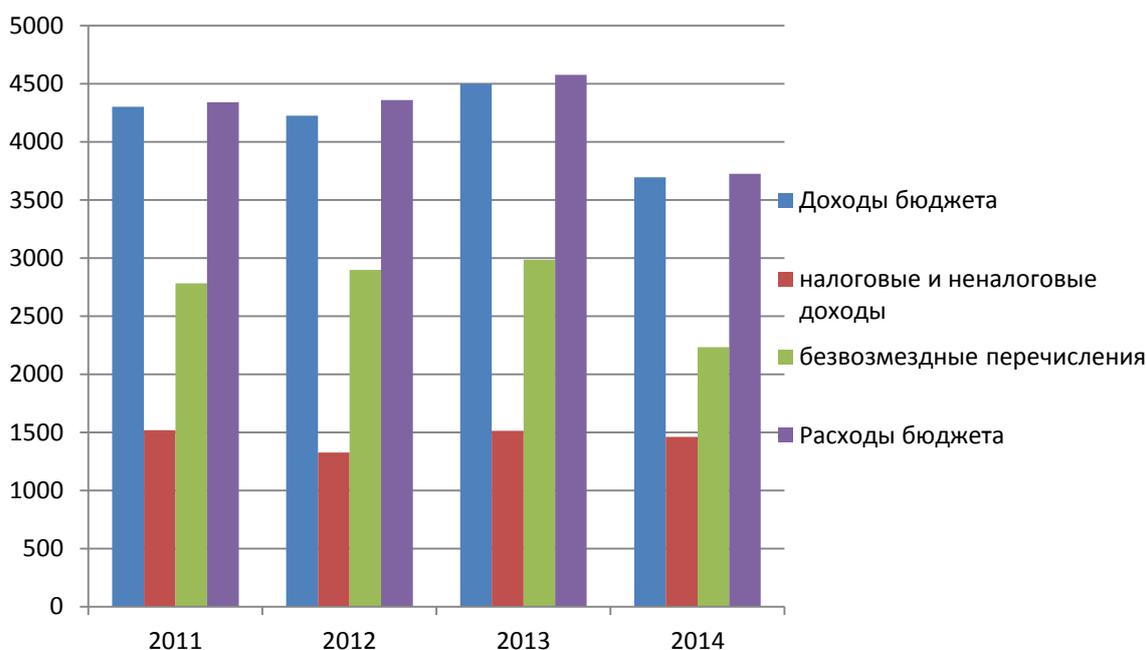


Рисунок 1. Динамика основных показателей бюджета в 2011-2014 гг.

Рисунок 1 наглядно показывает, что в 2014 году по отношению 2011 году доходы бюджета уменьшились 605,8 млн. рублей или на 85,9%, за счет снижения деятельности крупных предприятий, снижением уровня конкурентоспособности продукции, хозяйствования и тем самым снижаются налоговые и неналоговые поступления, так в 2014 году поступило на 56,2 млн. рублей меньше, чем в 2011 году. Расходы бюджета в 2014 году уменьшаются по сравнению с 2011 годом на 617,8 млн. рублей за счет уменьшения поступлений доходов в бюджет.

Далее рассмотрим динамику показателей доходов в бюджет.

Как видно из представленной таблицы наибольший показатель доходности за анализируемый период составляет в размере 4500,8 млн. р. в 2013 году, что на 4074,9 млн. р. больше, чем в 2012 году или на 106, %.

В 2012 году поступила наименьшая часть налоговых платежей в размере 1064,8 млн. р., что на 220,6 млн. р. меньше, чем в 2013 году или на 120,7% за счет уменьшения поступлений в 2012 году суммы налога на доходы физических лиц в размере 594,2 млн. р., что на 194 млн. р. меньше, чем в 2013 году или на 75,4 %, государственной пошлины в сумме 13,5 млн. р.,

что на 3,4 млн. р. меньше по отношению к 2013 году или на 80%. Наглядно можно представить на рисунке 2 [7, с. 17].

Таблица 2.

Динамика показателей доходов бюджета в 2011-2014 г.г. млн. рублей

Наименование показателя	В том числе по годам				Отклонение %		
	2011	2012	2013	2014	2012-2011	2013-2012	2014-2013
Налоговые доходы всего, в том числе	1 254,9	1 064,8	1 285,4	1 180,8	84,8	120,7	91,8
НДФЛ	685,5	594,2	788,2	659,2	86,7	132,6	83,6
Акцизы	0,0	0,0	0,0	20,0	0	0	0
Налоги на совокупный доход	250,0	280,5	308,8	313,9	112,2	110,1	101,6
Налоги на имущество	264,9	176,6	171,5	163,4	66,6	97,1	95,3
Государственная пошлина	54,5	13,5	16,9	24,3	24,7	125,2	143,8
Неналоговые доходы	263,3	261,9	229,6	281,2	99,5	87,6	122,5
Всего налоговых и неналоговых доходов	1 518,2	1 326,7	1 515,0	1 462,0	87,4	114,2	96,5
Дотация	117,1	105,3	172,6	259,7	89,9	163,9	150,5
Субсидии	635,6	711,4	1 035,7	763,1	111,9	145,6	73,7
Субвенции	1 501,5	1 711,3	1 678,1	1 127,6	113,9	98,1	67,2
Иные межбюджетные трансферты	474,4	373,1	99,3	86,4	78,6	26,6	87,0
Возвраты прошлых периодов	55,1	-1,9	0,1	-2,7	- 3,4	- 5,3	-2700
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	2 783,7	2 899,2	2 985,8	2 234,1	104,2	102,9	74,8
Итого доходов	4 301,9	4 225,9	4 500,8	3 696,1	98,3	106,5	82,2

Согласно проведенным исследованиям выяснилось, что наиболее благоприятными периодами являются 2011 и 2013 г.г., так как именно в эти года увеличивается доходность бюджета за счет налоговых поступлений.

На фоне 2011 и 2013 г.г. 2014 год показал наименьшие поступления различных налогов в бюджет разных уровней. Налог на доходы физических лиц в 2014 году уменьшился по сравнению с 2013 годом на 104,6 млн. р. или на 91,9%. Налог на имущество в 2014 году составил 163,4 млн. р. по отношению в 2011 году видно уменьшение на 61,7%, что в денежном выражении составляет 101,5 млн. р. [7, с. 23]

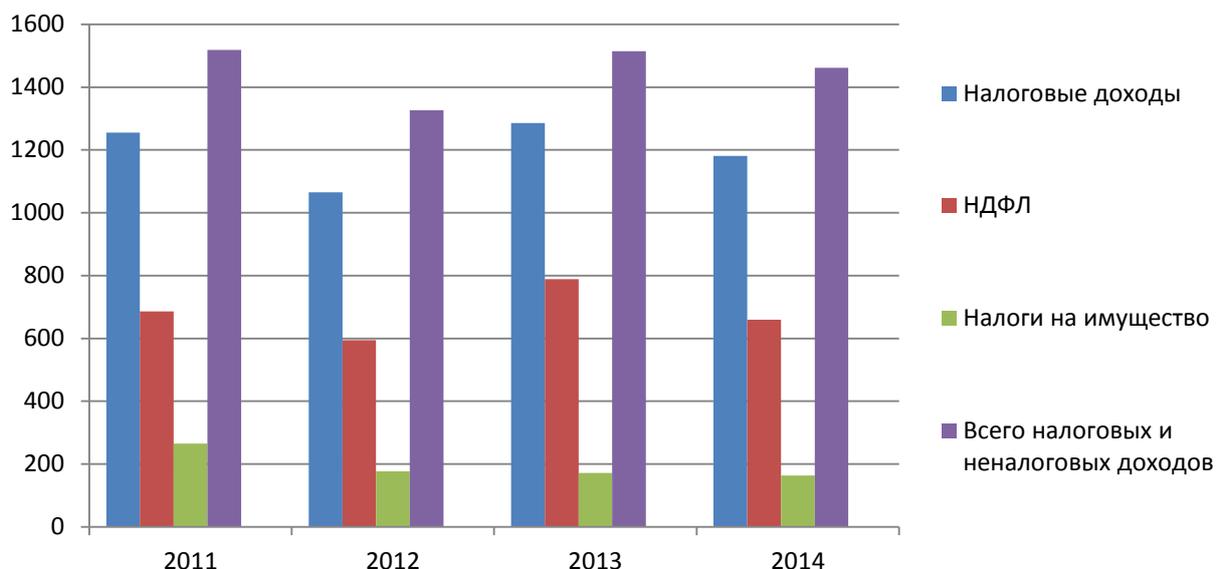


Рисунок 2. Динамика показателей доходов бюджета в 2011-2014 г.г.

На снижение налоговых поступлений повлияло снижение деятельности крупных предприятий, Орский завод металлоконструкций (ОЗМК), Орский механический завод (ОМЗ), Машиностроительный завод ОРМЕТО-ЮУМЗ (МК ОРМЕТО-ЮУМЗ), Орский нефтеперерабатывающий завод (Орскнефтеорг-синтез), Орский щебеночный завод (ОЩЗ), падение конкурентоспособности, что подразумевает уменьшение объема выпуска продукции, сокращение рабочих мест и другое [6].

Проанализируем динамику показателей расходов бюджета

На основании таблицы можно сделать выводы, что расходы по отношению 2014 года к 2011 году снизились на 617,8 млн. р. или на 85,7% это связано и в том числе с уменьшением поступления налоговых доходов. Если рассматривать расходы постатейно, то можно выделить следующие показатели, влияющие на изменения в бюджете расходной части.

Выделение денежных средств на жилищно-коммунальное хозяйство в 2015 году по сравнению с 2011 годом уменьшилось на 119,2 млн. р. или на 78,7 %, так же отсутствует финансирование, направленное на охрану окружающей среды во всех периодах, но в 2013 года поступило в размере 0,1 млн. р. В 2014 году по сравнению с 2011 годом увеличивается расходная часть бюджета, направленная на финансирование общегосударственных

вопросов и национальной безопасности, и правоохранительной деятельности [2, с. 153].

Таблица 3.

Динамика показателей расходов бюджета в 2011-2014 г.г. млн. рублей

Наименование показателя	В том числе по годам				Отклонение %		
	2011	2012	2013	2014	2012-2011	2013-2012	2014-2013
Расходы всего, в том числе	4 342,8	4 361,2	4 578,7	3 725,0	100,4	104,9	81,4
Общегосударственные вопросы	168,2	181,7	161,0	223,0	108,1	88,6	138,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	21,5	26,4	47,6	31,9	122,8	180,3	67,1
Национальная экономика	100,6	317,2	376,8	349,0	315,3	118,8	92,6
Жилищно-коммунальное хозяйство	561,2	480,2	445,1	442,0	85,6	92,7	99,3
Охрана окружающей среды	0,0	0,0	0,1	0,0	0	0	0
Образование	1 541,3	1 565,3	2 055,8	2 290,4	101,5	131,3	111,4
Культура, кинематография	52,0	58,2	60,1	82,1	111,9	103,3	136,6
Здравоохранение	725,2	354,6	59,8	1,8	48,9	16,8	3,1
Социальная политика	1 019,5	1 181,8	1 051,8	210,3	115,9	88,9	19,9
Физическая культура и спорт	150,3	191,6	312,8	76,6	127,5	163,3	24,5
Средства массовой информации	2,0	2,9	1,5	1,3	145	51,7	86,6
Обслуживание государственного и муниципального долга	1,0	1,3	6,3	16,6	130	484,6	263,5

Так в 2014 году на общегосударственные вопросы поступило 223,0 млн. р, что 54,8 млн. р. больше чем в 2011 году или на 132,6%. На национальную безопасность и правоохранительную деятельность в 2014 году так же возросли показатели на 14,2 млн. р. по сравнению с 2011 годом или на 166,1%.

Необходимо отметить, что расходы на бюджетные ассигнования, направляемые в социально-культурную сферу: на образование, здравоохранение, спорт, культуру и социальную политику в 2014 году в общем объеме составили 2661,2 млн. р., что на 827,1 млн. р. меньше, чем в 2011 году или на 76,3% [7, с. 20].

На сегодняшний день город Орск - самый большой город Восточного Оренбуржья. Среднегодовая численность населения в городе Орске в 2013 году

составила 239,693 тыс. человек. Поэтому необходимо выявить существенное влияние бюджета на социальную сторону жизни населения на основе проведенного исследования. Было проведено анкетирование.

Орчанам было предложено ответить на ряд вопросов, на основании которых можно сделать вывод об удовлетворенности уровнем жизни в городе, «Есть ли желание уехать из города, по какой причине?», негде жить, скучно, город неудобен для жизни, не чувствую себя в безопасности, плохая экология, нет работы, нет перспективы для профессионального роста.



Рисунок 3. Результаты опроса респондентов, в %

Проведя оценку, выяснилось, что основной причиной, по которой население покидает город 68%, является нехватка перспектив для профессионального роста. Следующие три причины: мало рабочих мест, плохая экология и нет уверенности в безопасности, наглядно представлено на рисунке 3. Наибольший удельный вес у опрашиваемых занимает ответ отсутствие профессионального роста 68,35%. Это можно связать с высвобождением рабочих мест предприятия города, снижению эффективности работы предприятий, 31,65% респондентов сделали упор в своих ответах на отсутствие работы по специальностям в городе. [4]

На основании этого можно предложить следующие действия, направленные на улучшение условиями жизни, которыми будут являться: закрепление кадров, профессиональный рост, реструктуризация профессионального образования, повышение доступности жилья и уровня безопасности жизни в городе.

Список литературы:

1. Акперов И.Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации : учебное пособие / И.Г. Акперов, И.А. Коноплева, С.П. Головач; под ред. проф. И.Г. Акперова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 640с.
2. Акперов И.Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации: учебное пособие / И.Г. Акперов, И.А. Коноплева, С.П. Головач; под ред. проф. И.Г. Акиерова. - 3-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2015. - 634 с.
3. Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 486 с.
4. Концепция развития города Орска до 2030 года; Стратегия развития города Орска до 2015 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа. — URL: http://city-strategy.ru/upload/document/Orsk_konc2030_strat2015.doc (дата обращения 10.01.2016)
5. Налоговое планирование: учебник для магистров / Е.С. Вылкова. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 639 с. – Серия: Магистр.
6. Официальный портал Администрации города Орска [Электронный ресурс]. - Режим доступа - URL: <http://www.orsk-adm.ru/?q=promyshlennost> (дата обращения 05.01.2016)
7. Приложение к постановлению администрации города Орска от 16.02.2015 г. № 728-п Бюджетный прогноз города Орска на долгосрочный период до 2021 года, 2015. – 33с.
8. Фетисов В.Д. Бюджетная система Российской Федерации: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 367 с. (Серия «Профессиональный учебник: Финансы»)

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА БАЛАНСА США В ТОРГОВЛЕ С КИТАЕМ

Якунина Марина Александровна

*магистрант 2-го года обучения, факультета Международных экономических отношений Финансового Университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

E-mail: rosemarina@yandex.ru

Прасолов Валерий Иванович

*научный руководитель, кандидат политических наук,
Финансовый Университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Экономические связи между США и КНР значительно усилились в течение трех последних десятилетий. Товарооборот между США и Китаем вырос с 2 млрд. в 1979 году до 591 млрд. долларов США в 2014 году [5.]. В настоящее время Китай занимает второе место среди торговых партнеров США, является третьим по счету экспортным рынком и главным поставщиком импортной продукции.

Одной из основных проблем двусторонних отношений является огромный размер американского дефицита в торговле с Китаем. Он возрос с 10 млрд. долларов США в 1990 году до 266 млрд. в 2008 году; он сократился до 227 млрд. в 2009 году (вследствие глобального экономического спада), затем рос в течение следующих четырех лет, достигнув 344 млрд. долларов США в 2014 году [5.].

Многие аналитики полагают, что значительный торговый дефицит США является индикатором несбалансированности торговли и вредит американской экономике, в то время как другие утверждают, что дефицит в торговле с КНР объективно отражает глобальные цепи поставок, так как значительная часть американского импорта из Китая поставляется мультинациональными компаниями с иностранным капиталом, которые используют Китай для окончательной сборки своей продукции. Совместное исследование ОЭСР и ВТО показало, что торговый дефицит США в торговле с Китаем мог быть

снижен на 25 процентов, если двусторонние потоки были исчислены на основе добавленной стоимости в каждой стране до экспорта [1.].

В течение 1980-х и 1990-х гг. практически весь импорт США из Китая был представлен дешевой трудоемкой продукцией, однако в течение последних нескольких лет более значительная часть американского импорта из КНР была представлена высокотехнологичными продуктами. В 2013 году дефицит США в торговле с Китаем высокотехнологичной продукции составил 116,8 млрд., увеличившись с 21 млрд. долларов США в 2003 году. Некоторые видят в растущем дефиците повод для беспокойства, полагая, что это свидетельствует о растущей конкурентоспособности Китая на мировой арене в сфере высоких технологий. Другие отвергают данную точку зрения, утверждая, что большая часть импортируемой из КНР высокотехнологичной продукции либо представляет собой недорогое техническое оборудование, такое как ноутбуки, либо продукцию, собранную на территории Китая с использованием высокотехнологичных деталей из других стран.

Многие аналитики утверждают, что значительное увеличение импорта США из Китая (и отсюда рост двустороннего торгового дисбаланса) является результатом перемещения производства из ряда других стран (преимущественно азиатских) на территорию Китая. Это означает, что различные товары, которые ранее производились в Японии, Тайване, Гонконге и др. и затем экспортировались в США, в настоящее время производятся в Китае (в большинстве случаев, фирмами с иностранным капиталом).

В большинстве случаев доля добавленной стоимости в Китае составляет лишь относительно малую часть полной стоимости конечного продукта. Университет Калифорнии изучил производство Apple iPod на 30 гигабайт 2005 года выпуска, который делается в Китае тайваньской компанией Foxconn, использующей комплектующие, произведенные в различных странах. Данное исследование показало, что стоимость производства одного iPod составляет 144 доллара США. Из этой суммы лишь 4 доллара, т.е. 2,8% от конечной стоимости, приходится на Китай. Остальная часть добавленной стоимости

приходится на множество фирм, вовлеченных в процесс производства составляющих частей (например, японские фирмы поставляли самые дорогостоящие компоненты – жесткий диск и дисплей) [3.].

С точки зрения торговли, американская статистика учла всю стоимость iPod в 144 доллара США как импорт из КНР, несмотря на то, что добавленная в Китае стоимость была столь незначительна. Пример iPod иллюстрирует, что быстро изменяющийся характер глобальных цепей поставок значительно усложняет интерпретацию американской торговой статистики. Во многих случаях, американский импорт США из Китая на самом деле представляет собой импорт из целого ряда стран.

Американский дефицит в торговле товарами с КНР является одним из основных противоречий двусторонних отношений. Страны не могут согласовать размер торгового дефицита. Согласно официальным данным США, китайский профицит в торговле с США составил в 2012 году 315,1 млрд. долл. Однако, согласно китайской статистике, профицит в торговле с США в 2012 году составил лишь 224,1 млрд. долл., что на 91 млрд. меньше американской цифры. Основное несовпадение в торговой статистике двух стран происходит из-за различия в данных по экспорту из Китая в США.

Вопрос, почему официальная статистика Китая регулярно дает более низкую стоимостную оценку, чем официальная торговая статистика США, уже долгое время является предметом дискуссий. В научной литературе выделяется несколько причин данных статистических различий [2.]:

1) Определение базисных условий поставки

В своей официальной статистике Китай оценивает экспорт на базе фоб, а импорт - на базе сиф. Американская же статистика измеряет экспорт на базе фас, а импорт - на базе таможенной оценки. В результате, официальная торговая статистика США дает более низкую стоимостную оценку американскому экспорту в Китай и импорту из Китая, чем официальная китайская статистика. Для более точного прямого сравнения, торговая статистика обеих стран должна использовать один и тот же метод определения

стоимости, например, как принято в международной практике - измерять экспорт на базе фоб, а импорт - на базе сиф.

2) Определение страны происхождения товара

Товар, экспортируемый через третью страну (в основном, Гонконг и Тайвань) в китайской статистике рассматривается как товар из этой страны, в то время как в США импорт определяется по стране происхождения товара, а экспорт - по стране назначения, следовательно, такие товары китайского происхождения, отгружаемые в третьих странах, в американской статистике рассматриваются как экспорт в США из Китая.

3) Различия в стоимостной оценке прямой торговли

Согласно совместному китайско-американскому исследованию «Joint China-U.S. Studies of Discrepancies» [4.], около половины различий в данных по импорту США из КНР и китайскому экспорту в США связано с изменениями в экспортных ценах из Китая и импортных ценах в США на товары, поставляемые непосредственно из одной страны в другую. Часть этой разницы связана с переходом собственности во время поставки, что приводит к надбавке цены при смене собственника.

Публикация официальных статистических данных по торговле США зачастую сопровождается выражением беспокойства по поводу размера торгового дефицита США в торговле с Китаем. Согласно официальным данным США, торговый дефицит в двусторонней торговле с КНР более чем в 4 раза превышает дефицит в торговле с Японией, которая занимает второе место по его объему, и составляет величину, большую чем сумма первых семи дефицитов с другими торговыми партнерами.

Китай, однако, не считает точными статистические данные США. В 2007 году представительница китайского министерства иностранных дел Чжанг Ю заявила, что «дисбаланс связан с различиями в статистических методах» [2.]. Для сопоставимости данных необходима унификация методов сбора статистических данных, однако, несмотря на ряд переговоров, страны так и не смогли прийти к согласию.

Список литературы:

1. Communications of the ACM, Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod, March 2009. [электронный ресурс]-Режим доступа. - URL: <http://pcic.merage.uci.edu/papers/2008/whocapturesvalue.pdf> (дата обращения 20.12.2015)
2. Michael F. Martin. What's the Difference?—Comparing U.S. and Chinese Trade Data. Congressional Research Service. February 25, 2013. [электронный ресурс]-Режим доступа. - URL: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RS22640.pdf> (дата обращения 21.12.2015)
3. OECD/WTO Trade in value-Added (TiVA) Database: China. [электронный ресурс]—Режим доступа.— URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA%20China.pdf> (дата обращения 20.02.2015)
4. Report on the Statistical Discrepancy of Merchandise Trade Between the United States and China, Report by the Joint Commission on Commerce and Trade Statistical Working Group, October 2009. [электронный ресурс]-Режим доступа. - URL: <http://www.esa.doc.gov/reports/report-statistical-discrepancy-merchandise-trade-between-united-states-and-china-0> (дата обращения 20.12.2015)
5. United States Census Bureau. [электронный ресурс]-Режим доступа. -URL: <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html> (дата обращения: 27.12.2015).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

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

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

№ 2 (39)
Февраль 2016 г.

В авторской редакции

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 4.
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info