



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XXI СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 6 (21)



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

г. НОВОСИБИРСК, 2014



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 6 (21)
Июнь 2014 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2014

УДК 33.07
ББК 65.050
Н34

Председатель редколлегии:

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

Редакционная коллегия:

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

Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам XXI студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2014. — № 6 (21)/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/6\(21\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/6(21).pdf)

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

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

ББК 65.050

Оглавление

Секция 1. Менеджмент	6
ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА Брызгалова Ольга Евгеньевна Ковалева Снежана Сергеевна Теляковская Надежда Петровна	6
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, КАК ДВИГАТЕЛЬ К ПРОГРЕССУ В ОРГАНИЗАЦИИ Гераськова Алина Павловна Борисова Наталия Николаевна	11
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «МЕДХИМ») Щелоков Игорь Вячеславович Пудовкина Ольга Евгеньевна	16
Секция 2. Экономика	27
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС Айдарбекова Ардак Асановна Саурукова Айнур Каналбаевна	27
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Аносов Алексей Андреевич Углицких Ольга Николаевна	34
ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА В РОССИИ Базина Анна Сергеевна Башкатова Татьяна Александровна	39
ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ Воробьева Елена Павловна Латышева Людмила Анатольевна	44
ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ Голокозова Ирина Романовна Латышева Людмила Анатольевна	49

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Голокозова Ирина Романовна Углицких Ольга Николаевна	54
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ НАРКОТИКОВ Гуляев Денис Александрович Мещерский Вячеслав Максимович Васильева Анастасия Степановна	59
РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ Ефимова Ольга Александровна Пантелеева Анжела Петровна	67
НАЛОГИ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДОВ БЮДЖЕТА Зобкова Анастасия Владимировна Коростелева Ксения Михайловна Докальская Вера Калиновна	74
НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ Карсанова Залина Казбековна Каирова Фатима Асланбековна	81
ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ Кирьянко Вячеслав Андреевич Иванов Родион Олегович Погорелая Татьяна Анатольевна	87
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Ключникова Мария Александровна Глотова Ирина Ивановна	96
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ Котов Алексей Игоревич Кеберле Юлиан Сергеевич Теряева Анна Сергеевна	101
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Мантикова Анна Игоревна Мантикова Ирина Игоревна Томилина Елена Петровна	107

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ПЕРИОД КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Мурдугова Валерия Юрьевна Глотова Ирина Ивановна	113
БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Мухамадишина Резеда Ришатовна	118
РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ Селимов Насир Валидинович Углицких Ольга Николаевна	125
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РАССЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В ИТ-ПРОЕКТЫ» (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ВЫПУСКА ОБНОВЛЕНИЙ») Спивак Алена Васильевна Чусавитина Галина Николаевна	130
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. КРАСНОЯРСКА) Тимофеева Екатерина Сергеевна Клешнина Ольга Александровна Феоктистов Олег Георгиевич	140
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ Худоногова Мария Викторовна	147
ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Шпигоцкая Александра Александровна Глотова Ирина Ивановна	152

СЕКЦИЯ 1.

МЕНЕДЖМЕНТ

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА

Брызгалова Ольга Евгеньевна

*студент 3 курса, кафедра менеджмента КГУ,
РФ, г. Курган*

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

Ковалева Снежана Сергеевна

*студент 3 курса, кафедра менеджмента КГУ,
РФ, г. Курган*

E-mail: snezhik.1993@mail.ru

Теляковская Надежда Петровна

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

Как выглядит современный успешный руководитель? Многие сойдутся во мнении, что он хорошо образован, пунктуален, ответственен. Однако не каждый вспомнит, что процесс руководства подразумевает собой прямое взаимодействие с людьми. А, значит, к набору качеств успешного менеджера целесообразно отнести ещё и знание психологии и социологии. Одним из индикаторов таких знаний может быть категория социальной психологии — социальный интеллект.

Этот феномен, понимаемый в самом общем виде как совокупность способностей, обеспечивающих адаптацию человека в обществе, встраивание его в социальные, межличностные и профессиональные отношения, детерминирует личностную и профессиональную самореализацию.

Социальный интеллект предполагает развитие у человека способности понимать себя, свое поведение, поведение других людей и выстраивать эффективное взаимодействие, добиваясь поставленных целей [1, с. 55].

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в наш век, когда многие процессы уже автоматизированы, потребность в качественном управлении остается злободневной. Наличие социального интеллекта у руководителя — гарант профессионального менеджмента, который в свою очередь является залогом успеха любой организации.

Итак, до начала исследования нами была выдвинута гипотеза о том, что такое явление как социальный интеллект оказывает прямое влияние на показатели результативности менеджмента. Иными словами, цель нашей работы: установить, существует ли взаимосвязь между уровнем социального интеллекта руководителя и результатами его управленческой деятельности.

Для опровержения или подтверждения представленной гипотезы нами были выбраны в основном эмпирические методы исследования, такие как:

- 1 тестирование по методике Джо Гилфорда;
- 2 интервьюирование;
- 3 методы математического моделирования.

Для оценки уровня социального интеллекта была выбрана методика Джо Пола Гилфорда — американского психолога, профессора многих американских университетов. Он широко известен как создатель модели структуры интеллекта, занимался исследованиями интеллекта в части памяти и мышления. В 1950 году занимал пост президента Американской психологической ассоциации [2, с. 28].

Данная методика представляет собой тест, состоящий из 4 субтестов, с помощью которых можно определить уровень социального интеллекта менеджера. Пример из теста вы видите на рисунке.

В задании слева изображена картинка, отображающая конкретную ситуацию. Необходимо распознать эмоции и намерения участвующих в ней героев и выбрать среди трех картинок справа ту, которая показывает наиболее правдоподобный вариант завершения предложенной ситуации.

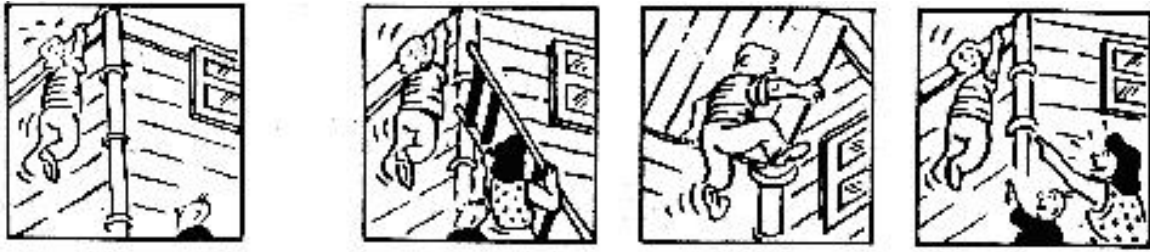


Рисунок 1. Субтест № 1 истории с завершением

На картинке слева главный герой, который зацепился за край крыши, очень испуган и нуждается в помощи своего сына. Ребенок переживает, видя отца в затруднительном положении.

Выбор картинки № 1 является правильным в этой ситуации, потому что она наиболее логично завершает данную ситуацию: жена и сын главного героя приносят к стене дома лестницу, чтобы помочь ему спуститься [3, с. 444].

Для тестирования, были отобраны 6 организаций, которые осуществляют свою деятельность на территории г. Кургана. Участниками нашего исследования стали 12 руководителей низшего и среднего звена.

Им-то и было предложено пройти тест Гилфорда.

По итогам пройденного менеджерами теста был составлен рейтинг уровней их социального интеллекта. Данные мы перевели в 10-бальную систему оценивания для более точного отображения результатов.

Таблица 1.

Показатели уровней социального интеллекта опрошенных руководителей

Руководитель	Уровень соц. интеллекта
Павел В.	6
Алексей Г.	6
Александр	7
Ирина	8
Марина	8
Вера	7
Павел С.	9
Андрей	10
Алексей Б.	10
Татьяна	8
Игорь	6
Надежда	5

Далее сами участники оценивали эффективность своего управленческого труда, по следующим критериям:

1. полученная прибыль от потенциально возможной
2. текучесть кадров
3. сотрудничество и взаимодействие с другими организациями
4. наличие филиалов (т. е. расширение деятельности)

Данные по четырем критериям оценивались в десятибалльной системе, где 10 — высокая эффективность, а 0 — низкая. Затем они сводились в единый показатель путем вычисления среднего арифметического. Таким образом, мы получили совокупную оценку эффективности управленческого труда.

Результаты приведены в таблице.

Таблица 2.

Показатели уровней социального интеллекта и эффективности управленческого труда

Руководитель	Уровень соц. интеллекта	Уровень эффективности управленческого труда
Павел В.	6	6,5
Алексей	6	6,75
Александр	7	7,25
Ирина	8	6,25
Марина	8	7,375
Вера	7	6,5
Павел С.	9	8,75
Андрей	10	9,25
Алексей Б.	10	8,5
Татьяна	8	7,5
Игорь	6	7,25
Надежда	5	7,25

Чтобы выявить наличие или отсутствие зависимости между показателями, нами был использован корреляционно-регрессионный анализ, в программе Microsoft Excel. В результате анализа был получен коэффициент равный 0,72705, это говорит о сильной связи сравниваемых факторов (связь считается тесной, если коэффициент больше или равен 0,7).

В ходе анализа мы выяснили, что выдвинутая в начале исследования гипотеза о том, что социальный интеллект способен оказывать влияние

на эффективность управленческого труда, нашла себе доказательства — везде просматривалась прямо пропорциональная зависимость между уровнем социального интеллекта и уровнем эффективности управленческого труда. Руководители с низким уровнем социального интеллекта имели низкий уровень эффективности труда и производства, а испытуемые со средним показателем имели средний уровень организации. Поэтому явление социального интеллекта можно рассматривать как один из факторов успеха организации и менеджмента в целом. Изучая организацию и теорию предприятия, необходимо учитывать наличие психологического аспекта управления, без которого никак нельзя.

И, хотя, социальный интеллект многие сравнивают с неким даром, мы уверены, что, как и любой талант, его можно и нужно вырабатывать и развивать.

Список литературы:

1. Лунева О.В. Теоретические основания концепции социального интеллекта // Знание. Понимание. Умение. — № 3. — 2011. — 236 с.
2. Михайлова Е.С. Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена. Диагностика социального интеллекта. Методическое руководство. СПб.: ИМАТОН, 2006. — 56 с.
3. “Creativity” (журнал “American Psychologist”, выпуск 15) 1950. — 454 с.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, КАК ДВИГАТЕЛЬ К ПРОГРЕССУ В ОРГАНИЗАЦИИ

Гераськова Алина Павловна

*студент 4 курса, кафедра Управления человеческими ресурсами МЭСИ,
РФ, г. Москва
E-mail: jusik13@mail.ru*

Борисова Наталия Николаевна

*научный руководитель, доцент МЭСИ,
РФ, г. Москва*

Для эффективного функционирования организации, руководитель должен иметь на своем предприятии уникальный ресурс, а именно — эффективных сотрудников. И для того чтобы сотрудники выполняли свои функции с полной отдачей, необходимо мотивировать их. Но, к сожалению, разработка системы мотивации не такое простое дело, как кажется на первый взгляд. Существует риск того, что разработанная система мотивации может повлиять на людей по-разному, кого-то замотивирует, а кого-то совсем нет. В данном случае необходим индивидуальный подход для каждого работника. Еще одной проблемой является то, что до недавнего времени этой отрасли знаний не уделяли большого значения. И только сейчас, работодатели стали уделять должное внимание проблеме, как система мотивации.

Что же такое мотивация? С точки зрения руководителя — это внутренняя установка на полезный, продуктивный труд [3, с. 35]. В большинстве случаев, у сотрудников эта мотивация отсутствует. День ото дня, выполняя монотонную работу, получая фиксированную заработную плату, сотрудники не видят смысла для своего развития, они не чувствуют себя полезными для компании. Вместе с тем, они не видят перспективы карьерного роста, увеличения заработной платы, что приводит к тому, что они не желают двигаться вперед. В таком случае задачей руководителя является — найти правильный подход к людям, замотивировать на хорошую работу. Как же этого добиться? Именно этот вопрос я рассмотрю в этой статье.

Существует несколько видов мотивации: материальная и нематериальная мотивация сотрудников к продуктивному труду [2, с. 12]. И первая, и вторая имеют огромное значение в рамках одного коллектива.

Для начала рассмотрим материальную мотивацию. Многие работодатели считают, что именно материальная мотивация подталкивает сотрудника к саморазвитию, к тому, чтобы человек желал не только пригреться на данном месте работы, но и совершенствоваться, как специалист. Но зачастую, это мнение ошибочное. Не надо думать, что материальная мотивация — это только высокая заработная плата. Если специалиста изначально привлекла в работе высокая заработная плата, то он первое время будет вдохновлен, но со временем доход такого работника станет для него привычным, стабильным. И это приведет к понижению производительности его труда. И, несомненно, такого работника можно уволить и привлечь нового специалиста, но кто даст гарантии, что это не произойдет вновь? В итоге, нынешний сотрудник уйдет через тот же промежуток времени. Из-за этой причины, в компаниях образуется текучка кадров, которая всегда причиняет руководителю очередную головную боль. Поскольку, как только специалист наработывает опыт — он уходит. Да и приходится тратить много времени и денег на подбор нового специалиста.

К материальной мотивации относятся различные премии, выплаты, денежные надбавки. Можно привести множество примеров материальной мотивации: сотрудники перевыполнили план, выполнили свою работу качественно и вовремя, удачно завершили выгодный контракт, за все это их можно наградить денежной премией.

Однако чтобы эта премия стала хорошим стимулом к работе, о ней необходимо сообщить еще до начала выполнения контракта, то есть должна существовать прозрачность в данном вопросе. Так же необходимо заранее обговорить, какой процент от заработной платы составит эта премия. По итогам работы руководителю стоит провести обратную связь с сотрудниками,

поскольку им необходимо понять, за какие заслуги была выплачена премия, были ли ошибки в проведенной работе, либо что можно исправить в будущем.

Но не стоит награждать материально сотрудников за все проекты, которые они выполняют. Для этого работодатель каждый месяц выплачивает работникам заработную плату. Дополнительные денежные надбавки должны быть только для того, чтобы обратить внимание на наиболее сложные проекты, сделать их выполнение качественным и оперативным.

Нематериальные способы мотивации также играют огромное значение, особенно, если финансовая мотивация налажена в организации хорошо, либо уже не помогает удержать сотрудников. То есть, если сотрудники довольны своей заработной платой, они все равно могут уйти из организации, поскольку найдут множество других причин, например: не видят уважительного отношения к себе, как к специалисту, не чувствуют себя значимым для компании, плохое отношение с коллективом. И в таком случае, задача руководителя не только выплачивать заработную плату, но и прислушиваться к мнению подчиненных, создавать положительную, доброжелательную атмосферу в коллективе. Для этого руководителю стоит обратить внимание на систему нематериальной мотивации. Например, проводить корпоративные мероприятия, куда входят праздники, юбилеи, выездные мероприятия. К примеру, общий выезд сотрудников на природу, на пикник или шашлыки, прогулку на теплоходе, проведение праздников в стенах компании. Однако, в практике российских компаний, таких как Газпром или Каро-Фильм, выездные мероприятия проводятся в нерабочее время, но далеко не каждый человек может пожертвовать своим выходным днем, чтобы посвятить его общению с коллегами, из чего вытекает, что только около 20 % работников посещают такие мероприятия [4]. Очень важно, чтобы сам праздник состоялся во время рабочего дня. В таком случае, люди смогут собраться более оперативно и в большем количестве.

Руководителю необходимо уделять такое большое внимание подобным встречам, потому что на них формируется единый коллектив, который готов

помогать друг другу, поддерживать в сложной ситуации, и возможно, найти себе друзей по жизни.

Также к нематериальным средствам мотивации работников можно отнести организацию рабочего места, условия труда, комнат отдыха, хороший косметический ремонт в кабинетах, гибкий график, возможность работать дома, оплачиваемый декретный отпуск, дополнительный отпуск, бесплатные парковки, питание и многое другое.

При разработке системы мотивации необходимо применять различные способы поочередно, как материальный, так и нематериальный, это поспособствует удержанию сотрудников, их полной отдаче в работе и повысит производительность труда. Для людей мотивация должна быть ожидаемым и приятным событием, которое стимулирует к хорошей работе всего коллектива.

Рассмотрев подробнее виды мотивации, можно заметить, что они, несомненно, способствуют прогрессу в компании, но только в том случае, если система мотивации разработана целесообразно и устраивает всех сотрудников, работающих в вашей организации.

Существует хорошая цитата, характеризующая мотивацию: «Работая только ради материальных благ, мы сами себе строим тюрьму. И запираемся в одиночестве, и все наши богатства — прах и пепел, они бессильны доставить нам то, ради чего стоит жить» (Антуан де Сент-Экзюпери, «Планета людей») [1, с. 10].

И если говорить о работе, то, конечно, заработная плата, премии, бонусы и многое другое, играют огромную роль. Но при этом любому работнику, на мой взгляд, необходимо еще и иметь интерес к своей работе, понимать ее ценность, общаться с коллегами, познавать новое, самосовершенствоваться, и для этого, мотивация, материальная и нематериальная играет существенную роль, как для руководителя, так и для самого сотрудника.

Список литературы:

1. Антуан де Сент-Экзюпери «Планета людей» — Детская литература, 2001.
2. Кошелева Ю. Мотивация персонала / Ю. Кошелева, М. Архипов, М. Токарева // Управление персоналом. — 2012. — № 16. — С. 12—34.
3. Мотивация персонала на предприятии — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.center-yf.ru/> — Центр управления финансами (дата обращения 01.11.2012).
4. Чекмарев О.П. Мотивация и стимулирование труда: учебно-методическое пособие. СПб., 2013. — 343 с.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «МЕДХИМ»)

Щелоков Игорь Вячеславович

*студент 2 курса направления подготовки «Менеджмент организации»
профиля «Менеджмент организации» Сызранского филиала
ФГБОУ ВПО СГЭУ,
РФ, г. Сызрань
E-mail: olechkasgeu@mail.ru*

Пудовкина Ольга Евгеньевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры
«Экономика и управление» Сызранского филиала ФГБОУ ВПО СГЭУ,
РФ, г. Сызрань*

Современные условия, характеризующиеся процессами глобализации, конкурентного противостояния, взаимосвязью научно-технической и информационно-аналитической сфер деятельности ставят предприятия перед необходимостью решения жизненно важной для него проблемы — обеспечения конкурентоспособности. В рыночной среде предприятие, поставляющие свои товары, как на внешний, так и на внутренний рынок, не может длительное время занимать устойчивые позиции, не учитывая мировые уровни качества и издержки по созданию и реализации товаров. Сложность и высокая динамичность процессов, происходящих на рынке, определяют необходимость тщательного контроля и анализа ситуации во внутренней и внешней среде предприятий [2]. Информационное обеспечение бизнеса призвано удовлетворять растущие информационные потребности, предоставляя возможность принимать оптимальные решения и, соответственно, получать лучшие результаты деятельности [5].

При вступлении на новый для себя рынок, принятии решений о расширении производства, осуществлении инвестиций, обновлении выпускаемой продукции требует проведение соответствующих маркетинговых исследований и на основе их результатов формирование направлений

стратегического развития. Для определения стратегических сфер деятельности необходимо оценить потенциал маркетинга (ПМ) на предприятии.

Следует отметить, что величина маркетингового потенциала является параметром, позволяющим предприятию оценить возможности деятельности и определить стратегию инновационного развития. От состояния маркетингового потенциала зависят управленческие решения по выбору и реализации инновационной стратегии, поэтому необходима его комплексная оценка.

Проанализируем понятийный аппарат «маркетинговый потенциал».

Потенциал маркетинга — это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации маркетинговой деятельности [4]. Маркетинговый потенциал — совокупность маркетинговых возможностей предприятия, проявляющихся во внутренней и внешней среде [6].

ПМ — совокупная способность маркетинговой системы обеспечивать постоянную конкурентоспособность предприятия, экономическую и социальную конъюнктуру его товара или услуги на рынке благодаря планированию и проведению эффективных маркетинговых мероприятий в области исследования спроса, товарной, ценовой, коммуникативной и сбытовой политики, а также организации стратегического планирования и контроля за поведением товара, конкурентов и потребителей на рынке [1]. Мы исходим из того, что маркетинговый потенциал — это не просто совокупность возможностей, а набор маркетинговых сил и, безусловно, маркетинговое могущество предприятия.

Рассматривая сущность и содержание потенциала маркетинга предприятий, следует иметь в виду, что он зависит от кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед предприятием задач.

Под сущностью потенциала маркетинга понимается его внутреннее содержание, выражающееся в сопоставлении оценок и суждений; представляет

собой систему, включающую в себя совокупность возможностей, направленных на обеспечении непрерывного развития предприятия.

Содержанием потенциала маркетинга является единство всех составляющих его элементов, свойств, внутренних процессов, связей, противоречий и тенденций, образующих конкурентоспособность производства новой продукции за определённый период времени.

В литературе проблема формирования потенциала маркетинга освещена достаточно широко. Сущность потенциала маркетинга рассматривается специалистами различных областей экономики. Однако, в зарубежной и отечественной теории и практике нет единого мнения относительно состава потенциала маркетинга. Проанализируем некоторые из них (таблица 1).

Таблица 1.

Состав потенциала маркетинга (по мнению некоторых авторов)

Авторы			
И.А. Гунина	Е.В. Попов	В.Л. Ханжина	И.В. Усачева
Потенциал рынка, представляющий собой готовность и способность предприятия к: -изучению рынков сбыта; -анализу потребителей товаров; -созданию ценовой политики; -формированию каналов распределения; -организация сбыта	Рыночный потенциал предприятия, состоящий из: -блока ресурсов; -блока системы управления и стратегического планирования предприятия; -блока маркетинга	Стратегический потенциал маркетинга, состоящий из: -сегментирования рынка; -позиционирования товара; -анализа потребности разных заинтересованных лиц; - конкурентоспособности; -комплексной команды, занимающейся маркетинговой деятельностью	Тактический потенциал маркетинга, состоящий из: -маркетингового исследования; -зондажа рынка; -рекламы; -организации логистической деятельности; -сервисного обслуживания

Раскрывая содержание каждого элемента, можно отметить, что они обладают своими особенностями и на них воздействуют различные факторы как внутреннего, так и внешнего характера.

Таким образом, анализ отечественной и зарубежной литературы позволил обобщить данные элементов, формирующих маркетинговый потенциал. Цикл состоит из 10 элементов и представляет собой последовательность действий,

направленных на формирование ПМ. На рисунке 1 — это внешняя граница, элементы расположены по часовой стрелке. Внутренний ромб — основные элементы, участвующие в формировании потенциала информационного маркетинга. Внутренний неправильный ромб, соединяющий элементы 2, 3, 6 и 9, характеризует ошибочный подход к формированию потенциала инновационного маркетинга.

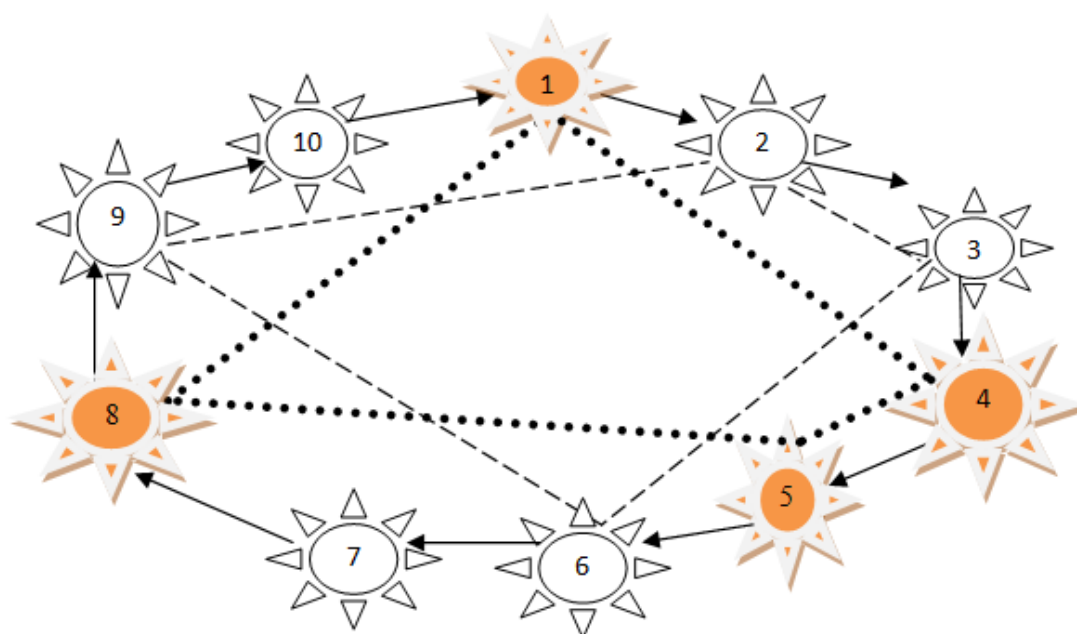


Рисунок 1. Цикл формирования потенциала маркетинга

- Условные обозначения*
- элементы, на которые следует обратить внимание
 -связь между этими элементами
 - неэффективный подход

1 — сегментирование рынка; 2 — позиционирование товара; 3 — анализ потребностей разных заинтересованных лиц; 4 — конкурентоспособность; 5 — комплексная команда, занимающаяся маркетинговой деятельностью; 6 — маркетинговое исследование; 7 — зондаж рынка; 8 — реклама; 9 — организация логистической деятельности; 10 — сервисное обслуживание

Можно также отметить, что представленный цикл формирования потенциала маркетинга обладает следующими особенностями:

- включает 10 основных элементов, участвующих в формировании потенциала маркетинга;

- обозначены элементы, на которые следует обратить особое внимание для обеспечения эффективной работы предприятия;
- выделен неэффективный подход.

Для детальной оценки маркетингового потенциала необходимо произвести некоторые расчеты, представленные ниже. Оценка ПМ позволяет углубленно проанализировать проводимые маркетинговые мероприятия на предприятии путём определения частных показателей, характеризующих его потенциал. Нормативной базой для анализа служит система следующих показателей ПМ: удельный вес специалистов-маркетологов, удельный вес затрат на рекламу продукции, удельный вес затрат на материально-технические ресурсы для создания уникальной продукции в общем объёме затрат на продукцию, удельный вес затрат на повышение конкурентоспособности инновационной продукции в объёме затрат на инновационную деятельность, уровень потенциала маркетинга. Кроме того, следует отметить, что при анализе маркетингового потенциала предприятия необходимо учитывать, что он является частью экономического потенциала, а, следовательно, в основу его оценки может быть положен ресурсный или результативный подходы. Более полную оценку инструментов влияния на маркетинговые результаты можно получить, на наш взгляд, используя ресурсный подход.

Показатели потенциала маркетинга на основе ресурсного подхода (по методике д.э.н., проф. И.А. Усачевой):

1) удельный вес специалистов-маркетологов, занимающихся маркетинговой деятельностью (K_1):

$$K_1 = \frac{Ч_{ид}}{Ч} \quad (1)$$

где: $Ч_{ид}$ — численность специалистов-маркетологов, занимающихся маркетинговой деятельностью;

$Ч$ — численность всего персонала.

2) удельный вес затрат на рекламу продукции в общем объёме затрат на рекламу (K_2):

$$K_2 = \frac{Z_{\text{рек.прод.}}}{Z_{\text{рек}}} \quad (2)$$

где: $Z_{\text{рек.прод.}}$ — величина затрат на рекламу продукции инновационной продукции;

$Z_{\text{рек.}}$ — величина затрат на рекламу.

3) удельный вес затрат на материально-технические ресурсы для создания уникальной продукции в общем объёме затрат на продукцию (K_3):

$$K_3 = \frac{Z_{\text{мт.ин.прод.}}}{Z_{\text{мт.прод.}}} \quad (3)$$

где: $Z_{\text{мт.прод.}}$ — величина затрат на материально-технические ресурсы для создания инновационной продукции;

$Z_{\text{мт. ин. прод.}}$ — величина затрат на продукцию;

4) удельного веса затрат на повышение конкурентоспособности инновационной продукции в объёме затрат на инновационную деятельность (K_4):

$$K_4 = \frac{Z_{\text{конкур.ин.прод.}}}{Z_{\text{тп.}}} \quad (4)$$

где: $Z_{\text{конкур. ин. прод}}$ — величина затрат на повышение конкурентоспособности инновационной продукции;

$Z_{\text{тп.}}$ — величина затрат на товарную продукцию.

Уровень потенциала маркетинга (Π_m) находим по следующей формуле:

$$\Pi_m = \sqrt[n]{K_1} \quad (5)$$

где: K_1 — частные показатели, характеризующие потенциал маркетинга предприятия;

n — количество частных показателей.

Оценим уровень потенциала маркетинга предприятия химической промышленности на примере завода ЗАО «Медхим», которое является одним из единственных предприятий в России, специализирующимся на производстве ихтиола. В настоящее время ЗАО «Медхим» производит медицинские субстанции и ветеринарные препараты, осуществляет обширные связи по сбыту продукции. География потребителей продукции достаточно широка. Основными потребителями продукции являются фармацевтические фабрики, зооветснабы, агрофермы, предприятия по изготовлению ветеринарных и косметических препаратов, а также наша продукция поставляется в Украину, Казахстан, Белоруссию и другие страны СНГ.

Произведем расчет уровня потенциала инновационного маркетинга с использованием вышеуказанных формул на ЗАО «Медхим» в динамике за три года и занесем полученные данные в таблицу 2. Данный расчет нам необходим для выявления возможностей предприятия своего будущего развития. Результат свидетельствует о наличии необходимых ресурсов для стратегического и инновационного развития.

Таблица 2.

Уровень потенциала инновационного маркетинга предприятия

Год	K1	K2	K3	K4	Пим
ЗАО "Медхим"					
2011	0,015	0,660	0,353	0,400	0,430
2012	0,020	0,690	0,314	0,412	0,432
2013	0,020	0,430	0,292	0,200	0,341

Полученные значения уровня потенциала инновационного маркетинга свидетельствует, что у химического предприятия он средний. Считается, что если $P_m > 0,5$, то предприятие имеет наивысший уровень потенциала инновационного маркетинга. Что касемо предприятия, то результаты уровня потенциала маркетинга показали, что у предприятия есть возможности для роста и стратегического развития, поскольку среднее полученное значения 0,4 свидетельствует о среднем инновационном потенциале.

Кроме того, для более детального анализа, позволяющего оценить внутренние и внешние возможности предприятия, был проведен SWOT анализ. Полученные результаты представлены в таблице 3. Таким образом, когда мы говорим о необходимости стратегического развития предприятия, то отмечаем, что у завода ЗАО «Медхим», есть сильные стороны, которые необходимо использовать.

Рассмотрев и проанализировав стратегию развития химической промышленности России до 2020 года и учитывая специфику предприятия ЗАО «Медхим» мы предлагаем реализовать стратегию инновационного развития предприятия и стратегию завоевания новых рынков, поскольку существуют потенциальные возможности для их реализации.

Таблица 3.

SWOT анализ ЗАО «Медхим»

<p><i>Сильные стороны</i> Устойчивые позиции бизнеса на рынке химической продукции; Ценовое преимущество по сравнению с конкурентами во всех сегментах; Высококвалифицированный персонал; Наличие собственной научно-технической базы (лаборатории)</p>	<p><i>Слабые стороны</i> Необходимость усовершенствования продукции; Негативный преувеличенный имидж отечественного производителя; Наличие потенциально-опасных производств с сильно изношенными фондами, по которым требуется разработка и реализация комплексной программы обновления фондов</p>
<p><i>Возможности</i> Значительный потенциал в смежных сегментах; Возможность освоения рынков стран СНГ и дальнего зарубежья (Восточная Европа, ЮАР, азиатские страны); Возможность стать производителем комплектующих и полуфабрикатов для прочих химических производств</p>	<p><i>Угрозы</i> Усиление конкуренции со стороны импорта во всех ключевых сегментах бизнеса; Приход новых конкурентов; Непринятие решения по будущему стратегическому развитию</p>

На рисунке 2 представлены направления реализации стратегии, комплекс которых формирует портфель стратегических сфер деятельности предприятия. Данные мероприятия предполагают создание и выпуск инновационной продукции для фарминдустрии, субстанции которой помогают изготавливать новые лекарственные препараты. Кроме того, считаем целесообразным,

расширить рынок сбыта продукции. Конечно, ЗАО «Медхим» осуществляет обширные связи по сбыту продукции. География потребителей продукции достаточно широка. Основными потребителями продукции являются фармацевтические фабрики, зооветснабы, агрофермы, предприятия по изготовлению ветеринарных и косметических препаратов. Однако, для увеличения доли рынка и как следствие увеличения прибыли необходимо реализовать стратегию интернационализации, то есть выход на зарубежные рынки.

На наш взгляд, целесообразно составить маркетинговый бюджет (таблица 4), который необходим для выпуска новой продукции и практического использования стратегии инновационного развития предприятия. Анализ зарубежного опыта позволил составить примерные затраты на маркетинг. В целом, общая сумма составляет 5270 тыс. руб. Следует отметить, что полученное значение немалое, но тем не менее, у анализируемого предприятия довольно таки высокий уровень прибыли и предполагаемая выручка от реализации стратегии инновационного развития покрывает затраченную сумму в течение трех лет.

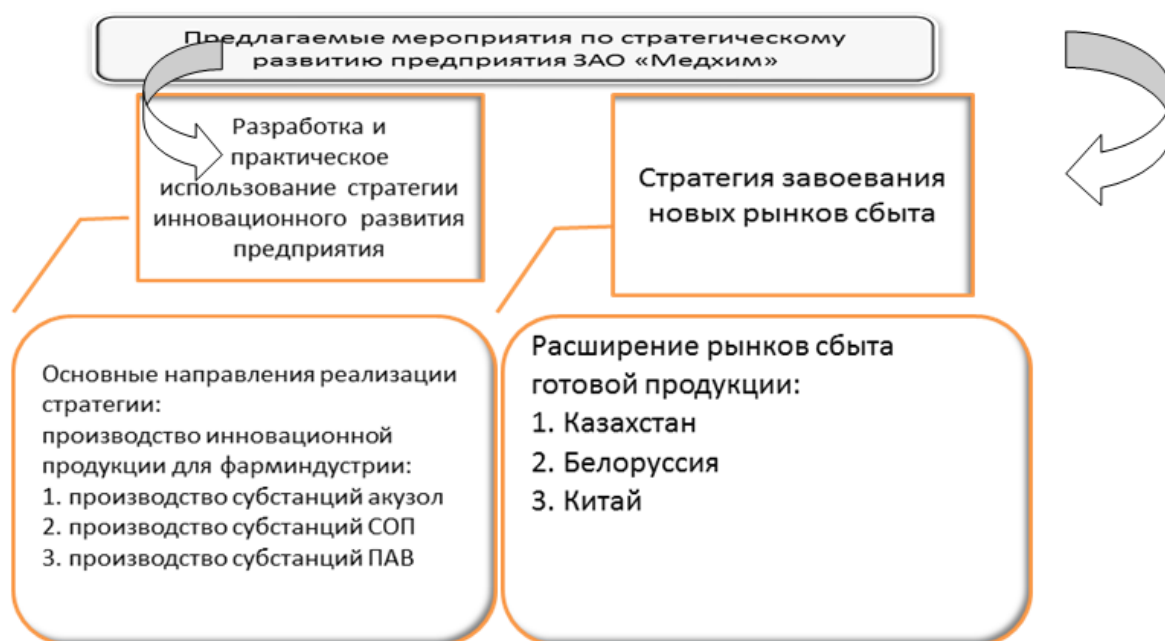


Рисунок 2. Стратегические направления развития ЗАО «Медхим»

Таблица 4.

Бюджет маркетинга

Наименование мероприятия	Значение (тыс.руб)
Маркетинговые исследования:	400
➤ исследования потребителей	200
➤ исследование конкурентов	600
➤ мониторинг цен	1200
Итого по маркетинговым исследованиям	
Маркетинговые коммуникации:	300
➤ Реклама в СМИ	200
➤ Интернет-сайт	300
➤ Директ-маркетинг	50
➤ Интернет-маркетинг	200
➤ Партнерский маркетинг	100
➤ Связи с общественностью	50
➤ Сувениры	400
➤ Наружная реклама	300
➤ Реклама в социальных сетях	1900
Всего по маркетинговым коммуникациям	
Каналы продаж:	200
➤ Акции и стимулирование сбыта	200
Всего по каналам продаж	
Привлечение клиентов и их удержание	150
➤ Акции по привлечению новых клиентов	100
➤ Укрепление лояльности текущих клиентов	250
Всего по привлечению клиентов	
Персонал:	1500
➤ Зарплата	200
➤ Обучение	20
➤ Бонусы	1720
Всего по персоналу	

Таким образом, можно заключить, что в работе произведен расчет потенциала маркетинга, сформировано направления стратегического развития предприятия ЗАО «Медхим», реализация которых формируют стратегический портфель.

Список литературы:

1. Анисимов Ю.П. Основы инновационного маркетинга: учеб.пособие / Ю.П. Анисимов, И.В. Усачева, Н.В. Слинькова; под ред. Ю.П. Анисимова. Воронеж: АОНО ВПО «ИММиФ», 2009. — 200 с.
2. Бабич Л.В., Леонидова Г.В. Человеческий капитал машиностроительных предприятий // Проблемы развития территории. — 2012. — Т. 57. — № 1. — С. 100—110.
3. Гордашникова О.Ю. Развитие маркетингового потенциала системы менеджмента качества//Вестник Саратовского государственного технического университета. — 2010. — Т. 2. — № 1.
4. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия //Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 5.
5. Пудовкина О.Е. Информационное обеспечение маркетинговой деятельности // Вестник Череповецкого государственного университета. — 2012. — Т. 2. — № 4 (43). — С. 74—78.
6. Щацкий А.И. Построение модели оценки маркетингового потенциала предприятия //Креативная экономика — № 8 — 2013 г. — с. 121—132.

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Айдарбекова Ардак Асановна
магистрант 1 курса, специальность «Экономика», КазАТусО,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: a.aidarbiekova@mail.ru

Саурукова Айнура Каналбаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, КазАТусО,
Республика Казахстан, г. Алматы

Введение

Глобальный экономический кризис, активизация интеграционных процессов, расширение рынков, конкуренции, границ инновационного пространства, усиление международных позиций региональных союзов создают новые условия для экономического сотрудничества. Определяющее значение для участия страны в международном разделении труда имеет провозглашенный Казахстаном стратегический курс на форсированную индустриализацию и инновационное развитие. В этих условиях важно правильно оценить факторы формирования внешнеэкономической политики и выбрать направления и формат международного экономического взаимодействия.

Факторы формирования внешнеэкономической политики

На современном этапе успешность внешнеэкономической политики государства в значительной степени определяется уровнем развития внешних связей с различными государствами и типом участия в международном разделении труда. Политика внешнеэкономического сотрудничества Казахстана формируется под влиянием ряда факторов, определяющих стратегию и направления развития внешних связей в современных условиях. Глобальные факторы — мировое сообщество и мировая экономика в настоящее

время находятся в состоянии трансформации политических и социально-экономических отношений. Политическая трансформация обусловлена окончанием «холодной войны» и распадом биполярной системы международных отношений. С распадом советского блока международные отношения формируются в русле многополярного взаимодействия. Трансформация мировой экономики является следствием технологических «вызовов» и глобального кризиса как результата несоответствия механизмов и институтов экономического развития новым экономическим технологиям. Новая система международных отношений формируется под влиянием группы развитых стран во главе с США; политически и экономически активизировавшихся стран БРИК и страны Латинской Америки; стран, обладающих ресурсным превосходством и собственной спецификой политического устройства — страны ОПЕК; экономически несостоявшихся государств. Следствием сложившегося мирового порядка стал рост влияния группы развивающихся стран, в числе которых Россия и Китай, и региональных экономических группировок, союзов, в частности, на процесс мирового экономического развития и системы глобального управления; пересмотр принципов рыночного регулирования экономики в условиях глобального экономического кризиса; расширение границ государственного вмешательства в рыночные механизмы.

Обсуждение

Тенденции международного сотрудничества

Одним из главных уроков глобального кризиса стало укрепление международного и регионального экономического сотрудничества, открытие новых рынков, что проявляется в следующих тенденциях: экономический рост группы стран развивающегося мира и темпы преодоления последствий кризиса вполне обоснованно стали факторами расширения влияния этих государств на решение проблем глобальной экономики и основной причиной расширения формата G8 до G20. Правительство РК планомерно реализует курс на расширение внешнеэкономического сотрудничества. Стратегический план

развития РК до 2020 г. стал вторым этапом реализации Стратегии-2030. В числе важнейших стратегических задач Казахстана на ближайшее десятилетие расширение внешних связей и повышение эффективности государственного управления. Таким образом, расширение внешних связей Казахстана, в соответствии с глобальными тенденциями, должно осуществляться в сторону укрепления экономического сотрудничества в рамках существующих региональных интеграционных группировок и международных союзов с перспективой создания общего евразийского пространства.

Стратегия расширения экономического сотрудничества

В Казахстане основными перспективными направлениями стратегического экономического партнерства являются, на наш взгляд, сотрудничество в условиях региональных международных союзов и интеграция в мировые рынки. Первое направление связано с расширением двустороннего экономического сотрудничества и сотрудничества в формате международных организаций. Второе с участием в международном разделении труда, углублением сотрудничества в рамках уже освоенных мировых и региональных рынков и открытием новых экономических рынков. Что касается первого направления, то оно в основном характеризуется расширением географической структуры экспорта.

Во-первых, развиваются многосторонние отношения в сфере торгово-экономического взаимодействия. В географической структуре товарооборота в 2012 г. сохраняется преобладание европейских стран 45,3 %, в частности стран Европейского монетарного союза 34,6 %. За Европейским регионом следуют государства СНГ 24,2 % и страны Азии 23,6 %. В разрезе отдельных стран в четверку основных торговых партнеров входят РФ 18,2 % товарооборота, Китай 14,6 %, Италия 11,5 % и Франция 7,0 %. Доля государств Таможенного союза в общем товарообороте Казахстана в 2012 г. составила 18,8 %.

Во-вторых, республика становится активным субъектом международных отношений и участвует в принятии решений, формирующих региональную

и глобальную экономическую ситуацию. Казахстан является активным участником ОДКБ и ШОС, инициатором СВМДА. Республика находится в центре евразийских интеграционных процессов, связанных с созданием Таможенного союза и единого экономического пространства ЕврАзЭС, продолжает курс на усиление интеграции со всеми странами СНГ и, в частности, со странами Центральной Азии.

В-третьих, участие в международных политических и экономических союзах расширяет и возможности участия Казахстана в формировании «скоординированных правил экономического поведения» без формирования наднациональных органов в экономических границах общего евразийского экономического пространства, например, со странами ЕС, а также АТЭС.

Второе направление расширения экономического партнерства Казахстана связано с расширением экономических границ, определением перспектив международной экономической специализации и участия республики в международном разделении труда. В этом направлении предстоит решить ряд задач, связанных с вопросами освоения новых перспективных мировых рынков, наряду с финансовым и рынком нефти и газа. Данное направление экономического партнерства недостаточно, по нашему мнению, отражено в стратегических экономических документах. В условиях посткризисного экономического развития и трансформации экономических отношений в сторону инновационного развития, интеграция в мировые рынки и участие страны в освоении новых перспективных рынков должны стать основными стратегическими задачами экономической политики государства. Следовательно, предстоит дать государственную оценку масштабам интеграции в мировые рынки и обеспечить государственную поддержку участникам, осваивающим новый инновационный рынок.

Казахстан сегодня является активным участником мирового рынка энергоносителей, определяющего как экспортную, так и в целом экономическую политику государства в течение последнего десятилетия. В товарной структуре экспорта РК минеральные продукты составляют 76,8 %,

нефти и газовому конденсату принадлежит 63,1 % общего объема экспортируемых республикой товаров. На рынке энергоресурсов Казахстану необходимо активизировать политику повышения энергоэффективности в рамках совместных с Россией проектов модернизации ЕЭП. И для Казахстана, и для России топливно-энергетический комплекс является основным источником создания инновационной экономики и модернизации других отраслевых комплексов.

В ближайший экономический период будет усиливаться тенденция перетока капитала в новые регионы, что открывает новые возможности для совместного развития финансового рынка и создания финансового центра ЕЭП. Эта задача остается актуальной как для России, так и для Казахстана, озвучивших идею создания международного финансового центра в РФ и регионального центра исламского банкинга в СНГ и ЦА. Товарная структура импорта отражает существующую потребность республики в потребительских товарах 22,7 %, товарах промежуточного промышленного потребления 40,9% и инвестиционных товарах 35,2 %. Программа форсированной индустриализации, направленная на перестройку отраслевой структуры экономики РК, должна изменить сложившуюся ситуацию, прежде всего, на продовольственном рынке, где основным экспортным продуктом остается зерно.

Согласно оценке основных секторов мирового рынка продовольствия, уровень государственного регулирования в секторах генетически модифицированных и органических продуктов выше, чем в традиционном секторе. Казахстан обладает определенными преимуществами в развитии сектора органических продуктов для европейского рынка. Важной тенденцией развития новых секторов рынка продовольствия для РК становится экологическая безопасность и предпочтения собственных потребителей и основных торговых партнеров в использовании той или иной группы продовольственных товаров. Мировой рынок новых технологий представлен в настоящее время несколькими ключевыми направлениями. Принято считать, что в мире существует примерно 50 главных макротехнологий,

из них примерно по 12-ти передовые позиции занимал Советский Союз. В числе ключевых направлений мирового рынка инноваций рассматриваются также исследования в области создания новых источников энергии и энергосбережения и защиты природы и экологической безопасности. Современное участие Казахстана на рынке передовых технологий предполагает пока лишь использование зарубежных достижений, однако существует потенциал для развития и внедрения технологий по ряду ключевых направлений, связанных с применением атомной энергии, проведением космических исследований. Следует расширить участие Казахстана в геоэкономических проектах, связанных с разработкой и применением «зеленых» технологий в различных отраслях производства, связанных с освоением природных ресурсов на пространстве ЕЭП и ЦА — энергоресурсы, водные и ресурсы АПК.

Заключение и выводы

Таким образом, формирование внешнеэкономической политики осуществляется под влиянием глобальных экономических тенденций, характера международного экономического сотрудничества и существующей стратегии экономического развития. Эти факторы следует учитывать при определении направлений, форм и целей экономического сотрудничества. Для Казахстана основные направления внешнеэкономической политики связаны с расширением географической структуры внешней торговли в составе региональных международных союзов, в частности, ЕврАзЭС, СНГ, ЕЭП и ШОС, и расширением экономических границ путем последовательной интеграции в мировые рынки. Причем второе направление должно стать приоритетным в стратегических планах по созданию казахстанской модели инновационной экономики.

Казахстану предстоит расширить пространство экономического партнерства, чтобы соответствовать критериям инновационной экономики и включиться в глобальные и региональные технологические потоки, а также определить свое место в структуре международного разделения труда, отходя

от сырьевой направленности экспорта, ориентированного на потребности мирового энергетического рынка.

Список литературы:

1. Абенов Е.М. Внешнеполитические интересы РК уроки и перспективы. Саясат 1995 г — № 6 — с. 54—59.
2. Внешняя политика Казахстана МИД РК. Алматы-Москва 1995 г
3. Послание Президента страны народу Казахстана. Алматы 1997 г
4. Назарбаев Н.А. Казахстан-2030 г Прозцветание благосостояние всех казахстанцев.
5. Назарбаев Н.А. на пороге XXI века Алматы.
6. Назарбаев Н.А. новый Казахстан в новом мире. Послание Президента страны народу Казахстана. Астана 2007 г.
7. Назарбаев Н.А Казахстанский путь Алматы, 2006 г
8. Становление и развитие социально-экономических, безопасности личности общества и государство в современном Казахстане.
9. Суверенный Казахстан в глобальном мире Ашимбаев М. Мегаполис 2004 13 мая (№ 19).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аносов Алексей Андреевич

*студент 3 курса учетно-финансового факультета СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: alexey@inbox.ru*

Углицких Ольга Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело» СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В статье отмечается, что современное состояние российского рынка ценных бумаг в недостаточной степени отвечает актуальным задачам активизации инвестиционных процессов в РФ. Поэтому возникает необходимость совершенствования регулирования данного рынка. Проанализированы процессы реформирования государственного регулирования рынка ценных бумаг в РФ. Поскольку наиболее значимым событием в данной сфере можно считать создание в 2013 г мегарегулятора финансового рынка на базе Банка России, определены его положительные и отрицательные стороны, сделаны предположения о дальнейших перспективах регулятивного воздействия данного органа на рынок ценных бумаг.

Ключевые тенденции развития современных экономических систем различных стран выдвигают на первый план необходимость переосмысления принципов их регулирования. В первую очередь, данные аспекты актуальны для финансовых систем, поскольку диспропорции и кризисные ситуации в финансовой сфере способны стать мощнейшим дестабилизирующим фактором для экономики любой страны.

В полной мере подобная проблематика затрагивает и экономическую систему Российской Федерации. В частности, повышение эффективности регулирования финансовых рынков на протяжении нескольких последних лет рассматривается как необходимое условие институциональных преобразований в российской экономике, связанных с ростом ее конкурентоспособности

(об этом идет речь в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года).

Тем не менее исторические аспекты развития процессов регулирования российского финансового рынка (в частности, его сегмента — рынка ценных бумаг) демонстрируют невысокую их роль в активизации инвестиционных процессов, необходимых для формирования конкурентоспособной экономики России. В общем плане результативность функционирования рынка ценных бумаг любого государства измеряется тем объемом инвестиционных потоков, который поступил в реальный сектор экономики с помощью механизмов данного рынка.

Если переложить этот тезис на российскую действительность, результат представляется весьма неутешительным.

Результативности процессов регулирования рынка ценных бумаг, безусловно, не способствовало и то, что состав и структура государственных органов регулирования фондового рынка на протяжении практически всего постсоветского периода экономических трансформаций оставались весьма сложными, функционально разноплановыми и противоречивыми. Это объясняется как наличием изначально смешанной (банковской и небанковской) концепции регулирования, так и специфическими российскими факторами:

- стремительностью и турбулентностью процессов приватизации, когда на первых этапах становления рынка происходило активное вмешательство приватизационных органов (Госкомимущества) в регулирование рынка ценных бумаг;
- большой территориальной протяженностью страны и нестабильностью российских властных структур.

Кроме того, на формирование состава и структуры органов государственного регулирования рынка ценных бумаг в России в разное время существенное влияние оказали различные общемировые процессы развития систем регулирования финансовых рынков и непосредственно рынков ценных бумаг. С одной стороны, существует ярко выраженная тенденция создания

в разных странах самостоятельных ведомств или комиссий по ценным бумагам, регулирующих исключительно рынки ценных бумаг и приобретающих все более значительный правовой статус. Такая система, например, сложилась в Великобритании и Японии, где при сохранении за государством контрольных функций основной объем полномочий передается саморегулирующим организациям (объединениям профессиональных участников РЦБ). С другой стороны, наблюдаются направленность на формирование многофункционального единого органа (мегарегулятора финансового рынка), наделенного широким диапазоном полномочий, характерных для различных регулирующих органов. Кроме того, для маломасштабных рынков ценных бумаг, не играющих значительной роли в инвестиционных процессах, в некоторых зарубежных странах применяется прямое правительственное регулирование.

В общем плане за период функционирования российского рынка ценных бумаг с начала 1990-х гг. состав и структура органов государственного регулирования существенно и масштабно изменялись трижды.

Первый раз — в результате упорядочения отношений в сфере регулирования рынка ценных бумаг на начальном этапе экономических трансформаций в середине 1990-х гг. Тогда был принят Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», введивший в правовой оборот термин «орган исполнительной власти в сфере рынка ценных бумаг». В июле 1996 г. статус подобного органа был присвоен вновь созданному специальному регулятору рынка ценных бумаг — Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг.

Второй раз глобальное изменение состава и структуры органов государственного регулирования произошло в связи с административной реформой федеральных органов исполнительной власти, проведенной в марте 2004 г., целью которой было систематизировать, упорядочить структуру, иерархическую подчиненность органов государственного регулирования (появились четко очерченные типы: министерства, ведомства, агентства),

а также исключить совмещение нормотворческих и нормоприменительных функций.

Третье значимое изменение в области государственного регулирования рынка ценных бумаг и состава государственных регуляторов произошло в сентябре 2013 г. Результатом преобразования стало упразднение Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) России и передача ее полномочий новому мегарегулятору финансового рынка — Центральному банку РФ. Одной из ключевых предпосылок ликвидации ФСФР стал факт успешного осуществления Банком России пруденциального надзора за банковским сектором, чего нельзя сказать о контроле ФСФР РФ за финансовым рынком и сектором рынка ценных бумаг в частности. Однако в соответствии с решением Совета директоров Банка России с 3 марта 2014 г. функции и права, относящиеся к компетенции Службы Банка России по финансовым рынкам, были переданы созданным структурным подразделениям Банка России, каждое из которых выполняет определенные задачи. К числу подразделений осуществляющих контроль и надзор за процессом функционирования РЦБ и регулирование деятельности его участников можно отнести: департамент допуска на финансовый рынок, департамент операций на финансовых рынках, департамент развития финансовых рынков, департамент рынка ценных бумаг и товарного рынка.

Можно сделать вывод о том, что структура самого Банка России как мегарегулятора финансового рынка претерпела существенные изменения. Тем не менее неизменными остались следующие его обязанности макроэкономического значения:

- проведение анализа состояния и перспектив развития финансовых рынков;
- формирование конкурентной среды на финансовом рынке Российской Федерации;

- обеспечение контроля за соблюдением требований законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком.

На основе приведенных аргументов можно заключить, что российская система государственного регулирования РЦБ в составе финансового рынка приобрела упорядоченную и рациональную (эффективную) структуру. Во-первых, разделение полномочий между отдельными департаментами позволяет увеличивать степень контроля над РЦБ. Во-вторых, сосредоточение всех департаментов в составе единого органа управления надзором и подотчетность ему исключает возможность правонарушения со стороны самих органов контроля и обеспечивает координацию их действий.

Список литературы:

1. Белов В.А. Общие положения о рынке ценных бумагах: некоторые юридические заблуждения // Законодательство, 2013 г., № 2.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 г. М. Банк России, 2014.
3. Официальный сайт Банка России: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/>
4. Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс]: утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА В РОССИИ

Базина Анна Сергеевна

*студент 4 курса, Учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: vendana-y@yandex.ru*

Баишкатова Татьяна Александровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,
РФ, г. Ставрополь*

Социальный аудит — новое явление в современных общественных науках и социальной практике мирового рыночного хозяйства. Цель социального аудита — получение объективной информации о характере социально-экономических отношений в заданной области исследований (оценка способности организации разрешить социальные проблемы, возникшие внутри неё и за ее пределами, а так же управление проблемами, оказывающими непосредственное влияние на трудовую деятельность человека).

Особенности социального аудита в России обусловлены многочисленными факторами и в первую очередь национальным менталитетом, историческими традициями, спецификой социально-экономических отношений. В мире больше нет народов, переживших столько глубоких социальных потрясений в XX веке. Одним из примеров того является социальный кризис 90-х годов. Поэтому социально-экономические отношения и методы их регулирования занимают важное место в российском обществе и играют определяющую роль в социально-экономическом развитии страны [2].

К появлению и развитию социального аудита в России привели следующие факторы:

1. В условиях современного рынка значительно возросла роль социального фактора и человеческого капитала. Это новый тип экономики определяется как «социоэкономика». Её особенностью является то, что социальный фактор

становится важнейшим условием воспроизводства человеческих ресурсов, которое имеет своей целью устойчивое и долговременное развитие.

2. Под влиянием конкуренции экономические функции предприятия все в большей степени начинают определяться функциями социальными. Основной целью устойчивого экономического развития стала не только прибыль предприятия, но и его конкурентоспособность.

3. Современной рыночной экономике свойственна возрастающая социальная ответственность государства, частного бизнеса и наемных работников.

4. Российские предприятия зачастую при выходе на международные рынки сталкиваются с требованиями соблюдения применимых норм российского и иностранного законодательства, а также ведения своей деятельности в соответствии с общепринятыми принципами социальной ответственности со стороны иностранных деловых партнеров.

5. В настоящее время конкурентоспособность зависит от эффективности использования не только производственных активов и денежных ресурсов, но и нематериальных активов компаний, качества управления нефинансовыми рисками.

Объект социального аудита на предприятии — социально-трудовые отношения в контексте разработки, принятия и реализации трех- и двухсторонних соглашений и коллективных договоров.

Предметом социального аудита на предприятии — достоверная и эффективная информация о состоянии социально-трудовой дисциплины на предприятии, поступающая со всех уровней обследования социально-трудовых отношений на предприятии через анализ существующей документации на предприятии в отношении социально-трудовых договоров, а также через опросы, мониторинг, статистические данные [1].

Этапы социального аудита на предприятии рассмотрены на рис. 1. Социальный аудит на предприятии может включать в себя аудит различных областей: аудит формирования персонала, организации и нормирования труда,

системы управления развитием персонала, экологический аудит и т. п. Только когда будут исследованы все направления деятельности организации в области социально-трудовых отношений, может быть достигнута максимальная эффективность работы предприятия.

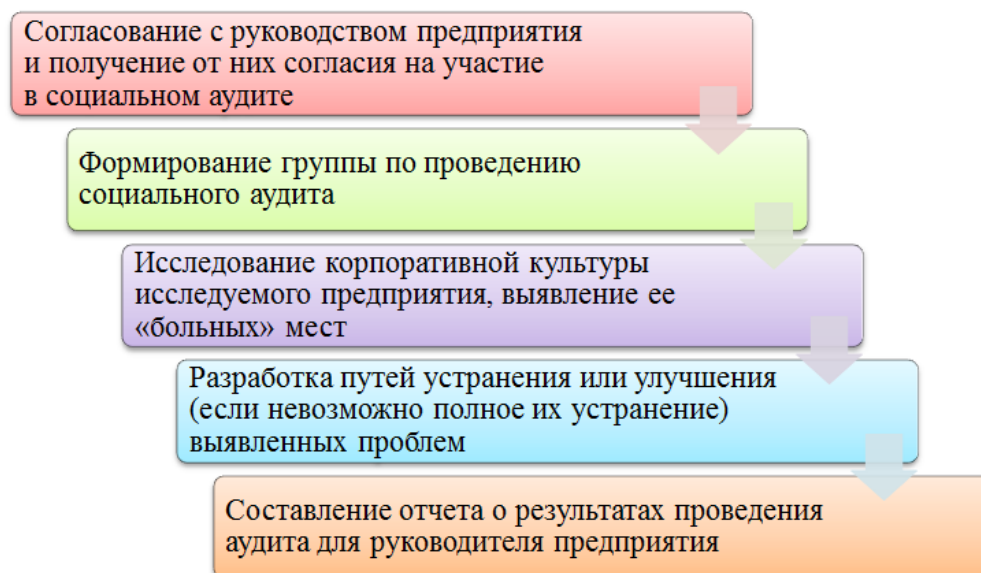


Рисунок 1. Схема социального аудита на предприятии

Проведение социального аудита позволяет предприятию:

- сократить операционные расходы;
- улучшить имидж и репутацию (на данный момент только 30 % рыночной стоимости компаний отражаются в балансе, остальное — репутация, имидж, ноу-хау, организация труда и т. д.);
- повысить продажи и лояльность потребителей;
- сократить давление со стороны проверяющих органов;
- снизить текучесть кадров (большинство потенциальных сотрудников не будут заинтересованы в работе компаний, не придерживающихся передовых стандартов корпоративного управления);
- повысить лояльность персонала и мотивацию сотрудников (система мер по мотивации персонала — это мощное оружие, которое позволяет повысить прибыльность функционирования организации);

- предоставить доступ к капиталу.

Всё это в совокупности позволит улучшить финансовые показатели предприятия.

Однако важным отличием российской модели социального аудита является её многоуровневый характер. На Западе социальный аудит в большинстве случаев проводится в рамках отдельного хозяйствующего субъекта (на микроэкономическом уровне). В России же социальный аудит носит многоуровневый характер, то есть имеет объектом обследования социально-экономические отношения на федеральном, отраслевом, региональном, местном, корпоративном уровнях [2].

Одной из важнейших черт российской модели социального аудита следует считать её строго добровольный характер. Если за рубежом социальная отчетность носит обязательный, а социальная сертификация рекомендательный характер, то в России все заинтересованные стороны по своему усмотрению решают, быть им заказчиками или не быть.

Социальный аудит в России подразумевает полную открытость результатов аудиторской проверки, что, несомненно, придаёт ей большую эффективность. Тем самым общественность и профсоюзы имеют возможность объективно судить о реальном положении дел в сфере социально-экономических отношений.

Итак, в формировании российской модели социального аудита можно отметить следующие тенденции:

1. как в России, так и за рубежом социальный аудит как инструмент регулирования социально-трудовых отношений занимает все более прочные позиции;

2. российская модель социального аудита применяется в масштабах национальной экономики, отрасли, региона и на уровне отдельного предприятия, то есть является многоуровневой. При этом каждый уровень имеет свои особенности. Особо остро проблема социального аудита стоит

в предприятиях среднего бизнеса России, так как во многих случаях эти предприятия являются градообразующими;

3. в условиях финансово-экономического кризиса всё больше выявляется потребность в аудиторском обследовании системы социально-трудовых отношений. Большое число российских предприятий даже пережив кризис могут стать неконкурентоспособными без глубокой аудиторской проверки. Этот факт делает необходимым проведение аудиторских обследований в любой период, при любом состоянии экономики. Следовательно, социальный аудит в необозримом будущем станет выступать в качестве одной из основных частей антикризисного управления.

Список литературы:

1. Галиев Г.Т. Роль социального аудита в оптимизации социально-трудовых отношений/ Г.Т. Галиев // Социально-правовые исследования 2012, № 3.
2. Кузнецова Н.В. Социальный аудит как метод диагностики социальной безопасности персонала / Н.В. Кузнецова // Известия Иркутской государственной экономической академии 2011, № 6.

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Воробьева Елена Павловна

*студент 3 курса, кафедра финансового менеджмента и банковского дела
СТГАУ,*

РФ, г. Ставрополь

E-mail: Helena992@yandex.ru

Латышева Людмила Анатольевна

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

В современных условиях регионы России повышают активность в работе с целью получения источников инвестиций. Для этого необходимо улучшить инвестиционный климат региона, что позволит создать условия для устойчивого экономического роста. Одновременно снижение инвестиционного риска позволит повысить инвестиционную привлекательность региона.

Одной из важных задач экономической политики является создание необходимых условий для развития бизнеса и инвестирования, повышение конкурентоспособности региона.

Отмечая инвестиционную привлекательность региона необходимо отметить ее основные составляющие, к которым относятся инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

«Инвестиционный потенциал представляет собой совокупность экономических, социальных, природно-географических и других факторов, которые должны быть привлекательными для инвесторов» [1, с. 15].

«Инвестиционный риск не позволяет полностью реализовать инвестиционный потенциал, из-за наличия в регионе негативных условий, не позволяющих инвесторам получить свою выгоду. Высокая организация работы исполнительной власти в регионе, отсутствие криминогенной обстановке значительно снижают степень риска» [1, с. 16].

В процессе составления инвестиционной привлекательности региона инвестиционный потенциал и инвестиционный риск оцениваются по различным факторам, указанным на рисунке 1.



Рисунок 1. Составляющие инвестиционной привлекательности региона

Согласно данным национального рейтингового агентства «Эксперт РА» в рейтинге инвестиционного потенциала регионов Российской Федерации Ставропольский край занимает 24-е место [3].

Таблица 1.

Динамика рейтинга инвестиционного потенциала и инвестиционного риска Ставропольского края по данным национального рейтингового агентства «Эксперт РА» в 2010—2013 гг.

Год	2010	2011	2012	2013
Ранг потенциала	26	23	24	24
Ранг риска	8	14	25	21

Из таблице 1 видно, что в 2013 году показатели инвестиционного риска по сравнению с 2012 годом улучшились на 4 пункта, а инвестиционный

потенциал за последние 2 года остался прежним. На протяжении нескольких лет регион имеет инвестиционный рейтинг 3В1 — «пониженный потенциал — умеренный риск» (последняя дата присвоения — 13.12.2013) [3].

Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск в совокупности формируют инвестиционный климат региона, который предопределяет инвестирование в региональную хозяйственную систему края и отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в регионе. Степень изменения инвестиционного климата в более благоприятную сторону определяется эффективностью инвестиционной политики региона, под которой понимается совокупность мер организационного и экономического воздействия органов управления, направленных на создание оптимальных условий для вложения инвестиций [5].

Ставропольский край имеет выгодное географическое положение, обладает наличием плодородной земли, природными ресурсами, наличием высоко квалифицированных кадров – земледельцев, что позволило ему стать ведущим аграрным регионом Северо-Кавказского федерального округа. В течение ряда последних лет имеет устойчивый рост в развитии продуктов животноводства, растениеводства, виноградарства, производства молока. Высокими темпами развивается фермерство, которое уже сегодня дает краю основное количество картофеля, молока, продуктов животноводства. В крае большое внимание уделяется проведению работ по мелиорации земель, что позволяет повысить урожайность продуктов растениеводства.

В аграрный сектор в настоящее время привлекаются инвесторы Германии, Италии и Франции и ряд других стран благодаря созданному благоприятному инвестиционному климату. В крае развита химическая промышленность, машиностроение, электротехническая, нефтедобывающая и стекольная. Принимаемые в промышленных предприятиях новые технологии делают их продукцию конкурентоспособной на общероссийском рынке и за рубежом.

Развитая транспортная инфраструктура позволяет уже в ближайшем будущем делать ставку на развитие логистических центров и реализацию

транзитного потенциала, что к 2020 году удвоит «грузоёмкость» региональной экономики.

Экономика края в значительной степени диверсифицирована. Это повышает ее устойчивость, что подкрепляется ресурсной базой. Ставропольская земля богата различными полезными ископаемыми: газом, нефтью, редкоземельными металлами, строительными материалами, минеральными водами. Минерально-сырьевой потенциал извлекаемых запасов и прогнозных ресурсов полезных ископаемых составляет более 40 миллиардов евро. Курорты и туризм — одна из наиболее инвестиционно-привлекательных сфер экономики края.

Для реализации всех возможностей и потенциала края на региональном уровне необходимо сформировать инвестиционную политику, в основе которой должно быть не просто стремление достичь определенного уровня инвестиций, а понимание особенностей региональных инвестиционных процессов и их разворачивание в нужном направлении. Для этих целей целесообразно представить инвестиционную политику в виде отдельных сегментов, объединяющих инструменты региональной инвестиционной политики по функциональному назначению. Данный подход существенно упрощает конструирование региональной инвестиционной политики в соответствии с особенностями субъекта РФ. Все инструменты инвестиционной политики можно сгруппировать по 4 функциональным направлениям:

1. Инструменты мотивации и побуждения инвесторов к вложению средств в производство на территории региона;
2. Инструменты информирования инвесторов о состоянии инвестиционной среды региона;
3. Инструменты развития инвестиционного потенциала, которым обладает регион;
4. Инструменты сопровождения инвестиционного проекта до момента его полного выполнения (достижения окупаемости) [5].

Направленность данных инструментов различна. Так, инструменты первых двух направлений, касающиеся формирования побудительных механизмов и информационного обеспечения инвесторов, действуют за пределами региона, поэтому они направлены на развитие и совершенствование внешних по отношению к региону факторов инвестиционной политики. Развитие инвестиционного потенциала и инвестиционное администрирование являются составными частями внутренней инвестиционной среды региона, их действие ограничивается его территорией, поэтому они выступают направлениями развития внутренней подсистемы инвестиционной политики.

Только при реализации всех выше указанных направлений инвестиционной политики региона можно достичь благоприятного инвестиционного климата в Ставропольском крае, к чему и надо стремиться.

Список литературы:

1. Антонова Н.Е. Государственная поддержка инвесторов как фактор инвестиционной привлекательности субъекта Федерации. // Региональная экономика. — 2013. — № 32. — С. 14—21.
2. Вавулин Д.А. Инвестиционный климат Ставропольского края. // Финансы и кредит. — 2012. — № 2. — С. 2—7.
3. Инвестиционный рейтинг регионов Российской Федерации. [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://raexpert.ru/ratings/> (дата обращения: 10.05.2014).
4. Инвестиционный меморандум Ставропольского края на 2013 – 2014 годы. [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: http://www.stavkomarchiv.ru/userfiles/file/investicionnyy_memorandum.pdf (дата обращения: 12.05.2014).
5. Мордвинцев А.И. Анализ совершенствования инвестиционного регионального климата. // Региональная экономика. — 2014. — № 8. — С. 44—53.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ

Голокозова Ирина Романовна
студент 3 курса УФФ, СтГАУ,
РФ, г. Старополь
E-mail: raes93-solnce@mail.ru

Латышева Людмила Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь

В связи с продолжающейся экономической нестабильностью Российской Федерации большинство ведущих экономистов связывают будущее нашей страны с привлечением в широких масштабах в российскую экономику иностранных инвестиций, которые позволят создать в России цивилизованное общество с высоким уровнем жизни населения. Но сложно представить, что лишь с помощью одних иностранных инвестиций можно осуществить подъем российской экономики. Однако, с другой стороны, иностранные инвестиции могут послужить стимулом развития и роста отечественных инвестиций.

Приток иностранных инвестиций на сегодняшнем этапе развития российской экономики жизненно необходим. Так как он обеспечивает доступ к финансовым ресурсам, новым технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам, а также способствуют поднятию отечественной экономики и повышению ее конкурентоспособности. Такой огромной значимостью иностранных капиталовложений и объясняется актуальность выбранной мной темой.

В этой связи, одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в Российской Федерации является создание благоприятного климата и условий для привлечения иностранных капиталовложений.

Законодательной основой регулирования иностранных инвестиций в России являются Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 106-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и ряд других законов

и правовых актов, в том числе и международных договоров в области иностранного инвестирования [6].

По данным Международной организации кредиторов (World Organization of Creditors, WOC) основными странами-инвесторами в российскую экономику по итогам 2013 года стали Германия, Нидерланды, Франция, Австрия, Великобритания, США и Франция. Их доля в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составила около 80 %, в том числе на долю прямых инвестиций пришлось порядка 78 % [2].

Иностранные капиталовложения первостепенно направляются в добывающие отрасли промышленности, на долю которых в среднем пришлось больше 22 %, следующим приоритетным направлением являются торговля и общественное питание (20 %), транспорт и связь (12 %), а также недвижимость (9 %) и финансовый сектор (6 %) (см. рис. 1) [5].



Рисунок 1. Наиболее привлекательные для иностранных инвесторов сферы в 2013 г., в млн. долл.

Несмотря на наличие крупных стран-инвесторов динамика привлечения иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в последние годы остается весьма нестабильной. До 2007 г. наблюдалось увеличение притока иностранных инвестиций в экономику нашей страны, так в 2007 г. было инвестировано 120,9 млрд. долларов. Но, начиная с 2008 года ситуация в корне изменилась, и последовал резкий спад притока иностранных инвестиций, что привело к снижению объема. Так в 2008 г. объем иностранных инвестиций составил 103,8 млрд. долларов, что на 14,2 % меньше по сравнению с 2007 г. Однако, в последующие годы снова произошло увеличение объема привлеченных иностранных капиталовложений. Так в 2010—2011 гг. объем иностранных инвестиций увеличился на 132,7 % по отношению к 2009 г., а в 2013 г. вырос на 10,1 % по сравнению с предыдущим годом и составил 170,2 млрд. долларов (см. табл. 1) [5].

Таблица 1.

Поступление иностранных инвестиций в Россию

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в млн. долларов США	29699	40509	53651	55109	120941	103769	81927	114746	190643	154570	170200

Несмотря на то, что инвестиционная привлекательность нашей страны за последние несколько лет заметно улучшилась, Россия все таки продолжает отставать по привлечению инвестиций от других стран [3].

Основной причиной такого отставания России от развитых стран является несовершенство законодательной базы и правоприменительной практики. Согласно рейтингу Всемирного экономического форума (ВЭФ), в который входят 125 стран, в 2013 г. Россия занимала 110-е место по независимости судебной системы и 114-е — по объективности принимаемых чиновниками решений [1].

Следующей причиной снижения инвестиционной привлекательности является коррупция. По этому показателю наша страна находится

на 133-м месте из 174 возможных по данным организации Transparency International, ежегодно оценивающий уровень коррупции в различных странах [3]. В виду этого можно предположить, что рост иностранных инвестиций будет сдерживаться до тех пор, пока большая часть руководителей зарубежных компаний будет считать, что в России вести честный и легальный бизнес очень трудно, не отходя от принятых этических и правовых мировых стандартов.

Немаловажным фактором хорошего инвестиционного климата является такой показатель как благоприятные условия для ведения бизнеса. По оценкам Всемирного Банка и Международной Финансовой Корпорации России по этому показателю отводится 112 место из 185 [4].

Еще одной существенной причиной сдерживающей инвестиционную активность иностранных инвесторов являются административные барьеры, которые в значительной степени увеличивают издержки ведения бизнеса. Так бюрократическое оформление необходимых разрешений, лицензий, заключений, виз и других документов занимает большое количество времени и денежных средств, что существенно осложняет хозяйственную деятельность и увеличивает сроки реализации инвестиционных проектов. Поэтому для решения данной проблемы необходимо разработать действенный и эффективный механизм по упрощению процедур регистрации иностранных и смешанных фирм.

Таким образом, для улучшения российского инвестиционного климата и преодоления существующих барьеров на пути притока иностранных инвестиций в первую очередь необходимо развивать производство и малый бизнес. А также всячески поощрять существующие производственные предприятия для дальнейшего их роста и стимула развития. Кроме этого, требуется осуществить эффективную реализацию экономических и административных реформ, борьбу с коррупцией, а также заняться усовершенствованием законодательной базы и правоприменительной практики. Итак,

повышение имиджа России за рубежом, позволят ей встать на путь устойчивого экономического роста и занять достойное место на мировом рынке.

Список литературы:

1. Официальный сайт Всемирного Экономического Форума. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// www.weforum.org](http://www.weforum.org) (дата обращения 04.05.2014).
2. Официальный сайт Международной организации кредиторов World Organization of Creditors, WOC. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://woc-org.com> (дата обращения 03.05.2014).
3. Официальный сайт организации мирового гражданского общества, возглавляющей борьбу с коррупцией Transparency International. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.transparency.org> (дата обращения 13.05.2014).
4. Официальный сайт оценки бизнес регулирования Doing business. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) (дата обращения 28.04.2014).
5. Официальный сайт службы государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 29.04.2014).
6. Федеральным закон Российской Федерации от 9.07.1999 г. № 106-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Голокозова Ирина Романовна
студент 3 курса УФФ, СтГАУ,
РФ, г. Старополь
E-mail: raes93-solnce@mail.ru

Углицких Ольга Николаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, УФФ, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь

В последние годы рынок потребительского кредитования в России развивался ускоренными темпами. Потребительский кредит получил большое доверие и широкое распространение среди населения РФ, так как представляет собой одну из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования.

Потребительские кредиты позволяют гражданам решать насущные вопросы, которые связаны с потребностью в товарах (услугах) и нехваткой денежных средств [2]. Взять деньги под проценты сегодня можно не только в банках. Сегодня существует большое количество альтернативных источников кредитования, но банковский сектор все же остается основным кредитором населения. Так что же ждет рынок потребительских кредитов в 2014 году и какие проблемы возникают вследствие его бурного развития в посткризисный период?

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» рынок потребительского кредитования за последний три года начал снижаться. Об этом свидетельствуют данные представленные на рис. 1 [3].

Такая ситуация прежде всего связана с отсутствием в деятельности российских банков должной системы контроля за потребительской кредитной историей, которая в других странах Запада работает с большим успехом. Отсюда на рынке потребительского кредитования в России возникает множество проблем.

Первой проблемой является невозвращение кредита банку. Главной причиной невозвращения кредитных средств является низкий уровень правовой и экономической грамотности населения.

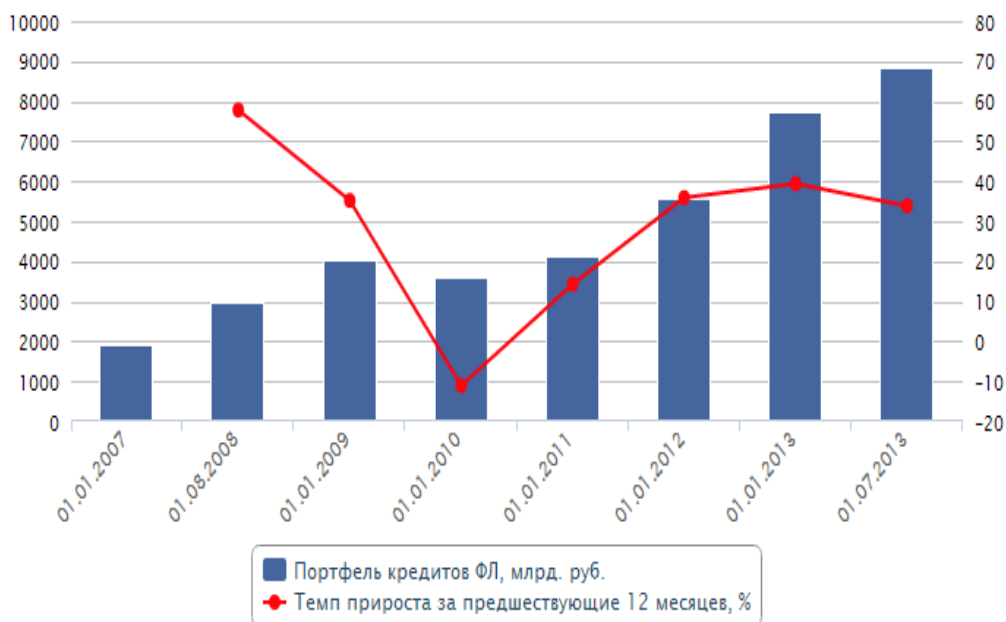


Рисунок 1. Темпы розничного кредитования за 2007—2013 гг.

К примеру, чтобы получить экспресс-кредит, допустим, под 11 % годовых плюс скрытые дополнительные платежи (в результате получается почти 50 % по кредиту, взятому на год), гораздо выгоднее обратиться в банк, который предлагает 20 % годовых, при всем этом дополнительных выплат он не требует. Но, как показывает практика, клиент выберет кредит с более низкими процентными ставками, тем самым воспользуется невыгодным предложением [4].

Также невозвращение кредита зачастую связано с недооценкой клиентов своих финансовых возможностей, что приводит к увеличению просроченной задолженности. По официальной статистике доля проблемных кредитов в портфелях банков в среднем составляет 3—4 %. Среди прочих причин роста просроченной задолженности чаще других упоминается возрастание числа займов с признаками мошенничества. По прогнозам специалистов в 2014 году

сумма таких кредитов может превысить 500 млрд. рублей. Для сравнения, в начале 2008 года аналогичный показатель составлял всего 20 млрд.

Второй проблемой является очень высокие процентные ставки по потребительскому кредиту. Так если сравнивать процентные ставки по потребительским кредитам, например в США, то взять кредит там гораздо выгодней, чем в нашей стране (см. таблица 1) [3].

Таблица 1.

Среднегодовые ставки по кредитам в России и США за 2010—2013 гг.

Год	2010	2011	2012	2013
Россия	10,82	8,5	8,9	8,9
США	3,25	4,4	4,0	3,6

По мнению большинства аналитиков банковского рынка, высокие проценты по кредиту обусловлены быстрыми темпами инфляции в нашей стране. На сегодняшний день по официальным данным уровень инфляции в России находится в рамках 7—10 % в год, тогда как в США в среднем он равен 1—3 % (см. таблица 2) [4].

Таблица 2.

Темпы прироста инфляции за 2011—2013 гг.

Год	2011	2012	2013
США	3,2	2,1	1,5
Россия	6,1	6,6	6,5

Существует инфляция спроса и инфляция предложения. Естественная для любой экономике инфляция предложения связана с ростом благосостояния населения и общего экономического развития страны. ВВП (внутренний валовой продукт) — один из самых ярких показателей роста экономики. Но помимо инфляции спроса, есть еще инфляция предложения. Именно ее показатели в нашей стране портят всю картину, так как инфляция предложения тесно связана с изношенностью основных фондов предприятий.

На сегодняшний день у нас в стране в целом очень высокая степень изношенности основных промышленных фондов — металлургии, легкой

промышленности, нефтегазовой отрасли и аграрного сектора. Устаревшее оборудование требует затратного обслуживания, которое ведет к повышению цен на продукцию этого сектора, что в свою очередь ведет к росту цен на все остальные товары, продукты и услуги в стране [1].

Связь между инфляцией и ставками по кредиту объясняется тем, что ни один банк не может выдавать займы под процентную ставку, которая ниже уровня инфляции в стране, иначе банк начнет работать себе в убыток. Поэтому, чтобы не обанкротиться и получить прибыль, кредитные организации стараются установить процентную ставку несколько выше, чем уровень официальной инфляции.

Еще одной причиной высоких ставок по кредитам является тот факт, что в РФ широко распространены кредиты с фиксированной процентной ставкой, в которую помимо будущей инфляции закладываются убытки от непредвиденных глобальных экономических изменений, влияющих на мировой рынок кредитования. К примеру в США кредиты выдаются с плавающей процентной ставкой, которая зависит от определенного международного рыночного показателя. Плавающая ставка позволяет снизить для банков возможные кредитные риски, связанные с изменениями на мировом финансовом рынке [2].

Слабая конкуренция также является причиной высоких ставок по кредитам в нашей стране. Олигополия банковского сектора, позволяет банкам брать с заемщиков чрезмерно много.

Доля 20 крупнейших российских банков в совокупных активах банковской системы составляет ровно две трети, из которых 50 % приходится на шесть крупнейших банков, контролируемых государством, — Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ24, Банк Москвы. На рынке корпоративных кредитов доля пятерки крупнейших госбанков еще выше: около 58 %, из которых более трети приходится на сбербанк [1].

И в заключении хотелось бы отметить, что, несмотря на то, что потребительский кредит является одной из наиболее удобных форм

кредитования населения для приобретения различных товаров и услуг, однако на сегодняшний момент на рынке потребительского кредитования существует достаточно большое количество различных проблем. Но перспективы для дальнейшего развития потребительского кредитования в России все таки есть, при условии устранения всех проблем и совершенствования кредитной системы в целом.

Список литературы:

1. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях.// Банковское дело. — 2013. — № 39. — с. 27—30.
2. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития//Финансы и кредит. 2013. № 21.
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[http:// www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) (дата обращения 11.05.2014).
4. Федеральная служба государственной статистики. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:/ <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.05.2014).

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ НАРКОТИКОВ

Гуляев Денис Александрович

*студент 2 курса, кафедры экономической теории НИУ ВШЭ-Пермь,
РФ, г. Пермь
E-mail: guden1994@mail.ru*

Мещерский Вячеслав Максимович

*студент 2 курса, кафедры экономической теории НИУ ВШЭ-Пермь,
РФ, г. Пермь
E-mail: oootaxm@mail.ru*

Васильева Анастасия Степановна

*научный руководитель, преподаватель кафедры экономической теории
НИУ ВШЭ-Пермь,
РФ, г. Пермь*

В настоящее время наркотические вещества представляют серьезную опасность для общества. По оценке ООН, в мире 250 млн. человек употребляют нелегальные наркотики, а значит почти каждый 30-й человек на планете — наркоман. Учитывая высокую смертность самих наркоманов (многие не доживают даже до 30 лет), количество преступлений, связанных с употреблением и незаконным оборотом наркотиков, а также проникновение наркомафии во все сферы общественной жизни, можно утверждать, что борьба с наркотиками является первоочередной задачей для любого государства.

Существует множество способов борьбы с наркотиками, большинство из которых сводится к применению силовых методов. Однако по оценкам многих экспертов, подобная практика не приводит к желательным результатам. Несмотря на все усилия, количество наркоманов и оборот наркотиков не уменьшается, а продолжает расти. Потребление опиум-содержащих веществ в мире возросло с 1998 по 2008 г. на 35 %, кокаина — на 27 % и марихуаны — на 8,5 % [6]. «Всемирная война с наркоторговлей проиграна», — прямо говорится в докладе ООН.

Именно поэтому в последнее время все чаще обсуждаются другие возможные методы борьбы с потреблением наркотиками. Одним из таких

способов является легализация наркотических средств. Действуя таким образом, государство не только сократит количество наркоманов и влияние наркомафии, но и сможет получать дополнительный доход от налоговых поступлений с продажи наркотических средств.

В настоящее время легализацию наркотиков практикуют несколько стран, в числе которых можно назвать Австралию, Аргентину, Бельгию, Великобританию, Германию, Испанию, Канаду, Люксембург, Мексику, Нидерланды, Португалию, США, Чехию, Швейцарию и Ямайку. В большинстве из них разрешены легкие наркотики, например, марихуана и конопля, но в основном для употребления в медицинских целях.

Легализация наркотиков заключается не только в полном разрешении торговли и потребления наркотиков, но и их поддержке со стороны государства, которое будет иметь право на обложение этого рода деятельности высокими налогами. По мнению известного американского экономиста Гэри Беккера, такой метод решения данной проблемы способен уменьшить затраты на борьбу с наркоманией и снизить вред для всего общества в целом. Беккер, а также другие американские экономисты Кевин Мерфи и Стэнфорд Гроссман рассматривали эффективность проводимых силовых методов борьбы с наркоманией. Они считали, что такие действия приведут лишь к небольшому снижению потребления, и то в долгосрочном периоде. Силовые методы, в первую очередь, направлены на повышение издержек наркоторговцев, которые вынуждены повышать цену вследствие возрастающих рисков. Экономисты утверждали, что такое воздействие на данную сферу не является результативным, так как спрос на наркотики не эластичен, потому что люди, страдающие наркоманией, даже в случае сильного роста цен будут покупать и потреблять наркотики [8]. Таким образом, потребление наркотиков не будет сокращаться при увеличении цен.

Первым очевидным преимуществом легализации наркотических средств является то, что стоимость ее реализации намного ниже, чем стоимость борьбы силовыми методами. Только в США в 2013 году было выделено 26 млрд. долл.

К тому же, легальное распространение наркотиков способствует установлению контроля над наркоманами. Расширяется возможность наблюдения за людьми, употребляющими наркотики, что позволит врачам давать консультации и проводить обследования зависимых пациентов. А это, в свою очередь, приведет к сокращению числа передозировок и уменьшению показателей смертности. Также легализация послужит поводом для сокращения числа преступлений, связанных с наркоторговлей. Перестав быть запрещенными, наркотики перестанут быть причиной для преступной деятельности, приводившей к многочисленным арестам людей.

Следует добавить, что благодаря государственному контролю станет возможным установление налогов на оборот наркотиков, появится приток дополнительных доходов в бюджет. Эти денежные средства можно направить на осуществление социальных программ государства. Однако необходимо точно определить, как введение налогов повлияет на потребление наркотиков.

Рассмотрим, как эластичность спроса и предложения влияет на объем продаж на рынке после введения косвенного (акцизного) налога и величину налоговых поступлений. Спрос на наркотики зависит, в первую очередь, от степени зависимости наркомана. Например, спрос на слабодействующие или легкие наркотики будет мало отличаться от спроса на алкоголь или табак, то есть потребитель все-таки будет выбирать, стоит ли ему приобретать товар по какой-либо цене или нет. Спрос на тяжелые наркотики имеет другой вид, так как они вызывают сильную зависимость. Такой спрос будет абсолютно неэластичным, так как наркозависимый будет пытаться всеми способами достать наркотики вне зависимости от их стоимости. Кривая рыночного спроса может быть получена путем сложения всех индивидуальных кривых. Так как индивидуальные кривые спроса сильно отличаются по эластичности (от абсолютно неэластичного спроса наркозависимого до абсолютно эластичного спроса «новичков» на рынке), кривая рыночного спроса будет состоять из множества кривых, плавно меняющих свой наклон.

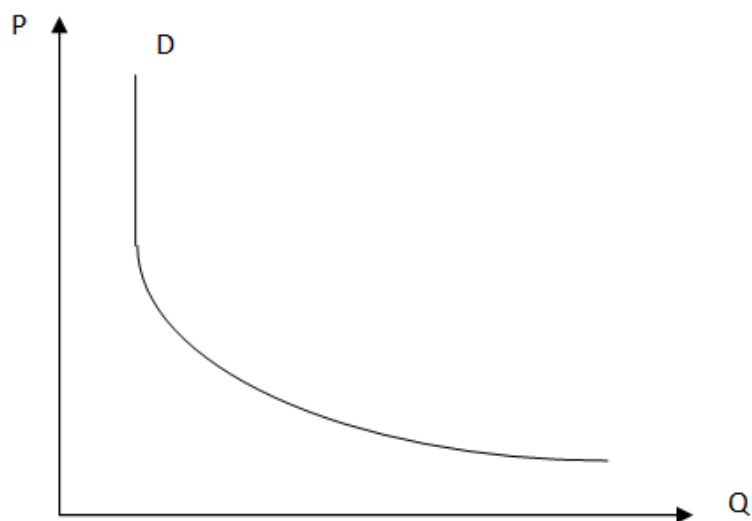


Рисунок 1. График кривой рыночного спроса на наркотические вещества

Рассмотрим, какие будут изменения на рынке в зависимости от эластичности предложения при одинаковой величине акцизного налога t (для простоты изображения представим рыночный спрос в линейном виде).

1. Если эластичность предложения является единичной, то потребители, при введении налога, будут снижать потребление с Q_1 до Q_2 . При этом налоговое бремя будет в большей степени ложиться на потребителя, которому придется покупать товар по повышенной цене.

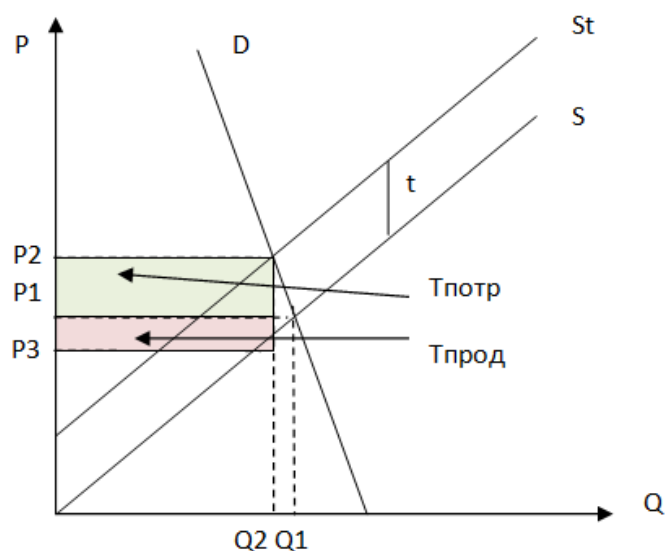


Рисунок 2. График рынка наркотических веществ при единичной эластичности предложения

2. Если предложение наркотиков эластично, то потребители снизят потребление в большей степени, чем в случае единичной эластичности. Величина налоговых поступлений так же снизится, и большая их часть также накладывается на потребителя.

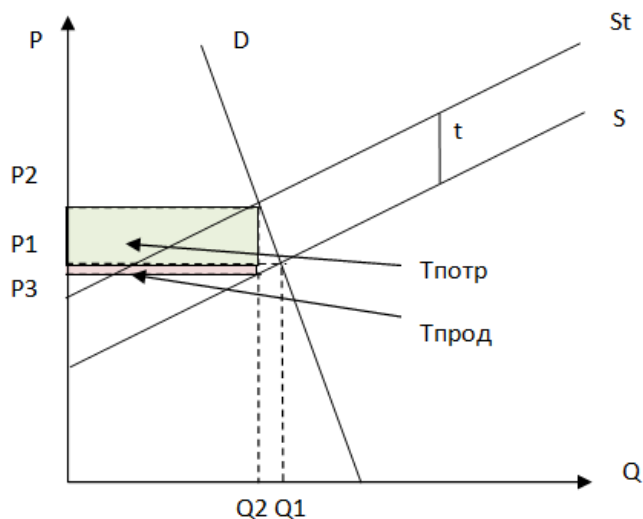


Рисунок 3. График рынка наркотических веществ при эластичном предложении

3. Если предложение наркотиков неэластично, то потребители сократят свое потребление наркотиков на меньшую величину, чем в случае единичной эластичности. Кроме того, величина налоговых поступлений будет больше, а большая часть налогового бремени накладывается на производителя.

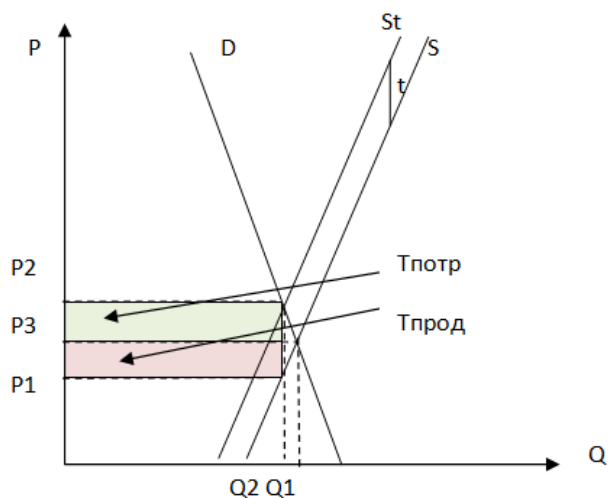


Рисунок 4. График рынка наркотических веществ при неэластичном предложении

Однако политика легализации также имеет ряд серьезных недостатков. Так, вследствие её реализации в стране может увеличиться уровень потребления наркотиков вследствие их доступности. Например, снятие запрета на потребление марихуаны в Нидерландах в 1984 году увеличило ее потребление в два раза за 10 лет.

К катастрофическим последствиям привела легализации тяжёлых наркотиков в Швейцарии. Правительство страны в одном из парков разрешило употребление героина, предлагая при этом медицинскую помощь и лечение. Впоследствии парк закрыли из-за стремительного роста смертельных случаев от передозировок.

Также следует учитывать, что установление высоких налогов на потребление наркотиков с большой вероятностью породит нелегальную деятельность по распространению более дешёвых наркотических средств. В частности, за 15 лет в той же Голландии число организованных преступных группировок увеличилось больше чем в 30 раз. При увеличившихся ценах на наркотические средства маргинальные слои населения окончательно лишаются возможности их приобретения. Поэтому наркозависимые будут совершать преступления ради дозы. Помимо этого, Министерство юстиции США установило, что преступники, которые находятся в состоянии наркотического опьянения, совершают в шесть раз больше убийств, в четыре раза больше нападений и почти в полтора раза больше ограблений по сравнению с теми, кто совершает преступления ради того, чтобы достать деньги для покупки наркотиков. Например, в Голландии после легализации марихуаны с 1981 года уровень преступности в стране вырос на 60 %, а 40 % преступников были осуждены за правонарушения, связанные с наркотиками [8].

И хотя легализация наркотиков позволяет получать «дополнительные» денежные средства на здравоохранение, образование и субсидирование, эти ресурсы тратятся на медицинскую помощь наркозависимым.

Следует отметить, что политика легализации может применяться не только к наркотикам, но и к другим остросоциальным проблемам. В частности, таковой является проблема легализации проституции, которая, как и в случае с наркотиками, может быть оценена по-разному. В частности, в Нидерландах в начале XXI века легальная проституция приносила до 5 % доходов в государственную экономику, отмечается уменьшение преступлений в отношении «клиентов» и представительниц древнейшей профессии, а также повышение безопасности сексуальных услуг. Однако в связи с развитием интернета в Нидерландах стало увеличиваться количество нелегальных проституток. Реклама в сети не контролируется государством и поэтому не облагается налогом. С введением легализации проституции почти половина проституток в Нидерландах ушла в подполье, перестав платить налоги и лишившись социальных прав и защиты [3].

Прямо противоположным примером может являться запрет алкоголя в Финляндии. Закон нарушался с самого начала, и количество нарушений возрастало в геометрической прогрессии. Незаконная торговля спиртом превратилась в весьма прибыльный вид бизнеса. Отчаявшись справиться с самогонварением и контрабандой спирта, государственные власти решились, наконец, признать свою ошибку и отменить неудачный закон [2].

Основной целью легализации какой-либо деятельности (например, наркотиков и проституции) является минимизация её пагубного влияния на общество. Принимая такую политику, мы, в первую очередь, думаем о поддержке безопасности как самих наркоманов и проституток, так и остального населения. Поэтому неуместно говорить о легализации убийств и краж, так они, прямо направлены на причинение вреда обществу, и их разрешение никаким образом не изменит антисоциального воздействия.

Таким образом, мы определили, что, несмотря на все преимущества легализации наркотиков, она не способна в полной мере избавить общество от проблемы наркомании, а в некоторых случаях может даже ее усугубить. Учитывая опыт многих государств, проводивших данную политику, можно

утверждать, что легализация наркотиков — мера, применимость которой всецело зависит от экономических и социальных особенностей страны, поэтому для её реализации правительству необходимо проводить тщательное исследование всех сфер общественной жизни.

Список литературы:

1. Калифано Д.: «Шесть аргументов против легализации наркотиков» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.narkotiki.ru/5_5728.htm (дата обращения 13.05.2014).
2. «Легализация наркотиков»: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Легализация_наркотиков (дата обращения 15.05.2014).
3. «Легализация проституции в Голландии»: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mosintour.ru/country.asp?Id=12&Id2=1056> (дата обращения 14.05.2014).
4. Попов М.: «Экономика Шприца» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vedomosti.ru/smartmoney/article/2006/04/17/389> (дата обращения 14.05.2014).
5. Смирнов С.: «Комиссия ООН предлагает легализовать марихуану»: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1287987/komissiya_oon_predlagaet_legalizovat_marihu (дата обращения 15.05.2014).
6. «Сухой закон в Финляндии — мифы и реальность»: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.alcomarket.info/CRNAP/print.asp?NewsId=18552> (дата обращения 15.05.2014).
7. Тимофеев Л.: «Особенности экономического поведения наркозависимого потребителя»: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.narcom.ru/ideas/socio/48.html> (дата обращения 14.05.2014).
8. Becker G., Murphy K., Grossman M.: «The economic theory of illegal goods: the case of drugs».

РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

Ефимова Ольга Александровна

студент 6 курса. Псковского филиала РАНХиГС, кафедра гуманитарных
и социально-экономических дисциплин,
РФ, г. Псков

Пантелеева Анжела Петровна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, Псковский филиал РАНХиГС,
РФ, г. Псков
E-mail: pskov.20013@yandex.ru

По данным Росреестра, каждое четвертая сделка с недвижимостью, зарегистрированная с января по сентябрь 2013 г., оформлялась с использованием ипотечного кредита. Этот показатель является рекордным с 2010 г. При этом из общего числа обратившихся за ипотечным кредитом положительное решение получили только 22 %. Основные причины отказов по ипотечным кредитам представлены на рисунке 1.1 [1].

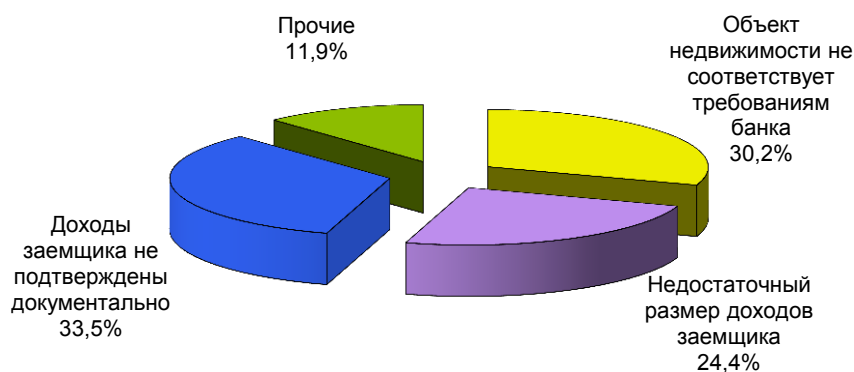


Рисунок 1.1. Основные причины отказов по ипотечным кредитам

Рассмотрим другие способы приобретения объектов недвижимости. Первый вариант покупки объекта недвижимости — это ипотечный кредит, второй вариант — потребительский кредит и третий вариант вступление в жилищный кооператив. Различают потребительские ипотечные (ПИК), жилищно-накопительные (ЖНК) и жилищно-строительные (ЖСК).

Однако можно выделить и четвертый вариант — это предоставления рассрочки компаниями-застройщиками, в виде долевого строительства. Однако риск в данном случае высокий.

Жилищно-строительный кооператив это некоммерческая организация, которая осуществляет строительство дома для конкретных пайщиков. После окончания строительства и выплаты всех паев членами кооператива, ЖСК, как правило, ликвидируется либо преобразовывается в ТСЖ (товарищество собственников жилья), которое в дальнейшем возьмет на себя функции по управлению домом.

Автор предлагает использование жилищно-накопительного кооператива (ЖНК), который позволит своим участникам накопить необходимые денежные средства для приобретения объекта недвижимости. Схема работы ЖНК проста, нужно вступить в кооператив, внести паевой взнос на объект недвижимости и ежемесячно вносить членские взносы. После того как на счете накапливается сумма 50 % от стоимости объекта недвижимости, пайщик получает право на получение займа от ЖНК. Погашение займа осуществляется в соответствии с графиком, куда включаются и членские взносы.

Принцип действия этих структур мало отличается от описанного выше, добавляется лишь механизм дополнительного кредитования граждан, однако ответственности за свои действия они несут меньше, чем помещенные властями в довольно жесткие рамки ЖНК.

Преимущество ЖНК в том, что механизм взаимодействия с пайщиком довольно простой и прозрачный.

Ипотека на жилье предусматривает более высокую плату за рассрочку, чем в кооперативах. Так, приобретая жилье по ипотеке, покупатель рискует переплатить не менее 70 % покупной цены квартиры.

Динамика средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам в 2010—2013 гг. представлена на рисунке 1.2 [1].

По итогам года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным в 2013 г., составила 12,6 %. При этом, согласно отчету Центробанка,

по валютным жилищным кредитам ставка показала стабильное падение на 0,1 процентного пункта, составив 9,7 %.

В жилищных кооперативах в роли процентной ставки выступают ежемесячные членские взносы, величина которых устанавливается в зависимости от длительности рассрочки: около 1—3 % годовых в случае кратковременной рассрочки и 5—7 % в случае длительной рассрочки (Рисунок 1.3).

Ипотека на жилье проигрывает кооперативам и в размере первоначального взноса. Приобретая квартиру по ипотеке, покупателю придется заплатить от 20 до 30 % общей стоимости жилья, в то время как программы в рамках кооперативов предусматривают меньший первоначальный взнос — от 10 % стоимости жилья.

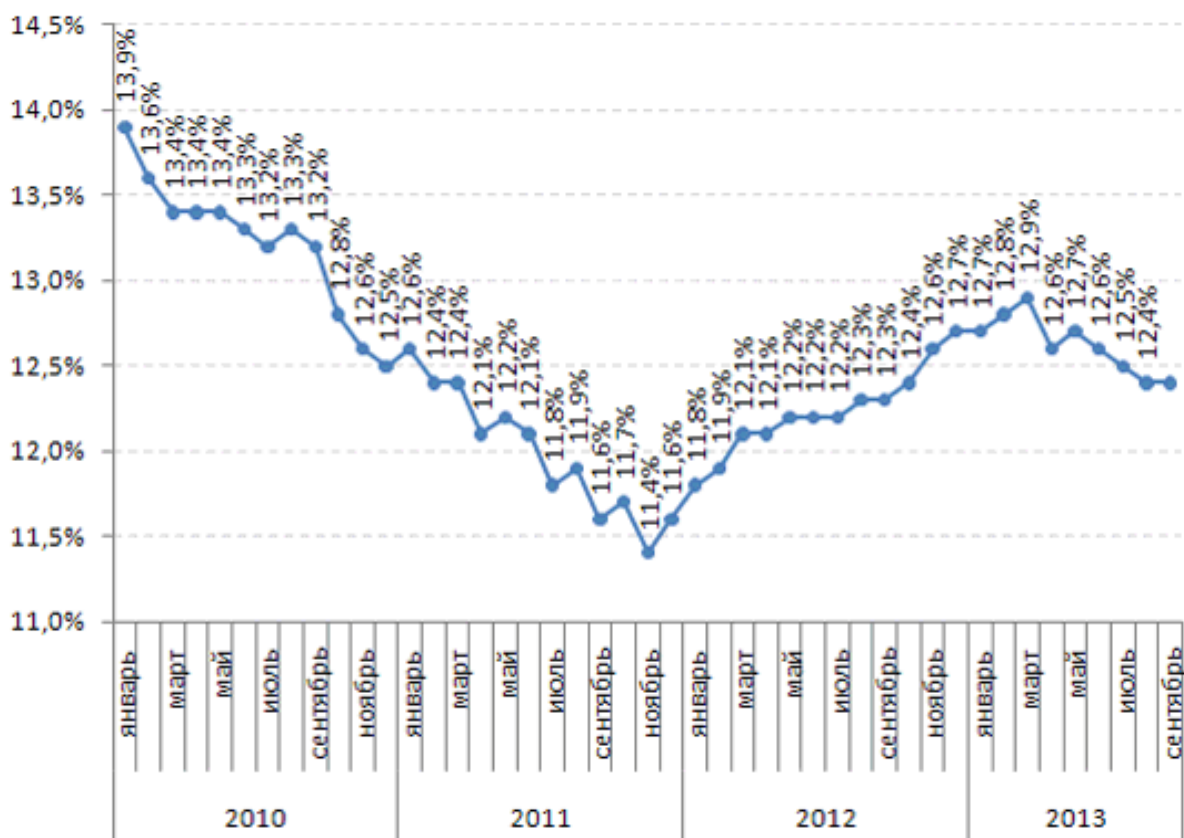


Рисунок 1.2. Динамика средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам в 2010—2013 гг.

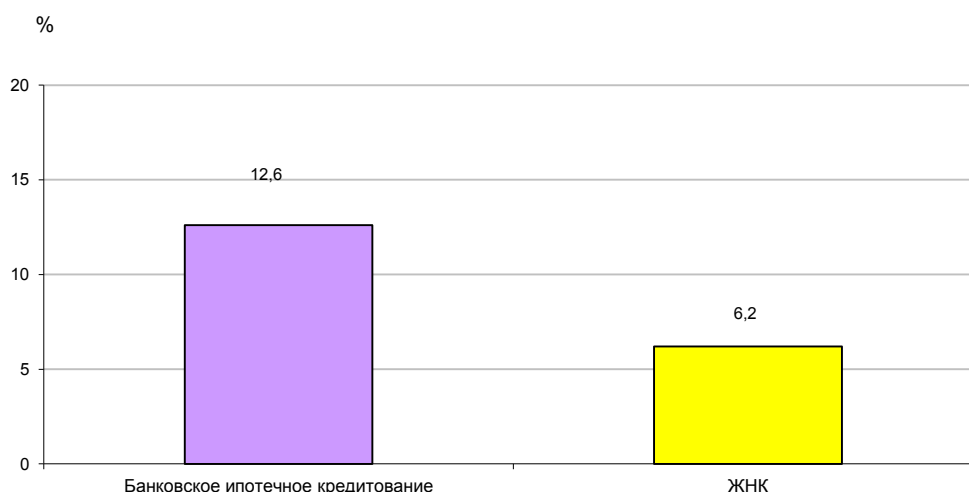


Рисунок 1.3. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам и средневзвешенная стоимость членских взносов в ЖНК в 2013 г.

Но есть и риски. До полной выплаты пая (имеется ввиду стоимость жилья с учетом рассрочки, которую предоставляет кооператив), в качестве собственника квартиры выступает ЖСК или ЖНК. Возможен вариант, что кооператив рано или поздно будет признан банкротом, что приведет к потере пайщиками квартир. В этом случае им могут быть предоставлены лишь скромные денежные компенсации.

Между тем, ЖСК имеет больше гарантий надежности, нежели ЖНК. В последнем случае шанс приобрести квартиру зависит от числа вступивших в кооператив новых членов. Кроме того, настоящий ЖНК бывает трудно отличить от пирамиды. ЖСК же учреждается для строительства определенного дома и его члены могут напрямую контролировать и отслеживать процесс строительства дома.

Таким образом, можно подвести итог, что ипотека на жилье менее рискованна, но в то же время и менее выгодна, чем кооператив.

Помимо коммерческих банков определенную роль в формировании дополнительного платежеспособного спроса на жилье могут сыграть другие организации. Учитывая приведенные выше данные, можно сделать вывод, что развитие кредитной кооперации в жилищной сфере должно стать одним из приоритетных направлений жилищной политики региона.

Одним из действенных инструментов для развития кредитной кооперации в Псковской области является применение льготного налогообложения.

Так, согласно статье 284 Налогового кодекса РФ налоговая ставка, подлежащая зачислению в бюджет субъекта РФ законами субъекта РФ может быть понижена до 13,5 %. В связи с этим предлагается для потребительских ипотечных (ПИК), жилищно-накопительных (ЖНК), жилищно-строительных (ЖСК), а также кредитных потребительских кооперативов, у которых в структуре займов преобладают кредиты на приобретение/строительство жилья (более 70 %), снизить ставку по налогу на прибыль, уплачиваемый в бюджет Псковской области, с 18 % до 13,5 %.

Согласно статье 380 Налогового кодекса РФ налоговые ставки по налогу на имущество устанавливаются законами субъекта РФ и не могут превышать 2,2 %. При этом допускается установление дифференцированных ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения. Согласно закону Псковской области от 20.11.2003 (ред. от 08.04.2013) «О налоге на имущество», действующая ставка налога на имущество — 2,2 %. Так как до погашения полной стоимости жилья оно находится в собственности кооператива, предлагается для потребительских ипотечных (ПИК), жилищно-накопительных (ЖНК), жилищно-строительных (ЖСК), а также кредитных потребительских кооперативов, у которых в структуре займов преобладают кредиты на приобретение/строительство жилья (более 70 %), снизить данную ставку до 0,5 %, чтобы помочь покупателям жилья избежать дополнительной финансовой нагрузки.

Законом Псковской области № 1022-ОЗ от 29.11.2010 «О дифференцированных ставках налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения» с 01.01.2011 года установлены следующие дифференцированные ставки налога для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом доходы за вычетом расходов в размере от 5 % до 15 % в зависимости от вида деятельности. В целях

стимулирования развития кредитной кооперации в жилищной сфере предлагается для потребительских ипотечных (ПИК), жилищно-накопительных (ЖНК), жилищно-строительных (ЖСК), а также кредитных потребительских кооперативов, у которых в структуре займов преобладают кредиты на приобретение/строительство жилья (более 70 %), установить минимальную ставку в размере 5 %. (Рисунок 1.4).

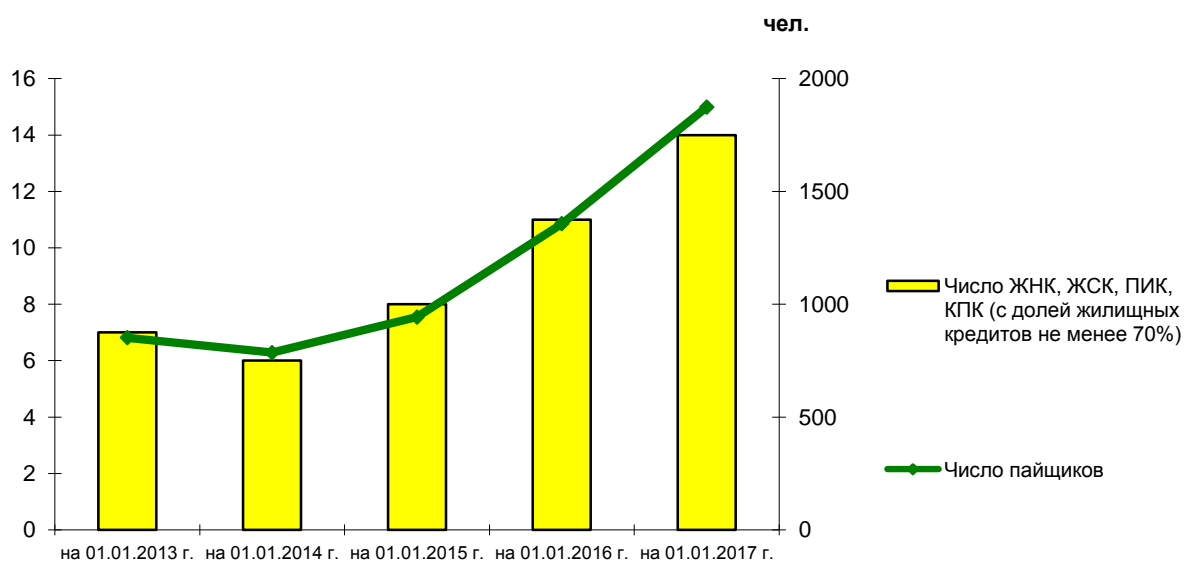


Рисунок 1.4. Динамика коэффициента обеспеченности населения Псковской области жильем в 2013—2016 гг.

Указанные меры позволят увеличить число потребительских ипотечных (ПИК), жилищно-накопительных (ЖНК), жилищно-строительных (ЖСК), а также кредитных потребительских кооперативов, у которых в структуре займов преобладают кредиты на приобретение/строительство жилья (более 70 %), действующих в Псковской области (в настоящее время их шесть), а также значительно увеличить число их пайщиков.

Развитие кредитной кооперации в жилищной сфере приведет с лагом в 2—3 года к росту обеспеченности жильем населения Псковской области (Рисунок 1.5).

кв. м на чел.

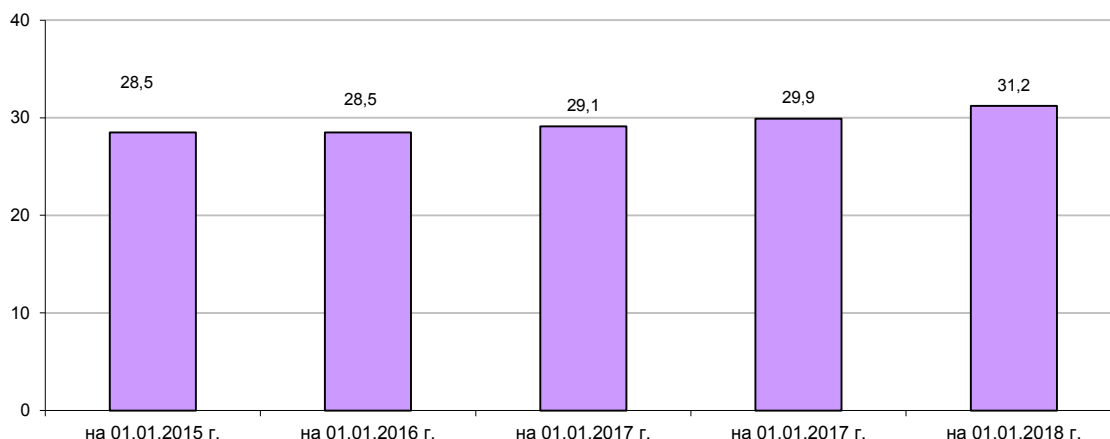


Рисунок 1.5. Динамика коэффициента обеспеченности населения Псковской области жильем в 2014—2017 гг.

Вступление в организации кредитной кооперации будет интересно прежде всего заемщикам, имеющим недостаточный доход или доход, не подтвержденный документально, а также заемщикам, желающим приобрести объект недвижимости на вторичном рынке.

Список литературы:

1. Ипотечный бум: статистика и перспективы // BSN. Ru: [сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.bsn.ru/analytics/analytics_articles/russia/17082/ (15.12.13).
2. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://rosreestr.ru/wps/portal/> (15.12.2013).

НАЛОГИ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДОВ БЮДЖЕТА

Зобкова Анастасия Владимировна

Коростелева Ксения Михайловна

студенты 3 курса, кафедра мировой экономики ОГАУ,

РФ, г. Орёл

E-mail: nancy6790@rambler.ru

Докальская Вера Калиновна

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор, кафедра мировой экономики

ОГАУ,

РФ, г. Орёл

Налоги являются одним из древнейших финансовых институтов, ведь их возникновение обусловлено становлением государственности. На сегодняшний момент государственное устройство неразрывно связано с налоговой системой, поэтому его изменение коренным образом влияет на систему. Общеизвестно, что еще ни одно государство в мире не смогло обойтись без налогов, которые необходимы для выполнения функций — удовлетворения коллективных потребностей, обусловленных необходимостью определенной суммы денежных средств, которая может быть собрана посредством налогов.

Бюджеты многих стран в основном формируются за счет поступлений, полученных от взимания налогов. На протяжении последних столетий менялась роль тех или иных налогов в формировании бюджетов. Одним из основных источников налоговых доходов государственных бюджетов стран в настоящее время стал подоходный налог с населения. Посредством этого налога государства перераспределяют до 45 % ресурсов государственного бюджета. В доходах центрального бюджета различных государств налоги составляют 80—90 % [3].

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц [1]. Налоговые системы стран базируются на соответствующем законодательстве, устанавливающем определенные методы построения и взимания налогов, а также конкретные элементы налогов.

Так, неотъемлемой частью экономики любой страны мира являются налоги, играющие решающую роль в процессе перераспределения ВВП и НДС, вне зависимости от политического устройства государства. У каждой налоговой системы есть свои особенности, обусловленные характером ее развития, состоянием экономики страны, национальными традициями, общественной психологией, но в основном она на организационной основе, которая позволяет ей функционировать с наименьшими издержками как для страны в целом, так и для конкретного субъекта налогообложения.

Представим сравнительную характеристику налогов поступающих в бюджет России и в страны: США, Франция, Казахстан. Они были выбраны по принципу схожего государственного устройства — Федеративная республика, противоположному — Унитарная республика, и страна, входящая в СНГ, соответственно.

Федеральные налоги в РФ установлены налоговым законодательством и являются обязательными к уплате на всей территории страны. К налоговым доходам относятся: налоги на товары и услуги, лицензионные и регистрационные сборы; налоги на имущество; платежи за пользование природными ресурсами; налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции; прочие налоги, пошлины, сборы.

Федеральный бюджет РФ более чем на 90 % формируется за счет налогов. Основными налогами, перечисляемыми в бюджет страны, являются: НДС, который составляет примерно 45 % всех налоговых поступлений в бюджет государства и акцизы, таможенные пошлины, налог на прибыль, каждый из которых составляет примерно по 15 % [3].

Коллегия налоговой службы подвела итоги работы в 2013 году, по которым в консолидированный бюджет РФ в минувшем году поступило 11,3 триллиона рублей, что на 3,4 % больше, чем в 2012 году. Прирост зафиксирован, несмотря на заметное ухудшение макроэкономических показателей: рост ВВП в 2013 году замедлился с 3,4 % до 1,3 %, промышленности — с 2,6 % до 0,3 %, а сальдированный финансовый результат

компаний снизился на 15,6 % на фоне роста убытков в 1,6 раза. Все эти факторы в итоге сократили сборы двух из четырех бюджетобразующих налогов — это налог на прибыль и НДС. А компенсировать данный недобор удалось за счет роста двух других налогов — НДФЛ, которого собрано на 10,5 % больше, чем годом ранее и НДС — на 4,7 % больше, чем в 2012 году. Кроме того, сборы акцизов в 2013 году выросли на 22 %, имущественных налогов — на 15 % [6].

В США главным источником финансовых поступлений в федеральный бюджет страны являются налоги, взимаемые с экономически активного населения, одновременно представляющие собой важнейший канал контролируемого федеральным правительством перераспределения национального дохода. Налоговая система США состоит из трех уровней, соответствующих уровням власти:

- верхнего, где собираются федеральные налоги, поступающие в федеральный бюджет;
- среднего, где собираются налоги и сборы, вводимые законами штатов, поступающие в бюджеты штатов;
- нижнего, где собираются налоги, вводимые органами местного самоуправления, поступающие в местные бюджеты [4, с. 88—91].

К числу основных налогов США относят: налоги на доходы, уплачиваемые физическими лицами и корпорациями; налог на социальное обеспечение (взнос); налог на имущество юридических лиц и налог на имущество, переходящее в порядке наследования или дарения, которые взимаются только на уровне штатов и местных органов власти; акцизы. Также в США отсутствует налог на добавленную стоимость, являющийся одним из ведущих у большинства стран Европы.

Большую часть поступлений в федеральный бюджет составляет налог на доходы физических лиц или подоходный налог, плательщиками которого являются резиденты и нерезиденты США. Ставка данного налога

увеличивается пропорционально росту дохода в диапазоне от 10 % и почти до 40 % [7, с. 35].

Плательщиками корпорационного налога в США являются местные организации, созданные по закону страны, а также иностранные организации и иные юридические лица. Максимальным значением, по которому взимается данный налог, является 35 %. Анализ данного налога в динамике и в сравнении с другими немало важными налогами страны можно проследить на графике [8].

Из выше сказанного можно сделать вывод, что налоговая система США не ориентирована на формирование бездефицитного бюджета, так налоги страны являются одними из самых низких среди индустриально развитых стран, ведь их доля составляет 28 % ВВП, тогда как в среднем в других государствах этот показатель достигает 38 % [7, с. 35].

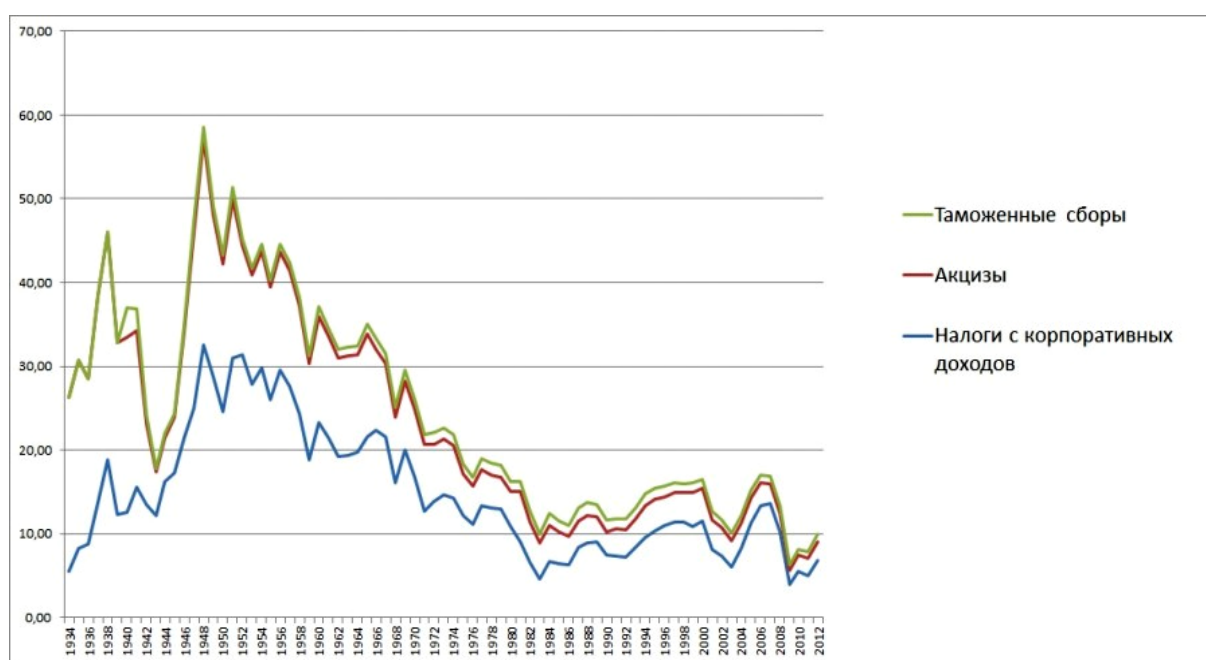


Рисунок 1. Доля корпоративного налога США с 1934 года по 2012 год [8]

Французская налоговая система состоит из совокупности своеобразных налогов и сборов, а также обладает стабильным перечнем взимаемых налогов и сборов, и их применения. Ставки налогов во Франции пересматриваются ежегодно, учитывая экономическую ситуацию и направления экономико-социальной политики государства.

Денежные средства, получаемые от налогов, являются главным источником формирующим доходы бюджета страны. Они обеспечивают более 90% его доходной части. В налоговой системе Франции преобладают косвенные налоги, а 50 % от косвенных налогов составляют НДС.

Французская фискальная политика построена с учетом строгого деления системы сборов, идущих в центральный бюджет и местные платежи, составляющие 30 % от общего налогового бремени страны. В последнее время правительство Франции с целью сокращения дефицита бюджета страны проводит политику отмены налоговых льгот для крупных предприятий и повышения нагрузки для юридических лиц и состоятельных французов [7, с. 36].

Значительную долю бюджета Казахстана в 2012 году составил корпоративный подоходный налог, составивший 37,5 %, и НДС, на долю которого пришлось 30,3 % [7, с. 36]. Налогооблагаемый доход по корпоративному подоходному налогу страны, ставка по которому в 2013 году составляет 20 %, а к 2014 году планируется ее снижение до 15 %, представляет собой разницу между совокупным годовым доходом и расходами налогоплательщика, разрешенными к вычету [5].

Данный налог в Казахстане подлежит уплате с учетом прогрессивной шкалы ставок от 5 % до 20 %, применяемой к зависимости от размера полученного годового дохода. Однако данная шкала ставок не применяется в отношении доходов, полученных в виде дивидендов, вознаграждений и выигрышей, облагаемых по ставке 15 %. При этом в Казахстане отсутствует всеобщее декларирование доходов физических лиц.

Также значительную роль в формировании доходной части бюджета страны играет налог на добавленную стоимость, ставка которого на сегодняшний момент составляет 12 %.

Ориентируясь на получение максимальных денежных поступлений в государственный бюджет, с одновременным созданием благоприятных условий для работы инвесторов и их восприятия Казахстана как государства

со стабильным фискальным режимом, особое внимание уделяется налогообложению недропользователей. В настоящее время значительную часть поступлений налогов и других обязательных платежей в бюджет обеспечивают крупные налогоплательщики, такие как нефтяные предприятия, предприятия горнорудного сектора, обрабатывающей промышленности и другие недропользователи [4, с. 273—276].

На основании выше сказанного можно сделать вывод, что в большинстве стран мира большую часть доходов бюджета страны формирует поступления от налогов и сборов.

Таблица 1.

Структура доходной части бюджетов стран за 2012 год

Страна	Налоговые поступления, %	Иные доходы бюджета, %
Россия	95,4	4,6
США	91,7	8,3
Франция	90	10
Казахстан	97,3	2,7

Рациональному построению налоговой системы Российской Федерации подлежит изучение и процесс перенимания опыта построения налоговых систем других стран, пример западной модели может служить образцом налоговой системы в перспективе. Но следует учитывать, что западные экономические системы имеют более стабильные цены и уровень занятости нежели российские экономики, поэтому многие составляющие данных налоговых систем в условиях нашей страны не будут работать или эффект от их применения будет абсолютно другим, если вообще не отрицательным. И одним из значимых факторов, на который на практике натолкнется внедрение опыта зарубежных стран, является государственная структура законодательной системы страны и правила отчетности, сильно отличающиеся от наших.

Помимо всего выше сказанного не стоит забывать о таких значимых факторах, как специфические условия национальной экономики, социально-экономический строй, трудовые традиции населения, уровень и условия оплаты

труда и другие факторы, с учетом которых в мире нет хотя бы двух абсолютно одинаковых налоговых систем или одной общепризнанной и более удачной системы.

Список литературы:

1. Андреев А.Р. Российская государственность в терминах. IX — начало XX века, 2011 г.
2. Дрожжина И.А. Теоретические и практические аспекты формирования бюджета Российской Федерации за счет налоговых платежей // Управленческий учет, — № 2, — 2009. — с. 58—67.
3. Ларина Л.С., Сергеев С.В., Бюджетная система РФ 2008 год, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tamognia.ru/>(дата обращения 10.06.2014).
4. Попова Л.В., Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов, М.: Дело и Сервис, 2008. — 368 с.
5. Сайт «ИА Новости — Казахстан»: АЛМАТЫ, 15 октября, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.newskaz.ru/economy/20121015/4123430.html> (дата обращения 11.06.2014).
6. Самарин А., Налоговики объявили сборы, Газета "Коммерсантъ" № 32 от 26.02.2014, — стр. 2
7. Степанов В.И., Вестник Приднестровского республиканского банка: Информ.-аналит. издание/ Гл. ред.: Зам.председателя ПРБ Степанов В.И.; ПРБ [УМАиРДО] Тирасполь, ПРБ, 2013 № 6 100 экз.
8. Historical Tables, Budget of the United States Government, Fiscal Year 2014/ Исторические таблицы, Бюджет правительства Соединенных Штатов, финансовый год 2014.

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Карсанова Залина Казбековна

*студент кафедры «Экономика и финансы» Финансового университета
при Правительстве РФ (Владикавказский филиал),
РФ, г. Владикавказ
E-mail: zkarsanova95@mail.ru*

Каирова Фатима Асланбековна

*научный руководитель, канд. экон. наук, кафедра «Экономика и финансы»,
Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал),
РФ, г. Владикавказ*

Основа российской государственной политики в налоговой сфере на протяжении ряда лет — это тенденция к совершенствованию системы налогообложения, избыточно ориентированной на фискальную функцию, в ущерб стимулирующей и регулирующей.

Президент РФ В.В. Путин в Бюджетном послании Федеральному Собранию России выделил среди базовых направлений налоговой политики снижение совокупной налоговой нагрузки на предприятия, отметив при этом, необходимость ориентирования налоговой система на предоставление максимально комфортных условий для улучшения экономической деятельности и повышения инвестиционной активности предприятий, снижения налоговой нагрузки на инновационный бизнес. Главой государства РФ была определена необходимость проведения инвентаризации федеральных налоговых льгот, с целью оценки их эффективности [1].

Тем не менее, проводимое на протяжении ряда лет реформирование налоговой системы России не привело к повышению стимулирующей функции налогов. Уровень изъятия доходов, по-прежнему, довольно высок, а эффективность налоговых льгот далека от желаемой. Все это приводит к потере финансовой устойчивости предприятий, вынужденных отчислять существенную часть доходов в бюджет, что в свою очередь ведет к спаду инвестиционной активности.

В то время как действующая система налогообложения призвана помогать выходу из «тени» предприятий, высокая налоговая нагрузка на макроуровне напротив «благоприятствует» сохранению теневого сектора экономики.

Потому на данном этапе представляется целесообразным создавать налоговые инструменты и экономические стимулы для перехода на инновационный путь развития российской экономики.

Необходимо создать выгодные экономические условия инвестиционной и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, направленной на модернизацию основных производственных фондов, и соответственно повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции [2].

Налоговое стимулирование экономики на современном этапе тесно связано с исследованиями новейших технологических уровней, освоением соответствующего требованиям времени мышления и переходом к более эффективным формам рационального хозяйствования.

Сегодня основная цель налогового стимулирования это постоянное и целенаправленное развитие экономики на освоение новейших технологий очередной волны технологической революции.

По мере развития экономической науки и практики налогообложение все больше используется не только как фискальный инструмент, но и для решения разнообразных социально-экономических проблем развития общества.

Понимание стимулирующего влияния налогов на народное хозяйство характеризуется противоречивым и сложным процессом постижения и его внедрением в практику. Во многом это связано с двойственной природой налогообложения, его сдерживающей и стимулирующей функциями.

Основные экономические, организационные и правовые принципы функционирования присущие налоговому стимулированию это соразмерность результатам, прозрачность и простота использования льгот, эффективность и однозначность.

Налоговое стимулирование модернизации экономики характеризуется наличием общественно значимой цели. В.Н. Твердохлебов утверждал,

что приоритетной задачей налогообложения является развитие производительных сил, академик И.Л. Янжул в своих трудах обосновал объективные границы налогового бремени, итальянский экономист Ф. Нитти обосновал необходимость использования косвенных налогов для создания новых отраслей производства.

На сегодняшний день общественно значимыми целями налогового стимулирования являются: обновление, расширение и укрепление технологической и научно-технической кооперации приоритетных областей экономики, содействие развитию экономического потенциала [3].

Процессы модернизации экономики, прежде всего, связывают с разработками, исследованиями и инновациями. К основным целям налогового стимулирования модернизации экономики следует отнести: направленность всех компаний на проведение исследований и разработок, независимо от отрасли, размера и местоположения; развитие исследований и разработок в высокотехнологичных наукоемких отраслях (защита окружающей среды, биотехнологии и аэрокосмическая отрасль); поддержку малого и среднего бизнеса.

Анализируя мировую практику можно обозначить наиболее оптимальный комплекс условия налогообложения, который может быть использован и в российской практике: предоставление инвестиционных льгот, исключительно плательщикам, которые обеспечивают выполнение заданных объемов производства и государственных программ; применение налоговых преференций не должно носить избирательного характера и не должно наносить ущерба государственным интересам; порядок действия налоговых льгот определяется на федеральном уровне и не подлежит существенным корректировкам на местном уровне.

В отличие от остальных, стимулирующая функция налогов в основном реализуется посредством введения различных видов налоговых льгот, а ее обеспечение достигается посредством направления потоков инвестиций в отдельные отрасли, усиления или ослабления накопления капитала

в различных сферах экономики, расширения или уменьшения платежеспособного спроса населения и др.

Для развития новых сфер деятельности и новых отраслей экономики, для стимулирования инвестиционных процессов в неблагополучных и малоосвоенных регионах государство, как правило, практикует полное освобождение от уплаты отдельных налогов. Используя разнообразные налоговые стимулы, государство может поддерживать долгосрочные, дорогостоящие проекты модернизации экономики [4].

Основной целью налогового стимулирования является увеличение частного финансирования модернизации экономики, а не ее замещение. Налоговое стимулирование в рамках данной парадигмы считается эффективным, если расходы на модернизацию больше роста расходов без учета налоговых стимулов, то есть дополнительный прирост должен быть больше единицы. Если такого превышения не наблюдается, то можно говорить о замещении государственным финансированием частного финансирования модернизации. А никак не о стимулировании модернизационных расходов.

Для оценки эффективности применения налоговых преференций необходимо сопоставить величину расходов на налоговое стимулирование и инициированные налоговыми стимулами результаты, так как налоговые преференции представляют недополученный государством доход или те ресурсы, которые возможно было использовать в иных формах государственной поддержки.

Влияние налоговых преференций на показатели социально-экономического состояния общества (производительность, прибыльность, благосостояние, конкурентоспособность и т. п.) оценивается на макроуровне. На уровне предприятий эффективность налогового стимулирования выражается прямым влиянием налоговых льгот на прирост расходов на инновационное поведение предприятия, проведение прикладных ИР, изменении направления методов разработок и исследований и увеличение доли продаж инновационных товаров и услуг.

Налоговая система, действующая система в России не создает выгодных финансовых условий ни для развития бизнеса, ни для роста благосостояния населения, несмотря непрерывное изменение законодательной базы по налогам и сборам, снижение количества налогов и налоговых ставок, на ужесточение контроля со стороны налоговых органов.

Ни основные цели налоговой политики, ни ставки налогов не скорректированы с задачами модернизации экономики. Современная налоговая политика в основном направлена на решение текущих фискальных потребностей государства, а не на выравнивание стратегического потенциала регионов страны, не на модернизацию экономики и решение актуальных проблем инновационного развития. Потому налоговое стимулирование модернизации экономики страны недостаточно эффективно ни на одном из уровней управления: ни на федеральном, ни на региональном, ни на местном.

Высокий уровень дифференциации финансовых возможностей регионов, входящих в первую десятку и остальных субъектов России (более чем в 9 раз) приводит к многократным различиям возможностей налогового стимулирования модернизации их экономики [5]. Сложившийся на сегодняшний день уровень разграничения налоговых сборов не позволяет осуществлять функции генераторов модернизации экономики. Только регионы-доноры могут эффективно осуществлять налоговое стимулирование, во всех остальных регионах страны преобладает фискальная функция налогов.

Список литературы:

1. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014—2016 годах. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kremlin.ru/news/18333> (06.03.2014)
2. Горкина Т.И. // В сб. «Проблемы приграничных регионов России». М.: Институт географии РАН, 2004. — С. 223.
3. Открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.oao-oez.ru> (12.05.2012).

4. По данным Прайм-ТАСС — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.1prime.ru> (01.06.2014).
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. М., 2013.
6. Система инвестиционных взаимоотношений в регионе на примере республики Татарстан. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://catalog.studentochka.ru/04840.html> (01.03.2014).

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Кириянко Вячеслав Андреевич

Иванов Родион Олегович

студенты 2 курса, кафедры автомобильных перевозок КузГТУ,

РФ, г. Кемерово

E-mail: slaventiy_kinder@mail.ru

Погорелая Татьяна Анатольевна

доцент КузГТУ,

РФ, г. Кемерово

На сегодня в Кузбасском угольном бассейне функционирует более 50-ти шахт и 36 угольных разрезов открытой добычи угля. Они являются поставщиками более половины всего угля в России, и практически всех коксующихся углей. Из тридцати наиболее крупных российских компаний по добыче угля — 14 кузбасских. Балансовые запасы различных видов угля на Кузбассе составляют порядка 10 млрд. тонн. Чуть менее половины, производимого на Кузбассе угля потребляется в Кемеровской области (основные потребители — электро- и теплостанции) и около 60 % вывозится за ее пределы. Одним из крупнейших потребителей сырья в Кемеровской области является Кузбассэнерго [9]. Такая структура направлений реализации означает высокую степень зависимости от конъюнктуры мирового рынка угля, от движения цен на нем. В связи с этим мировой финансовый кризис 2008—2009 гг. оказал существенное влияние на деятельность угледобывающих предприятий Кузбасса.

До кризиса угольная отрасль Кузбасса развивалась быстрыми темпами. Начиная с 1999 г. ежегодно объемы добычи росли со средним темпом год около 4,2 %, и в 2008 г. вышли на рекордный уровень — 184,5 млн. т. [6]. За 1999—2008 гг. в кузбасскую угольную отрасль было инвестировано более 180 млрд руб., построено 46 новых современных угольных предприятий по добыче и переработке угля (21 тысяча новых рабочих мест), в т. ч. введено в эксплуатацию 19 шахт и 22 разреза общей проектной мощностью около

58 млн. т, 13 обогатительных фабрик суммарной мощностью по переработке более 30 млн. т. При этом основным источником финансирования строительства новых объектов оставались собственные и заемные средства угольных компаний. В 2008 г. впервые за столетнюю историю угледобычи в регионе Кузбасс выдал на-гора почти 184,5 млн. тонн угля [6].

По итогам 2008 г. в развитие угольной отрасли Кузбасса было вложено 56,5 млрд. руб. В то же время угольные предприятия Кузбасса недополучили на 1 апреля 13,6 млрд рублей, из которых 11 млрд рублей — платежи за отгруженную продукцию. Разница между кредиторской и дебиторской задолженностью говорит о том, что предприятиям необходима государственная поддержка и дополнительные кредитные ресурсы [4].

Остатки угля на складах предприятий Кузбасса на 1.05.2009 г. составили 13,3 млн. тонн. Данный факт говорит о том, что в Кузбассе очень высокие тарифы на транспортировку топлива.

По данным статистики на октябрь 2009 г., в России добыча угля осуществлялась на 82 шахтах и 91 угольных разрезах. Как отмечают эксперты в связи с финансовым кризисом объемы добычи угля в первом полугодии 2009 г. в Кузбассе были снижены на 8,5 %, что гораздо меньше чем на других угольных предприятиях, где снижение составило 14—28 % [7].

Цена на энергетический уголь в среднем на мировом рынке упала с максимально достигнутого уровня 180—190 долл./т в первой половине 2008 г. до 60—70 долл./т, на коксующийся уголь — с 300 до 100—120 долл./т, и не исключается дальнейшее снижение. Огромные расстояния до поставщиков (более 5000 км), высокие транспортные тарифы, которые составляют до 50 % стоимости товара у потребителя (20—25 долл./т) и ежегодно растущие затраты на добычу (себестоимость добычи относительно 2000 г. выросла в 2.8 раза до 35—40 долл./т), низкая развитость экспортной составляющей — снижают конкурентоспособность кузнецкой углепродукции на внешнем рынке, делая ее экспорт высокорискованным.

В условиях сокращения спроса на уголь на мировом рынке избыточная нереализованная продукция предприятий отрасли достигла критической величины, сделав нерентабельным большое количество предприятий. Однако, отметим, что влияние мирового кризиса на экономику в Кемеровской области отразилось в смене роли системообразующих предприятий региона, некоторые из которых становятся в большей степени *системообразующими банкротами*. Поддержка таких компаний не ведет к трансформации экономики, откладывает решение ключевых вопросов и не устраняет основных препятствий экономическому росту.

Три предприятия прекратили добычу угля еще в 2006—2009 гг. (шахты: «Краснокаменная», «Дальние горы» и «Тырганская»). В 2012 г. правительство одобрило предложение министерства энергетики о закрытии старых угольных предприятий Кузбассе (13 — по причине отработки запасов, а оставшиеся — как убыточные). Собственники также прекращают работу некоторых нерентабельных шахт, не включенных в данный список. В январе 2013 г. прекратила добычу «Коксовая-2»). В 2014 г. остановят работу прокопьевские шахты «Им. В. Волошиной» и «Зиминка». Еще восемь угледобывающих предприятий региона будут закрыты к 2018 г. [5].

В области существуют шахты на которых степень износа оборудования достигает 50 %, в частности, «Абашевская» — старейшая шахта в Кузбассе. За 70 лет на ней добыли более 103 млн. тонн угля. Но сегодня добывать уголь здесь опасно и невыгодно. При глубине выработки 600 м и большом количестве разветвлений риск горного удара становится более реальным. Содержание метана в воздухе и показатели обводнения в отработанных участках достигли критического уровня. Согласно данным собственника шахты «ЕвразХолдинга», тонна угольного концентрата стоит 6,5 тыс. рублей — в 2 раза дороже рыночной стоимости. До конца 2014 г. шахта прекратит добычу угля, при сокращении около 800 чел. Таким образом, происходит закрепление экспортной ориентации на мировой рынок ресурсов и углубляется дисбаланс на рынке труда. Для ликвидации избыточного предложения необходимо

развивать производственный сектор и это предусмотрено руководством региона, правда в больше степени речь идет о развитии добывающего производства.

В рамках программы развития угольной отрасли до конца 2009 г. были введены в эксплуатацию новые угледобывающие предприятия: две новые шахты — «Талдинская-Южная» в Прокопьевском районе (Талдинская горнодобывающая компания), «Разрез Инской» в Беловском районе (Промуглесбыт) и два разреза — участок «Новобачатский-2» в Беловском районе (Белон), «Разрез Купринский» в Прокопьевском районе (Нордал). Это еще 820 новых рабочих мест и 2,5 млн. тонн производственных мощностей [4].

На очередной сессии областного совета 20.11.13 г. губернатор области выступил с бюджетным посланием и заявлением, что в угольную отрасль региона будет инвестировано 66 млрд. рублей. В эксплуатацию введут шахты с новым современным оборудованием, что уменьшит риск возникновения горного удара. Это новая шахта «Карагайлинская» в Киселевске, а также два разреза — «Тайбинский» и «Кийзасский». По прогнозам главы региона, в 2014 г Кузбасс добудет не менее 200 млн. тонн угля и укрепит экспортные позиции. Особенно перспективны для области рынки Китая, Индии и Кореи.

Задача особой важности — увеличение обогащенного угля, цена которого в два раза выше, чем рядового. За последние 10 лет ввели в строй 19 обогатительных фабрик, 5 обогатительных установок. И, если в 2003 году в области обогащали 41,5 % добываемого угля, то в 2013 г. — уже почти 72 % [1].

15.04.2013 г. на беловском предприятии введена в эксплуатацию новая лава, а в 2014 г. начнет работу обогатительная фабрика «Карагайлинская» мощностью переработки 2,4 млн тонн и будет строиться фабрика «Калтанская». В 2015 г. в отрасли должно быть создано 975 новых рабочих мест. Всего сейчас в Кузбассе действуют 63 шахты и 57 разрезов (около 110 тыс. человек). Одновременно власти региона повышают инвестиционную привлекательность

региона, благодаря чему в области ведется работа по восстановлению утраченного потенциала. Успешность политики и проведенной колоссальной организационно-технической работы по выводу предприятия из кризиса, с заботой о людях, можно проиллюстрировать на примере возрождения шахты «Грамотеинской». «Если подходить к делу с умом, болеть душой за то, что ты делаешь, то можно дать вторую жизнь любому предприятию, а значит, дать возможность работать и спокойно жить тысячам своих земляков», — подчеркнул А.Г. Тулеев. «Грамотеинская» [2]

Кузбасс имеет все возможности наращивать объемы добычи и дальше. Реальное положительное воздействие *переориентации на внутренний рынок* возможно только в условиях преодоления неравномерности отраслевого развития. Все отрасли региона связанные с потреблением продукции угольного сектора должны так же получить мощный импульс развития, мощную региональную и федеральную поддержку. Возможности региона оцениваются высоко. За период 2004—2008 гг. в Кузбассе, по итогам конкурсов и аукционов, недропользователям было предоставлено право добычи угля на 81 участке угольных месторождений, с общими запасами и ресурсами угля в объеме около 8 млрд. т (рис. 1). Проектные производственные мощности по новым участкам составляют более 100 млн. т в год, из них для открытой добычи — 38 млн. т.



Рисунок 1. Суммарные запасы и ресурсы новых участков недр (на момент выдачи лицензий) [6]

Проектный прирост производственных мощностей по добыче коксующихся углей ожидается к 2015 г. около 40 млн. т. С учетом выбытия и ввода новых угледобывающих предприятий, по которым получены лицензии, проектные производственные мощности на сегодняшний день до 2015 г. составляют порядка 230—250 млн. т в год (рис. 2).

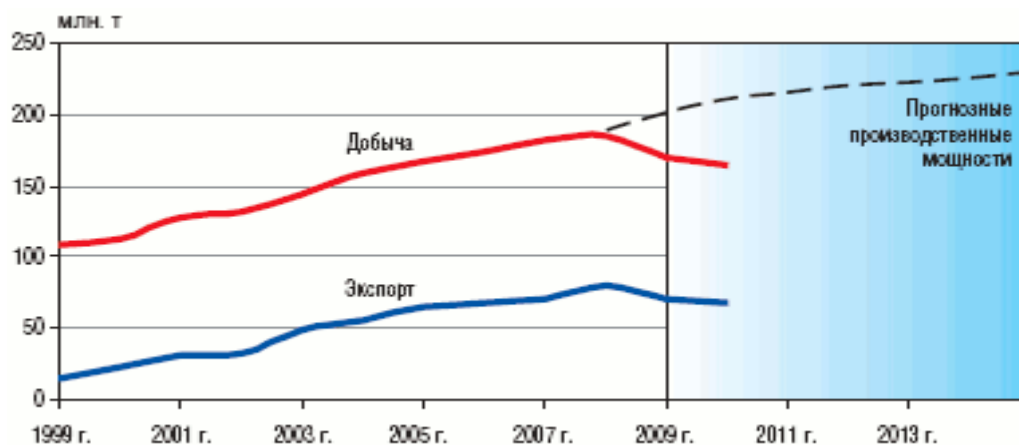


Рисунок 2 Динамика фактических объемов добычи и экспорта, и прогнозные производственные мощности [6]

Но будет ли востребован уголь в таких объемах? Представители кузбасских компаний заявляют, что в результате кризиса в еврозоне цены на уголь снизились в среднем на 30 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и, соответственно, значительно упали продажи, дисбаланс нарастает. Отмеченный рост добычи угля был связан исключительно с экспортными поставками и общий объем добычи в Кемеровской области вырос на 76 млн. т, а экспорт на 66 млн. т (более чем в 5 раз) (см. рис. 2). В 2012 г. уровень добычи угля был рекордно высоким. По данным региональной Торгово-промышленной палаты, в минувшем году горняки Кемеровской области добыли 201,5 млн. тонн угля. Это абсолютный исторический максимум — таких объемов не достигали в регионе и в советские годы [6].

Существующие трудности в экономике эксперты связывают с неблагоприятной ситуацией на рынках сырья. По мнению доцента Сибирского

государственного индустриального университета А. Сковера, ухудшение позиций Кемеровской области связано со снижением цен на мировых рынках на уголь в 2012 г. почти на 20 %: «Падение на рынках металла и угля сказывается на Кузбассе в первую очередь, ведь регион почти полностью живет на природных ресурсах». Российский рынок угля составляет не более 200 млн. тонн при общей добыче в 2013 г. в 350 млн. тонн, и более трети угля идет на экспорт [2].

Еще одна проблема, которая обострилась в условиях кризиса в угольной отрасли Кузбасса, — транспортная. Начальник областного департамента угольной промышленности и энергетики А. Гаммершмидт отмечает, что производство в последние месяцы превышало отгрузку на 2 млн. тонн, которые отправлялись на склад. Сложностью для экспорта кузбасского угля является удаленность мест добычи от основных рынков сбыта (до ближайшего порта на Дальнем Востоке — более 3 тыс. км) [2]. Кузбассу необходимо развивать и осваивать открытый способ добычи угля (проще и дешевле, хотя немалые затраты на начальном этапе).

В условиях благоприятной конъюнктуры рынка, в докризисный период, когда спрос и цена угольного товара ежегодно росли, угольный бизнес был прибыльным, и угольные компании имели достаточно денежных средств, часть из которых направлялась на строительство и ввод новых предприятий. Но в условиях мирового финансового кризиса ситуация изменилась и для того, чтобы сохранить экспортный потенциал региона необходимо не только искать пути снижения транспортных тарифов, но и снижать издержки на добычу и переработку угля за счет внедрения инновационных технологий его добычи и переработки. Финансовый аналитик О. Петропавловский подчеркивает, что «мощности железной дороги не справляются с потребностями в сбыте. Транссиб перегружен, на выездах из Кузбасса постоянно образуются пробки» [9].

Таким образом, основные направления поддержки угольной промышленности должны быть связаны с интересами развития соответствующей

транспортной инфраструктуры, а также с развитием других стратегических отраслей региона. Это будет способствовать решению целого ряда социально-экономических проблем. Помимо угольных предприятий в Кемерово и области располагаются предприятия химической промышленности, Новокузнецкий алюминиевый завод, металлургический комбинат, предприятия машиностроительной отрасли. В Кемерово и Кемеровской области работает крупных 74 промышленных предприятий. Промышленное предприятие «Азот» является крупнейшим поставщиком азотных удобрений в России (в 2008 г. Азот выпустил 20 % от всех поставок в стране аммиачной селитры и карбамида). Доля ОАО Азот в производстве сырья в Сибири составляет 80 % [2].

Еще одно реально перспективное направление развития касается взаимодействия энергетиков и угольщиков. В случае снижения цен на уголь, энергетические станции нашей страны смогут закупать уголь у собственных производителей, а не совершать закупки у других стран.

Таким образом, мы видим, что кризис оказал противоречивое влияние: с одной стороны происходит модернизация шахт, а с другой стороны массовое закрытие шахт привело к возникновению дисбаланса на рынке труда.

Список литературы:

1. Газета «Кузбасс» от 20.11.2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL:<http://www.kuzbass85.ru/2013/11/20/ekonomit-na-lyudyah-muine-budem/> (24.05.2014).
2. Газета «Новые Известия» от 18.06.2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.newizv.ru/society/2013-06-18/184139-padenie-shaht.html> (24.05.2014).
3. Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года/ Доклад Министра В. Христенко на заседании Правительства РФ, апрель, 2007.
4. Интервью с замглавы губернатора Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике А.Н. Малаховым, Интерфакс от 11.06.2009 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://interfax-russia.ru/Siberia/exclusives.asp?id=46073&p=8> (24.05.2014).

5. Кузбасс без шахт: — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://www.gorodbereza.ru/index.php?option=com_fireboard&Itemid=284&func=view&catid=10&id=20381 (25.05.2014).
6. Писаренко М.В. Угольная промышленность Кузбасса в период мирового финансового кризиса — [Электронный ресурс] — Режим Доступа — URL: <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomic/2527-ugolnaya-promyshlennost-kuzbassa-v-period-mirovogo-finansovogo-krizisa> (25.05.2014).
7. Угольная промышленность в период кризиса — [Электронный ресурс] — Режим Доступа — URL: <http://www.studsell.com/view/184616/80000> (24.05.2014).
8. Угольная промышленность Кузбасса. Основные показатели. Кемерово, 2008, № 12.
9. Экономика Кемерово: — [Электронный ресурс] — Режим Доступа — URL: <http://kemerovo-sib.ru/> (24.05.2014).

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключникова Мария Александровна

*студент 3 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело, СТГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: maria.klyuchnikova@yandex.ru

Глотова Ирина Ивановна

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

В настоящее время существует проблема оптимального формирования и распределения бюджетных средств. Местные бюджеты становятся все более зависимыми от федерального, государство не может полноценно удовлетворять интересы всех субъектов в области финансирования — все эти проблемы тормозят развитие финансовой системы России, и поэтому проблема межбюджетных отношений в РФ приобретает все большую актуальность.

Система межбюджетных отношений заложена еще с 1994 года, но, несмотря на длительный период существования, она имеет ряд недоработок.

Отметим несколько определений межбюджетных отношений, наиболее полно раскрывающих данное понятие.

Межбюджетные отношения представляют собой взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правонарушений, организации и осуществления бюджетного процесса.

Межбюджетные отношения — это отношения, которые связаны с формированием и исполнением бюджетов различных уровней, осуществляющимися между государственными органами власти страны в целом, субъектами страны и органами местного самоуправления [3, с. 44].

При этом в процессе организации межбюджетных отношений особое место занимают межбюджетные трансферты, которые представляют собой денежные средства, перечисляемые из одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации другому.

Необходимо отметить основные принципы межбюджетных отношений, к которым относятся [2, с. 122]:

- принцип распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ;
- принцип закрепления на постоянной основе и распределения по временным нормативам регулирующих доходов по уровням бюджетной системы РФ;
- принцип равенства бюджетных прав субъектов РФ, равенства бюджетных прав муниципальных образований;
- принцип выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований;
- принцип равенства всех бюджетов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что организация межбюджетных отношений включает две составляющие, а именно экономическую и политическую. Экономическая составляющая включает в себя решение проблем, касающихся мобилизации и распределения денежных средств, а политическая составляющая связана с определением функциональности и самостоятельности уровней власти.

Более того, решение проблем организации межбюджетных отношений тесно связано с решением проблем бюджетного федерализма, а это, в свою очередь, зависит от своевременного перечисления трансфертов в регионы из федерального бюджета. Данная зависимость вызвана финансовой слабостью многих предприятий. В настоящее время большое количество предприятий находятся на грани банкротства. Жесткие меры по стабилизации финансовой системы страны вызвали снижение уровня реальных доходов населения. Возникла проблема отдельного функционирования финансового сектора экономики и производства. Помимо этого имеет место проблема отсутствия эффективных стимулов повышения доходности территориальных бюджетов.

С другой стороны, решение данной проблемы с помощью выравнивания территориальных бюджетов за счет дотаций и субвенций приостанавливает развитие хозяйственной инициативы.

Другая совокупность проблем, присутствующих в осуществлении межбюджетных отношений в РФ — это вертикальное и горизонтальное выравнивание.

Под вертикальным выравниванием понимают устранение несоответствия расходным функциям региональных бюджетов поступлениям, которые закреплены за соответствующим бюджетным уровнем [3, с. 48]. Данную проблему целесообразнее решать посредством экономического регулирования за счет необходимого объема налоговых поступлений.

Под горизонтальным выравниванием понимается пропорциональное распределение налогов среди субъектов Российской Федерации [3, с. 48]. За счет горизонтального выравнивания устраняется, либо снижается неравенство в налоговых возможностях субъектов. При этом необходимо отметить, что эффективность решения вышеназванных проблем в большей степени достигается лишь при оптимальном сочетании вертикального и горизонтального выравнивания.

Но процесс горизонтального выравнивания является более сложным по сравнению с вертикальным. Это связано с большими различиями между экономическим положением и бюджетными возможностями территорий, региональных и местных властей.

Отметив некоторые проблемы функционирования межбюджетных отношений в РФ, сформируем пути улучшения и повышения эффективности межбюджетных отношений [1, с. 11]:

1. Укрепление финансовой самостоятельности субъектов РФ. Реализация данной задачи невозможна без обеспечения стабильности налогового законодательства и межбюджетных отношений с целью проведения достоверного и объективного среднесрочного бюджетного планирования.

Также необходима систематизация предоставляемых межбюджетных трансфертов, которая должна учитывать уровень бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

2. Создание стимулов с целью увеличения поступления доходов в бюджеты субъектов РФ, а также в местные бюджеты. Для этого необходимо усовершенствовать законодательное обеспечение бюджетного процесса для субъектов РФ, опираясь на уровень их дотационности. Это обеспечит стремление субъектов РФ увеличить собственные доходы и подняться с низкого уровня бюджетной обеспеченности на более высокий.

3. Создание стимулов, направленных на улучшение качества управления государственными и муниципальными финансами. В данном случае имеет место активизация деятельности государственной власти субъектов РФ в области финансового оздоровления и улучшения качества управления государственными и муниципальными финансами, а также содействие реформированию бюджетного процесса, стимулирование проведения экономических реформ в субъектах РФ.

Отметим и некоторые другие направления совершенствования межбюджетных отношений:

- на уровне федерального законодательства закрепить механизм межбюджетных отношений, определить в его рамках принципы и методы распределения расходов и доходов, разграничить бюджетные полномочия и ответственность между органами власти и управления имеющихся уровней;

- на основе различий в бюджетной обеспеченности и изменения уровня экономических и социальных дотаций разработать и использовать в бюджетном процессе программы корректировки разделения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы;

- мотивировать и стимулировать органы местного самоуправления с целью установления и укрепления ими собственной налоговой базы.

Таким образом, основная, но пока еще не в полной мере осуществляемая, задача государства в области организации процесса межбюджетных

отношений — это достижение оптимального сочетания интересов всех субъектов РФ в области формирования и распределения бюджетных средств.

Список литературы:

1. Бишенов А.А., Бозиева М.М. Межбюджетное регулирование на субфедеральном уровне // Финансы. — 2010. — № 10. — С. 9—14.
2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации: офиц. текст. М.: Норматика, 2013 — 224 с.
3. Силуанов А.Г. Пути совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2012. — № 2. — С. 43—50.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Котов Алексей Игоревич

*студент, школа экономики и менеджмента,
Дальневосточный Федеральный Университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: Gvardiya321@mail.ru*

Кеберле Юлиан Сергеевич

*студент, школа экономики и менеджмента,
Дальневосточный Федеральный Университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: ukeberle@gmail.com*

Теряева Анна Сергеевна

*научный руководитель, старший преподаватель,
Дальневосточный Федеральный Университет,
РФ, г. Владивосток*

Кризисные явления в мировой экономике порождают ряд негативных процессов, в том числе ухудшение активов банковского сектора. Бурный рост потребления и динамичное наращение объемов производств сменяется спадом и стагнацией. Такие волны незамедлительно сказываются на банках, как на интегрированной в экономические процессы системе. Россия также не является исключением из данной закономерности.

Ухудшение экономической ситуации в мире в 2008—2010 годах, очередной кризис и ряд цепных и взаимозависимых реакций в мировой экономической системе привели к увеличению количества проблемных кредитов — просроченных или невозвращенных займов, ссуд, как в нашей стране, так и в других государствах. Остро встал вопрос о минимизации негативных последствий от подобных явлений и снижении банковских рисков, которые ряд авторов делят на: операционный, рыночный и кредитный [1, с. 120].

Таблица 1.

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств организаций и физических лиц

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств (млрд. руб)	Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)						
	1—5	6—20	21—50	51—200	201—500	501—900	Итого
организациям	14 478	4 673	2 115	2 577	933,38	188,01	24 964
из них: просроченная задолженность	455,4	355,6	86,7	84 653	26,656	5 761	1 015
физическим лицам	5 166	1 747	1 546	1 410	294,95	64 364	10 228
из них просроченная задолженность	152,1	124,4	118,02	83,73	16,586	3,370	498,09

Источник: [4]

Как видно из таблицы 1 большая сумма просроченной задолженности приходится на кредитование юридических лиц, объемы же средств невыплаченных в срок физическими лицами намного ниже. Так же можно заметить, что общие суммы кредитов юридических лиц в 50 раз превышают объемы, предоставленные физическим лицам. Следовательно, в ближайшей перспективе банкам следует сосредоточить свое «внимание» именно на компаниях. Под «вниманием» здесь понимается контроль и проверка, как потенциальных, так и уже имеющимися клиентов.

Рассматриваемые в данной статье проблемы невозврата заёмщиком взятой суммы или процентов по кредиту относятся к кредитному риску. Факторами, влияющими на увеличение или уменьшение данного показателя, в первую очередь являются: структура клиентской базы банка и способы расчёта кредитоспособности заёмщика, а так же алгоритм принятия решения по кредиту.

Для снижения доли проблемных кредитов, от общего числа выданных необходимо определить и применить наиболее эффективный способ управления банковскими рисками. Положение Центрального Банка Российской Федерации № 254-П оговаривает методику оценки риска кредитного портфеля коммерческого банка, согласно которой производится оценка риска по каждой

кредитной операции с учётом финансового состояния заёмщика, обслуживания им кредитной задолженности и уровня ее обеспечения, а затем производится определение ссуды в одну из пяти категорий качества. Высшей, наиболее привлекательной для банка является категория стандартные ссуды, предусматривающая полное отсутствие кредитного риска, другими словами, вероятность финансовых потерь при не исполнении заемщиком своих обязательств составляет ноль. Во вторую категорию определяются ссуды с обесценением от 1 до 20 % при неисполнении заемщиком обязательств. В третью категорию — сомнительные, входят договоры со значительным кредитным риском (обесценение от 21 до 50 %). Четвертая и пятая категории отводятся ссудам с потерями до 100 %.

Чтобы увеличить число кредитов входящих в первую и вторую категории банки широко используют страхование своих рисков, обязывая заёмщика застраховать свою жизнь или здоровье, тем самым передавая часть риска страховой фирме, которой клиент производит отчисления, заложенные в его ежемесячном платеже банку. В случае, если заёмщик не сможет исполнять свои обязательства по кредиту (в случае инвалидности или смерти) страховая компания берёт на себя погашение ссуды. Страховкой так же может являться залог или поручитель, лицо, которое берёт на себя обязательства по ссуде, если заёмщик прекращает выплаты [3, с. 352].

Если же банк уже имеет на руках плохой кредит, он может его продать другому игроку рынка, например коллекторскому бюро.

Насколько эффективны те меры по снижению кредитных рисков, которые применяются российскими банками в настоящее время можно увидеть, если рассмотреть долю просроченной задолженности в общем объёме кредитного портфеля некоторых банков.

Таблица 2.

**Доля просроченной задолженности в общем объёме кредитного портфеля
некоторых банков**

Год	Название банка	Объём кредитного портфеля, млрд. руб.	Доля просроченной задолженности по кредитам
На 1.01.2012 года	ОАО «Сбербанк России»	8234,7	3,34 %
	ОАО АКБ «РОСБАНК»	458,6	7,19 %
	ОАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	17,04	2,24 %
На 1.01.2013 года	ОАО «Сбербанк России»	10323,9	2,61 %
	ОАО АКБ «РОСБАНК»	496,9	6,47 %
	ОАО СКБ приморья «Примсоцбанк»	25,37	2,07 %
На 1.01.2014 года	ОАО «Сбербанк»	12468,6	2,1 %
	ОАО АКБ «РОСБАНК»	507,3	6,4 %
	ОАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	24,6	3,3 %

Источник: [5]

К некоторым причинам возникновения просроченной задолженности по кредитам (зависящим непосредственно от банка) можно отнести:

- допущение ошибок при рассмотрении кредитной заявки;
- неудовлетворительный контроль;
- ошибки в оценки кредитоспособности клиента;
- неадекватная оценка обеспеченности кредита [2, с. 189].

Из данных, приведённых в таблице видно, что у крупных игроков российского рынка, таких как «Сбербанк» и «Росбанк» увеличивается из года в год кредитный портфель, при уменьшении доли просроченной задолженности, однако всего в диапазоне примерно равном 1 %, у регионального же банка «Примсоцбанк» число «плохих кредитов» наоборот выросло на 1.01.2014 по сравнению с 1.01.2013. Таким образом, совершенно

очевидно что руководству «Примсоцбанка» следует пересмотреть свою кредитную стратегию.

Чтобы улучшить показатели и уменьшить количество проблемных кредитов руководству банков необходимо дополнить уже имеющиеся эффективные методы управления риском созданием отделов, занимающихся прогнозированием конъюнктуры, для выявления тенденций на кредитном рынке. Создание моделей, отражающих возможное увеличение или уменьшение числа некачественных активов, в том числе и среди кредитов, позволит заблаговременно предпринимать меры по уменьшению доли просроченных задолженностей по ссудам.

Так же, для повышения эффективности работы банка и снижения доли одобренных заявок в пользу недобросовестных или неспособных обслуживать кредит клиентов необходимо усовершенствовать алгоритм принятия решений по кредиту, чередуя решения принятые компьютерной программой, решениями компетентного специалиста, повышение квалификации которого так же является одним из способов совершенствования уже имеющихся методик работы с проблемными кредитами.

Кроме того следует проводить более серьезную проверку кредитных заявлений во избежание кредитования клиентов потенциально не способных выплатить кредит.

Помимо прочего, расширение сотрудничества между банками и страховыми компаниями может благоприятно повлиять на снижение количества плохих кредитов через распределение риска между двумя партнёрами. Кроме того сотрудничество позволит банкам обмениваться информацией на «неблагополучных» клиентов, что приведет к невозможности одному и тому же человеку взять невозвратный кредит у двух разных банков. Углубление сотрудничества и разработка новых схем взаимодействия, как-то страхование отдельных групп заемщиков от специфичных угроз, свойственных именно данной категории клиентов, минимизирует кредитные риски для банка.

Как видно, при всём многообразии имеющихся способов предотвращения проблемных кредитов, руководству банков необходимо продолжить совершенствование и повышение эффективности методик снижения доли плохих активов в своём портфеле.

Список источников:

1. Кожаев Ю.П., Титова Н.Е. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. М., Финансы, 2011. — 365 с.
2. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков: учебное пособие. СПб., Скифия, 2010. — 440 с.
3. Максютлов А.А. Основы банковского дела: учебное пособие. М., Бератор-Пресс, 2003. — 384 с.
4. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций (по группам кредитных организаций, ранжированных по величине активов) по состоянию на 1 апреля 2014 г // Официальный сайт Центрального банка России: [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010414.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo (дата обращения 07.06.2014).
5. Положение о формировании кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной приравненной к ней задолженности 26 марта 2004 г № 254-п // Официальный сайт Центрального банка России: [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/254-P.pdf (дата обращения 08.06.2014).

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Манتيкова Анна Игоревна

*студент 4 курса, кафедра «Финансы, кредит и страховое дело» СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: a.mantikova@yandex.ru*

Мантикова Ирина Игоревна

*студент 4 курса, «Финансы, кредит и страховое дело» СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: irika-irishka@rambler.ru*

Томилина Елена Петровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»,
РФ, г. Ставрополь*

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой компании, а ошибки в инвестиционных решениях могут дорого стоить и даже поставить под угрозу само существование компании. Использование и корректное применение таких методов является залогом принятия взвешенных и обоснованных решений об осуществлении инвестиций в проекты трубопроводного транспорта.

Вложения денежных средств в реализацию инвестиционных проектов содержат в себе основу для достижения стратегических целей компании.

Принимаемые в этой области решения рассчитаны на длительные периоды времени и, как правило, влекут за собой значительные оттоки средств; с определенного момента времени могут стать необратимыми; опираются на прогнозные оценки будущих затрат и доходов.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов.

Наиболее распространенным на практике методом оценки инвестиционных проектов является метод дисконтированных денежных потоков (DCF), который подразумевает определение прогнозных денежных потоков

инвестиционного проекта, приведение их к начальному моменту времени и расчет на их основании показателей эффективности проекта, таких как чистая приведенная стоимость (*NPV*), внутренняя норма доходности (*IRR*), индекс доходности (*PI*) [1, с. 317].

Помимо широко применяемого метода *DCF* для оценки экономической эффективности инвестиции могут быть использованы альтернативные методы оценки. Среди них можно выделить:

- метод реальных опционов, в основе которого лежит применение теории финансовых опционов;
- метод Монте-Карло, основанный на приемах имитационного моделирования;
- метод дерева решений, в рамках которого используется биномиальная модель.

Совокупность показателей, применяемых для оценки эффективности инвестиционного проекта, можно разбить на две группы.

Простые показатели:

- срок окупаемости (PaybackPeriod, PP);
- расчетная норма прибыли (Accounting Rate of Return, ARR).

Показатели, учитывающие временную стоимость денег и риск:

- чистая приведенная стоимость (NetPresentValue, NPV);
- индекс доходности (Profitability Index, PI);
- внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR);
- дисконтированный срок окупаемости (DiscountedPaybackPeriod, DPP).

Срок окупаемости показывает, сколько пройдет лет, прежде чем генерируемые проектом денежные потоки покроют первоначальные инвестиции.

Используя данный показатель, компания обычно выбирает период, за который она хочет окупить инвестиции [1].

Расчет срока окупаемости:

1. Если денежные потоки от проекта постоянны на протяжении всего жизненного цикла проекта, срок окупаемости рассчитывается делением первоначальных инвестиций на ожидаемый среднегодовой денежный поток по проекту:

Инвестиции / Среднегодовой денежный поток по проекту.

2. Если денежные потоки непостоянны в течение жизненного цикла проекта, то необходимо соотнести поступления денежных средств по проекту с выбытиями и определить, когда генерируемые проектом денежные потоки, рассчитанные накопительным итогом, станут равны первоначальным инвестициям.

Проекты с меньшим сроком окупаемости являются кандидатами для дальнейшего анализа, в то время как проекты со сроком окупаемости, превышающим установленный пороговый уровень, отвергаются.

Расчетная норма прибыли (AccountingRateofReturn, ARR), показывает какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение одного интервала планирования.

$$ARR = \frac{NI_{avg}}{I}$$

где: NI_{avg} — средняя чистая прибыль за период,

I — средняя балансовая стоимость инвестиций ($I = (\text{Остаточная стоимость инвестиций на начало периода} + \text{Остаточная стоимость инвестиций на конец периода}) / 2$).

Преимуществом простых показателей является легкость их восприятия и понятность. Они подходят для первоначального отбора проектов.

Недостатком простых показателей является отсутствие учета фактора времени.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло позволяет построить математическую модель для проекта с неопределенными значениями параметров. Зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров, можно получить распределение необходимых показателей, таких как *NPV*, *IRR* и другие.

Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов основана на предположении, что любая инвестиционная возможность для компании может быть рассмотрена как финансовый опцион, т. е. компания имеет право, а не обязательство приобрести или создать активы в течение некоторого периода времени.

В зависимости от того, при каких условиях опцион приобретает ценность для компании, выделяют следующие основные виды реальных опционов.

Опцион выбора времени осуществления капитальных вложений. В рамках данного опциона выбирается время принятия решения об осуществлении инвестиций, компания может отложить начало реализации проекта, что может увеличить *NPV* проекта.

Опцион изменения масштаба. После осуществления инвестиций компания может выбрать: либо выйти из проекта, если его результаты неудовлетворительны, либо, наоборот, произвести дополнительные инвестиции.

Опцион гибкости. Помимо изменения масштаба компания также имеет другие возможности по дальнейшему развитию проекта. Например, при повышении спроса на продукцию компания может не производить дополнительные инвестиции, а повысить цены на свою продукцию, тем самым получив дополнительные выгоды.

Фундаментальный опцион. Для данного вида опциона, так же как и в ситуации с финансовым опционом, отдача от инвестиции обусловлена природой самого инвестируемого актива [2, с. 653].

Существует несколько подходов к оценке инвестиционных проектов с реальными опционами.

1. Оценить NPV проекта на основе DCF -анализа. Если NPV проекта положителен, то нет необходимости оценивать опцион, так как опцион может только прибавить стоимость проекту.

2. Оценить NPV проекта с учетом опциона:

$$NPV = NPV - \text{Стоимость опциона} + \text{Ценность опциона.}$$

Расчет стоимости реального опциона осуществляется по формуле Блэка-Шоулза, разработанной для оценки финансовых опционов типа «колл»

$$C = N(d1)S - N(d2)PV(X),$$

где: $N(d)$ — интегральная функция нормального распределения, где d — стандартное отклонение доходности акций за период. Для реальных опционов это «изменчивость цены активов» (рыночно оцененный риск);

S — текущая стоимость акций. Для реального опциона это приведенная стоимость денежных потоков проекта;

$PV(X)$ — приведенная стоимость инвестиций в проект или ликвидационной стоимости при отказе от проекта.

$$PV(X) = Xe^{-rt},$$

где X — цена исполнения опциона;

e — константа (2,71828);

r — краткосрочная безрисковая ставка доходности;

t — время до истечения срока исполнения опциона или до следующей точки принятия решения [2].

Также существует метод «дерева решений» (биномиальная модель), он базируется на предположении, что по истечении одного интервала времени стоимость актива изменится на один из двух возможных вариантов.

Вычисление стоимости опциона таким методом можно назвать движением по «дереву решений», где в каждой точке менеджеры стараются принять

наилучшие решения. В итоге денежные потоки, возникающие как следствие будущих решений, сводятся к приведенной стоимости.

Важность подготовки качественного обоснования для принятия решений в области инвестиционных вложений обуславливается тем, что ошибочные инвестиционные решения в подавляющем большинстве случаев приводят к существенным финансовым потерям.

Применение в работе корректных методов и критериев оценки эффективности инвестиционных вложений позволяет оценить различные варианты реализации проекта, учесть его риски, выявить факторы, которые в наибольшей степени влияют на эффективность проекта.

Альтернативные методы оценки инвестиционных проектов позволяют не только количественно измерить последствия решений, принятых сегодня, но и произвести оценку возможных будущих решений. Недостатком альтернативных методов является их сложность в применении. Однако с развитием специальных программных средств, позволяющих производить сложные расчеты, влияние этого недостатка будет нивелироваться, что позволяет говорить о возрастании роли альтернативных методов в дальнейшем, а их применение для оценки эффективности инвестиций в трубопроводные проекты позволит повысить качество проводимой оценки.

Список литературы:

1. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования / Пер. с англ. М.: Дело, 2009. — 653 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Интерэксперт, 2011. — 317 с.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ПЕРИОД КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Мурдугова Валерия Юрьевна

*студент 3 курса, учетно-финансовый факультет, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: Valeria.mur.1994@mail.ru

Глотова Ирина Ивановна

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

Государственное регулирование экономики является необходимым условием поступательного развития хозяйства любой страны. В соответствии с национальной спецификой, приоритетами регулирования используются различные формы и инструменты государственного воздействия, варьируются масштабы государственного участия.

В рыночной экономике приоритетным механизмом регулирования является косвенное воздействие. Российское правительство нацелено на поэтапное сокращение участия в управлении собственностью; предполагается развитие государственного предпринимательства преимущественно в стратегически значимых и системообразующих сферах и производствах.

Ключевую роль в обеспечении сбалансированного развития российской экономики играет денежно-кредитная и фискальная политика государства. В данной статье основное внимание будет уделено бюджетной политике государства.

Основные направления бюджетной политики государства формируются в соответствии с макроэкономическими условиями и целями развития экономики. В настоящее время приоритетами развития российской экономики являются модернизация, формирование инновационной социально ориентированной экономики. Ключевые направления и плановые показатели развития изложены в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» и «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года».

В соответствии с данными документами целями бюджетной политики являются создание условий для высоких темпов экономического роста, поддержание макроэкономической стабильности, проведение активной антиинфляционной политики. Анализ приоритетов бюджетной политики показывает ее преимущественно антиинфляционную направленность. Целями развития согласно концепции является удержание инфляции на уровне до 3 % в год. Однако стимулирование инвестиций, обеспечение сбалансированного экономического роста нередко вступают в противоречие с целью недопущения инфляции. Проведение жесткой денежно-кредитной или сдерживающей фискальной политики может ограничить инвестиционную активность частного сектора, снизить уровень развития деловой активности. Так, некоторые российские эксперты утверждают, что «снижение инфляции до 3—4 % равносильно признанию того, что экономическая политика направлена на остановку экономического роста» [1].

С 1 января 2013 года в России были введены новые бюджетные правила, согласно которым доходы, а, следовательно, и расходы бюджета определяются исходя из конъюнктуры мирового рынка, динамики прогнозной цены на нефть. Государством установлены границы расходов государственного бюджета: они не могут превышать сумму государственных доходов и расчетного дефицита государственного бюджета. Если изыскиваются дополнительные поступления, то они идут на покрытие дефицита государственного бюджета или в Резервный фонд. Данные бюджетные изменения направлены, в первую очередь, на снижение зависимости бюджета от изменчивости мировых цен на углеводороды.

В.В. Путин в «Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике на 2013—2015 гг.» отметил, что российская бюджетная политика зависит от ситуации на мировых сырьевых рынках. Поэтому ограничены возможности бюджетного финансирования направлений, обеспечивающих поступательное экономическое развитие. Структура расходов

не является оптимальной. Расходы на образование, науку, инфраструктуру должны быть приоритетными и их доля должна увеличиваться [2].

Современная структура расходов федерального бюджета Российской Федерации носит явную социальную направленность: в 2011—2012 гг. около 40 % расходов бюджета приходилось на социально-культурные мероприятия. Первое место расходы на социальную политику займут в 2013—2015 гг. Однако, в бюджете 2013 г. сократились в процентном соотношении расходы на образование, здравоохранение, культуру, развитие инфраструктуры [3].

Бюджетная политика должна быть нацелена на приоритетность инновационных расходов. Должны быть значительными расходы на фундаментальную и прикладную науку, образование, новации в бизнесе. Государство должно создавать благоприятные условия для инноваций и инвестиций, обеспечивать обновление объектов инфраструктуры, способствовать модернизации и ускоренному развитию базовых отраслей промышленности. Структурная перестройка экономики базируется на формировании активной политики государства, основанной на концентрации ресурсов и их перераспределении в передовые сферы, имеющие потенциальные конкурентные преимущества (авиастроение, ракетно-космическая отрасль, электронная промышленность).

В связи с мировыми кризисными явлениями основные усилия государства были сконцентрированы на обеспечении макроэкономической стабильности, недопущении инфляционных процессов, усилении социальной функции государства. При этом поддержание государством инновационного развития экономики было явно недостаточным. Об этом свидетельствует низкие показатели инновационного процесса. Доля государственных расходов на образование в ВВП была меньше, чем в большинстве развитых стран — 4,6 % (в развитых странах этот показатель варьируется от 5 до 6,1 %). Доля российских предприятий, осуществляющих разработку и внедрение технологических новаций, составляла в среднем 9,4 % (в развитых странах в среднем больше 50 процентов) [1].

Многолетняя практика экономического развития демонстрирует закономерность: в периоды кризисного развития экономики, когда частный капитал не способен к оптимальному развитию, в рыночной экономике присутствуют существенные препятствия и ограничения, роль государства возрастает. Это выражается в активизации государства, усилении его финансовой поддержки отдельных предприятий и отраслей, увеличении государственных расходов.

Анализ динамики бюджетных расходов в процентах к ВВП отражает незначительную степень государственного вмешательства в перераспределительные процессы. За период с 2008—2011 гг. доля государственных расходов в ВВП составляла 35,9 % , что ниже общемировых показателей (в среднем 40—45 %) [3].

Бюджетная политика определяется внутренней и внешней конъюнктурой рынка, зависит от общеэкономических показателей состояния и развития экономики, тенденций подъема и спада. В условиях догоняющего развития экономики, а особенно в период кризисных явлений государство сталкивается с проблемой дефицита финансов (доходная часть бюджета сокращается, расходная — увеличивается) и с точки зрения бюджетной эффективности должно сворачивать широкомасштабные национальные проекты. С другой стороны, в эти периоды отчетливо проявляются слабости рыночных сил саморегулирования, отсутствие возможности частного капитала «вытянуть» экономику, что требует существования значительного по объему и дееспособности государства.

Таким образом, в данном случае возникает постоянное противоречие. С одной стороны, роль государства в развитии экономики должна увеличиваться. С другой стороны, это может привести к увеличению налогового бремени, росту государственного долга, развитию инфляционных процессов.

Оптимальным решением данного противоречия, на наш взгляд, является разработка государством долгосрочной и краткосрочной политики.

Краткосрочная политика предполагает анализ текущей макроэкономической ситуации и выявление потребностей экономики в государственном инвестировании. Увеличение расходов и дефицита государственного бюджета в краткосрочном периоде не отразится критически на макроэкономическом развитии экономики, однако может способствовать оживлению экономики. Долгосрочная стратегия основана на исследовании тенденций развития экономики. В долгосрочном периоде должен соблюдаться баланс между государственным и частным капиталом, между государственными «возможностями» и общественными «потребностями». В большинстве случаев грамотно проведенная инвестиционная политика в краткосрочном периоде позволяет укрепить возможности частного капитала, повысить частную инициативу, улучшить способность экономики к саморегулированию. Это, с одной стороны, увеличивает инвестиционные возможности государства, с другой, сокращает потребность экономики в государственном участии.

Список литературы:

1. Астапов К.Л. Бюджетная и денежно-кредитная политика в условиях кризиса // Финансы. 2013 г.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013—2015 годах».
3. Евдокимов А.Н. Бюджет как элемент бюджетной системы: отечественный и зарубежный опыт // Финанс. право. 2012 г.

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Мухамадишина Резеда Ришатовна

*студент 1 курса магистратуры, финансово-кредитное отделение
Института экономики и финансов К(П)ФУ,
РФ, г. Казань*

E-mail: rezedushka92@mail.ru

Рынок недвижимости выступает важным фактором экономического роста страны, поскольку является катализатором развития товарных и финансовых рынков, рынка труда, формирует инфраструктуру смежных отраслей экономики, а также позволяет решать социальные проблемы общества.

Основной проблемой, сдерживающей развитие рынка коммерческой недвижимости, является обеспечение достаточного уровня финансовых ресурсов для реализации строительных проектов, ввиду их высокой капиталоемкости и длительных сроков реализации.

В российских условиях коммерческие банки играют важную роль при финансировании девелоперских организаций посредством их кредитования.

Прежде чем приступить к анализу инвестиций в строительство недвижимости, необходимо исследовать собственно понятие «инвестиции».

По нашему мнению, «инвестиции» — это все возможные виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвесторами в объекты предпринимательства и другие виды деятельности с целью получения экономической выгоды, а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, которое связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Проанализировав понятие «инвестиции», перейдем к рассмотрению понятия «недвижимости» с целью дальнейшего анализа инвестиций в строительство недвижимости.

В соответствии со ст. 130 ГК РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых

без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Экономической особенностью недвижимости как объекта инвестирования является то, что она принадлежит к числу таких товаров, которые одновременно могут выступать как потребительский товар и как капитал. Один и тот же объект, например квартира, может рассматриваться и как источник дохода (при сдаче ее в аренду и при покупке с целью последующей перепродажи на растущей ценовой динамике рынка) и как предмет потребления.

Таким образом, объект недвижимости может выступать для разных лиц и как разновидность финансового актива (имеющего в отличие от иных видов данного актива — акций, облигаций, валюты — вещную форму) и как реальный актив, предназначенный для личного или производственного использования.

Недвижимость как финансовый актив обладает следующими особенностями [1, с. 26]:

- Неравномерность денежных потоков, которые связаны с состоянием объекта недвижимости в различные периоды их формирования и функционирования.

- Высокий «пороговый» уровень инвестиций.

- Необходимость профессионального управления.

- Низкая ликвидность недвижимости обусловлена длительным сроком строительства, а соответственно и большим сроком реализации объекта на рынке.

- Высокие транзакционные издержки при осуществлении сделок с недвижимостью.

- Высокая степень риска и неопределенности вследствие иммобильности и малоликвидности недвижимости. Также инвестиции в недвижимость подвержены риску изменения внешней среды. Ситуация усугубляется неадекватностью систем доступа информации и более длительными сроками капиталовложений.

- Гибкость условий финансирования. Финансирование недвижимости может происходить различными путями, которые отличаются временем осуществления, методами расчета процентов, долевым участием.

- Сложности юридического оформления имущественных прав; участие многих экономических субъектов в создании объекта жилой недвижимости и необходимость четкой координации их действий для минимизации затрат и сроков строительства.

Данные особенности следует учитывать при выборе объекта недвижимости в качестве объекта инвестирования, поскольку они значительно усложняют процесс оценки эффективности инвестиций.

Для финансирования строительства объектов коммерческой недвижимости на практике девелоперами используются различные источники, к которым относятся: внутренний источник (собственные средства девелопера), внешние источники (привлеченные и заемные средства).

Долевое (привлеченное) финансирование предусматривает, что инвестор получает право владеть долей проекта и участвовать в управлении им. В свою очередь долговое (заемное) финансирование основано на возвратной и возмездной основе.

Также внешние источники финансирования строительства делятся на: инструменты рынка ценных бумаг (облигационные займы, первичное размещение акций (IPO)), банковское кредитование, прямые инвестиции со стороны потенциальных инвесторов, закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.

Важнейшим элементом инвестиционной инфраструктуры являются банки, роль которых выражается в аккумулировании временно свободных ресурсов

и их последующей трансформации в инвестиционные кредиты реальному сектору экономики.

Что касается финансирования строительства объектов коммерческой недвижимости, то в настоящее время преобладающим источником является долгосрочный банковский кредит, что обусловлено высокой капиталоемкостью данных проектов, длительными сроками их окупаемости, зависимостью проектов от текущей ситуации на рынке коммерческой недвижимости.

Основным банковским продуктом, используемым для банковского кредитования девелоперских организаций в сфере строительства объектов коммерческой недвижимости, является проектное кредитование.

Проектное кредитование девелоперского проекта - это долгосрочное целевое кредитование банком специально созданной проектной компании, которая выступает девелопером — застройщиком проекта, владеющим имущественными правами на реализацию проекта (права на земельный участок, оформленная исходно-разрешительная документация и т. д.) и являющимся будущим балансодержателем объекта. При этом основным источником обслуживания кредита и погашения основного долга является прибыль от реализации девелоперского проекта (доход от сдачи в аренду площадей или продажи объекта).

За счет этого кредита банк может осуществлять финансирование следующих затрат девелопера [3, с. 146]:

- приобретение земельных участков (прав собственности или долгосрочной аренды), прав на реализацию проекта;
- финансирование затрат на строительство объекта недвижимости и приобретение необходимого оборудования;
- приобретение акций (долей участия компаний, владеющих правами на объект недвижимости);
- погашений текущей задолженности по кредитам, предоставленным другими банками, которые были использованы на финансирование проекта настоящим банком-кредитором.

Для банка выгодно кредитовать отдельную проектную компанию по следующим причинам:

- риски текущей деятельности учредителей проектной компании не влияют на проект;
- денежные потоки компании имеют прозрачную структуру;
- возможность в качестве залога принимать все активы и бизнес учредителей проектной компании в целом;
- возможность контролировать долговую нагрузку компании-заемщика ввиду отсутствия других банков-кредиторов.

К преимуществам проектного кредитования для девелоперов можно отнести такие особенности как:

- юридическое и операционное выделение проекта из текущей деятельности инициатора в отдельную специально созданную проектную компанию;
- возможность привлечения большого объема заемного финансирования;
- длительные сроки заемного финансирования;
- финансирование проекта на забалансовой основе, когда при участии в проекте нескольких соакционеров привлеченный долг может быть не отражен в консолидированной отчетности инициатора проекта, тем самым показывая более привлекательные коэффициенты уровня долговой нагрузки у инициатора проекта;
- более жесткие контрактные условия по договорам на строительство объекта, поставку сырья и продажу готовой продукции.

Однако проектное кредитование строительства имеет и свои недостатки:

- качество проектов, ниша клиента на рынке, а также доходы его операций должны соответствовать довольно высоким требованиям;
- банк должен анализировать денежные потоки клиента;
- вероятность изменения начального бизнес-плана проекта, так как кредитор может оперировать своими финансовыми моделями;

- получить долгосрочное кредитование проекта довольно сложно, если компания имеет небольшой опыт работы на рынке;

- на случай форс-мажорных расходов клиент должен иметь собственные свободные средства;

- более дорогие, по сравнению с корпоративным финансированием, условия финансирования, поскольку кредиторы оценивают выделенный новый проект как более рискованный по сравнению с уже действующим предприятием;

- более длительный период организации финансирования вследствие необходимости согласования условий соглашений между несколькими участниками проекта;

- высокие транзакционные издержки, связанные с привлечением различных юридических, финансовых и технических консультантов;

- меньшая финансовая свобода менеджмента проектной компании ввиду необходимости соблюдения множества различных финансовых ограничений.

Для использования банком схемы проектного кредитования, проект должен отвечать следующим условиям: пройти стадию предварительного проектирования, иметь подготовленные строительные сметы и успешно реализованные аналоги, обладать высокой расчетной эффективностью, значительно превышающей стоимость привлекаемого капитала, притом, что длительность эксплуатации проекта должна быть значительно больше, чем срок кредитования.

По сравнению со стандартной формой кредита на пополнение оборотных средств, проектное кредитование привязано к конкретному проекту, графики его выборки и погашения привязаны к графику реализации этого проекта. Кроме того, основным залогом могут выступать права на землю, где реализуется кредитуемый проект, и права требования на строящиеся помещения, которые по обычным видам кредитов в качестве залогов чаще всего не рассматриваются.

Контроль осуществляют либо собственные службы банка, либо надзорные компании, с которыми заключен договор. Они осуществляют технический надзор и финансовый аудит, стремятся удостовериться в том, что проект функционирует в соответствии с оговоренными затратами и согласованными техническими характеристиками.

Таким образом, кредитование строительства объектов коммерческой недвижимости — это особый вид кредитной деятельности, так как он обладает отличительными чертами.

Во-первых, в качестве заемщиков выступают не частные лица, а профессиональные девелоперы, которые занимаются реализацией строительных проектов.

Во-вторых, срок строительных кредитов зависит от длительности строительного цикла. Как правило, для обычных проектов срок в среднем не может превышать трех-пяти лет, для жилищного строительства — одного-трех лет.

В-третьих, строительным кредитам присущи особые процедуры подготовки, выдачи и управления.

И наконец, обеспечением по строительным кредитам могут выступать не только залог недвижимости (земельный участок, вновь создаваемые объекты недвижимости), но и прочие активы застройщика (строительные материалы, оборудование и т. д.).

Список литературы:

1. Вахрамеев Э.Ю. Инвестирование в объекты недвижимости паевыми инвестиционными фондами: Дисс. канд. эк. наук / Вахрамеев Э.Ю. СПб., 2006.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.11.2013) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (дата обращения 02.06.2014).
3. Кроливецкая Л.П., Гаттунен Н.А. Коммерческая недвижимость и источники финансирования ее строительства / Кроливецкая Л.П., Гаттунен Н.А. // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 2.

РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ

Селимов Насир Валидинович

*студент 3 курса учетно-финансового факультета СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: dagnassir@mail.ru*

Углицких Ольга Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело», СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В статье проведен сравнительный анализ динамики торгов деривативами на биржах стран БРИКС, ЕС и США, что позволило выявить особенности развития данного рынка в РФ. Обозначены проблемы и перспективы российского рынка деривативов.

Ключевые слова: опционы, фьючерсы, товарные деривативы, БРИКС, внебиржевой рынок ценных бумаг.

За последнее десятилетие производные финансовые инструменты (деривативы) превратились в класс инструментов, способных оказать влияние на конъюнктуру всего финансового рынка. Поэтому целесообразно проанализировать динамику российского рынка деривативов и выявить особенности его развития в сравнении с глобальными рынками. В первую очередь следует рассмотреть определения понятия «деривативы» в различных правовых юрисдикциях, обозначить общемировые тренды развития рынка деривативов, исследовать динамику и структуру российского рынка деривативов и перспективы его развития.

В мировой практике отсутствует единый подход к пониманию сущности деривативов. Комиссия США по торговле товарными фьючерсами (CFTC) определяет дериватив как договор, цена которого производна от ценности одной или нескольких базовых ценных бумаг, индексов, долговых инструментов, товаров и других производных инструментов [1].

В финансовом законодательстве Германии деривативы — это права, торговля которыми осуществляется на рынке, а цена прямо или косвенно

связана либо с движением рыночной стоимости ценных бумаг или валюты, либо с изменением процентных ставок. Регулятор финансового рынка Великобритании (FSA) определяет деривативы как контракты на разницу и относит к ним фьючерсы и опционы. А по определению МВФ, деривативы — это финансовые инструменты, привязанные к определенному финансовому показателю или товару, посредством которых конкретные финансовые риски могут самостоятельно обращаться на финансовых рынках .

Функциональное назначение деривативов заключается в следующем:

- получение значительных приростов сбережений;
- усовершенствование управления риском;
- повышение информационной эффективности за счет обеспечения

дополнительных каналов, посредством которых новая информация может быть своевременно учтена в ценообразовании различных активов.

Наиболее полно роль деривативов в процессе воспроизводства охарактеризовал А.Б. Фельдман: «Рынки производных финансовых инструментов не создают новой стоимости, а расходуют «переданную» им часть прибавочной стоимости, будучи ориентированными на будущее, организуя особым образом его оценку и участвуя в процессах перенакопления капитала. Эти рынки настроены на будущие доходы, изобретая все новые продукты — инструменты, расширяя сферу их применения, поддерживая процесс финансовых инноваций, реагирующих на диспропорции, противоречия, дисбалансы в реальном воспроизводстве. Из-за отставания общественных регуляторов от этих процессов усиливается деструктивное воздействие производных инструментов и их рынков на капиталистическое хозяйство».

Как и прочие виды рынка ценных бумаг, рынок деривативов бывает биржевым и внебиржевым. Сегменты рынка деривативов функционируют по особым правилам и законам. Инструменты внебиржевого рынка не стандартизированы, а инструменты биржевого рынка стандартизированы.

Однако фьючерс — инструмент только биржевого рынка. Он является эволюцией форварда, который торгуется только на внебиржевом рынке.

Биржевая торговля производными инструментами характеризуется централизованным ценообразованием посредством ведения единой электронной книги заказов.

А внебиржевой рынок производных инструментов основан на котируемых ценах, предоставляемых группой ведущих дилеров. В связи с этим на внебиржевом рынке от участников требуются совершение дополнительных действий и несение дополнительных расходов по получению ценовой информации от основных игроков на рынке и определению средневзвешенной цены производных финансовых инструментов.

За прошедшие 12 лет произошли некоторые структурные изменения на внебиржевом рынке деривативов. В частности, сократилась доля валютных контрактов, и значительно возросла доля процентных. Несмотря на то, что стоимость контрактов с фондовыми и товарными инструментами увеличилась, сделки с ними составляют незначительный удельный вес во всей стоимости внебиржевых сделок с деривативами. Впечатляющую динамику продемонстрировали кредитные деривативы, которые еще в 1998 г. составляли 0,7 %, а в 2013 г. — 4,73 % всех сделок.

Необходимо отметить, что сопоставить масштабы российского внебиржевого и биржевого сегментов рынка ценных бумаг достаточно трудно.

Одним из возможных вариантов является анализ биржевых и внебиржевых секций ММВБ — РТС. Поскольку на внебиржевых секциях крупнейшей российской биржи представлена информация о торговле акциями и реже — облигациями, сопоставим находящиеся в открытом доступе данные по фондовому сегменту биржевого и внебиржевого рынков ММВБ — РТС.

Отметим, что по сравнению с сегментами мирового рынка деривативов российский рынок с конца 2010 г. до середины 2012 г. демонстрировал более впечатляющую динамику — 48 %, в то время как биржевой сегмент показал отрицательную динамику — 14 %, а внебиржевой рынок снизился на 6 % [2].

Основной проблемой развития российского рынка деривативов является небольшое число крупных операторов — хеджеров, страхующих среднесрочные и долгосрочные риски при помощи срочных сделок. В связи с этим преобладают сделки спекулятивного характера

Чтобы обозначить перспективы развития рынка деривативов в России, отметим следующее.

Политика Банка России в области валютного регулирования, показатели активности инвесторов на российских биржах не позволяют сделать оптимистический прогноз о кардинальных изменениях в структуре и динамике роста российского рынка деривативов [3,].

Однако исследование, проведенное П. Роджерсом на основе данных Всемирного банка за 1971—2009 гг. по 45 странам, позволило определить возможности использования деривативов для развития отдельных компаний. Они заключаются в следующем:

- хеджирование рисков;
- сокращение транзакционных и агентских издержек;
- сокращение волатильности денежных потоков и вероятности дефолта;
- увеличение вариантов для инвестирования.

Ученый доказал, что институционализация рынка деривативов повышает ликвидность и обеспечивает стандартизацию контрактов. В результате уменьшаются общекорпоративные затраты и высвобождаются инвестиционные ресурсы для новых проектов. Более того, институционализация увеличивает доверие в целом к рынку деривативов и способствует снижению рисков посредством централизованной клиринговой системы. В совокупности на макроуровне это также приносит положительный эффект. В исследовании было установлено статистически и экономически положительное влияние деривативов на экономический рост как на микроуровне, так и на макроуровне [5, с. 120].

Подводя итог, отметим, что в отличие от общемирового тренда на российском рынке деривативов не развит внебиржевой сегмент,

незначительный удельный вес занимают операции с опционами. Одновременно темпы роста российского рынка деривативов за последние 2,5 года превысили показатели мирового Рынка.

Список литературы:

1. Вилкова Т.Б. Роль производных инструментов на мировых финансовых рынках//Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 10.
2. Данные Банка международных расчетов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.
3. Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов: приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 04.03.2010. № 10-13/пз–н
4. Обзоры финансового рынка Банком России и 2009, 2010, 2011 гг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/analytics/fin.ru>.
5. Петренко Е.В. Рынок деривативов в мировой финансовой системе: состояние, развитие и перспективы. М. 2012.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РАССЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В ИТ-ПРОЕКТЫ» (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ВЫПУСКА ОБНОВЛЕНИЙ»)

Спивак Алена Васильевна

*студент 3 курса, кафедра информационных технологий,
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
РФ, г. Магнитогорск
E-mail: 9681202468@mail.ru*

Чусавитина Галина Николаевна

*научный руководитель, канд. пед. наук, профессор кафедры ИТ,
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
РФ, г. Магнитогорск*

В настоящее время наблюдается повышенный интерес к изучению новых бизнес-подходов и методов в управлении предприятием. Для успешного и эффективного развития любого предприятия необходимо четко определять его стратегию, а также постоянно повышать конкурентоспособность на рынке, путем улучшения элементов его управления и инструментов маркетинговой деятельности. Одним из методов комплексного системного исследования функций объекта, направленного на оптимизацию в отношении между качеством, полезностью функций объекта и затратами на их реализацию является метод функционально-стоимостного анализа (ФСА).

ФСА — это метод технико-экономического инженерного анализа, который направлен на повышение или же сохранение функциональной полезности объекта, при минимизации затрат на его создание и эксплуатацию [2].

Функционально-стоимостной анализ это универсальный высокоэффективный метод оптимизации объекта, который осуществляется путем применения системных исследований его функций, а также выявления новых способов их выполнения. Действия, производимые на всех этапах производства по распределению расходов, в контексте метода функционально-стоимостного анализа называются функциями [3].

Целью ФСА является обеспечение правильного/рационального распределения средств, затрачиваемых непосредственно на производство продукции или оказание услуг, по издержкам производства, что позволяет наиболее реалистично оценивать расходы предприятия.

Объектом функционального анализа являются прямые затраты производства, которые формируются в процессе его конструкторской и технологической подготовки [2].

ФСА позволяет нацеливать на возможные пути улучшения и усовершенствования стоимостных показателей. Модель ФСА в целях совершенствования деятельности предприятия: помогает достичь улучшений, непосредственно, в работе предприятия по таким показателям как: стоимость, трудоемкость и производительность. Полученная информация как результат проведения расчетов ФСА позволяет специалистам предприятия принимать стратегически важные управленческие решения.

ABC-методика функционально-стоимостного анализа в среде ВРwin предназначена для определения общей стоимости реализации целевого технологического.

Использование ABC для экономической оценки ИТ-проекта дает возможность сравнительно достоверной оценки влияния ИТ-проекта на изменение затрат, связанных с реализацией бизнес-процессов. При этом сопоставление моделей ABC для существующих и предлагаемых в рамках ИТ-проекта бизнес-процессов определяет денежный поток от реализации ИТ-проекта (положительный или отрицательный). Задача, следовательно, состоит в сопоставлении ABC-оценок существующих и проектируемых бизнес-процессов [1].

Практическое применение ABC-методики было проведено по проекту создания Системы управления процессом выпуска обновлений для ООО «Корпоративные системы Плюс».

Разрабатываемая Система призвана обеспечить информационную поддержку и контроль процесса выпуска обновлений в компании, а также устранить следующие места падения производительности [6]:

- несвоевременный обмен информацией в процессе выпуска обновлений между отделами;
- дублирование и несовместимость обновлений;
- трудоемкость выпуска обновлений.

Процесс разработки системы будет проводиться в соответствии с ГОСТ 34.601-90 «Информационные технологии. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы. Стадии создания».

На начальном этапе необходимо построить модель основного бизнес-процесса AS-IS (как есть). На Рисунке 1 представлена модель процесса создания Системы. Методология для построения модели строго определена, так как при проведении ABC-анализа может быть использована только IDEF0 методология.

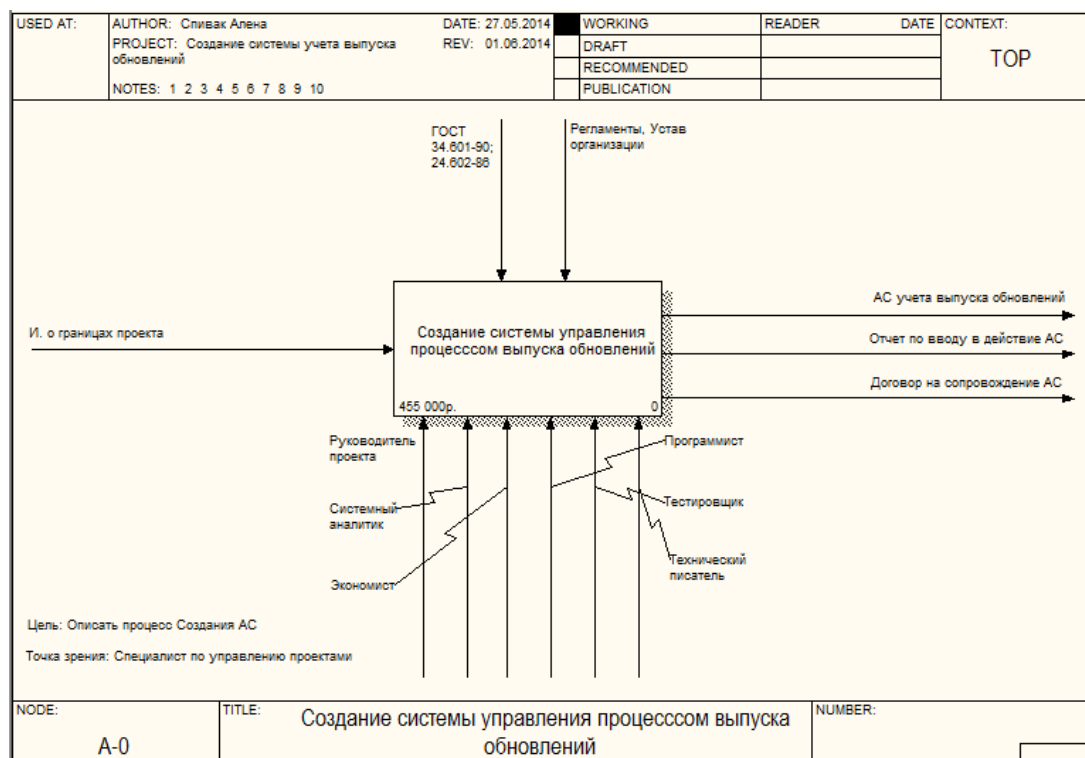


Рисунок 1. Контекстная диаграмма процесса «Создание системы управления процессом выпуска обновлений»

Процесс создания системы состоит из 3 основных этапов: предпроектное обследование, проектирование/создание АС, послепроектная стадия [4]. На Рисунке 2 представлена декомпозиция основного бизнес-процесса.

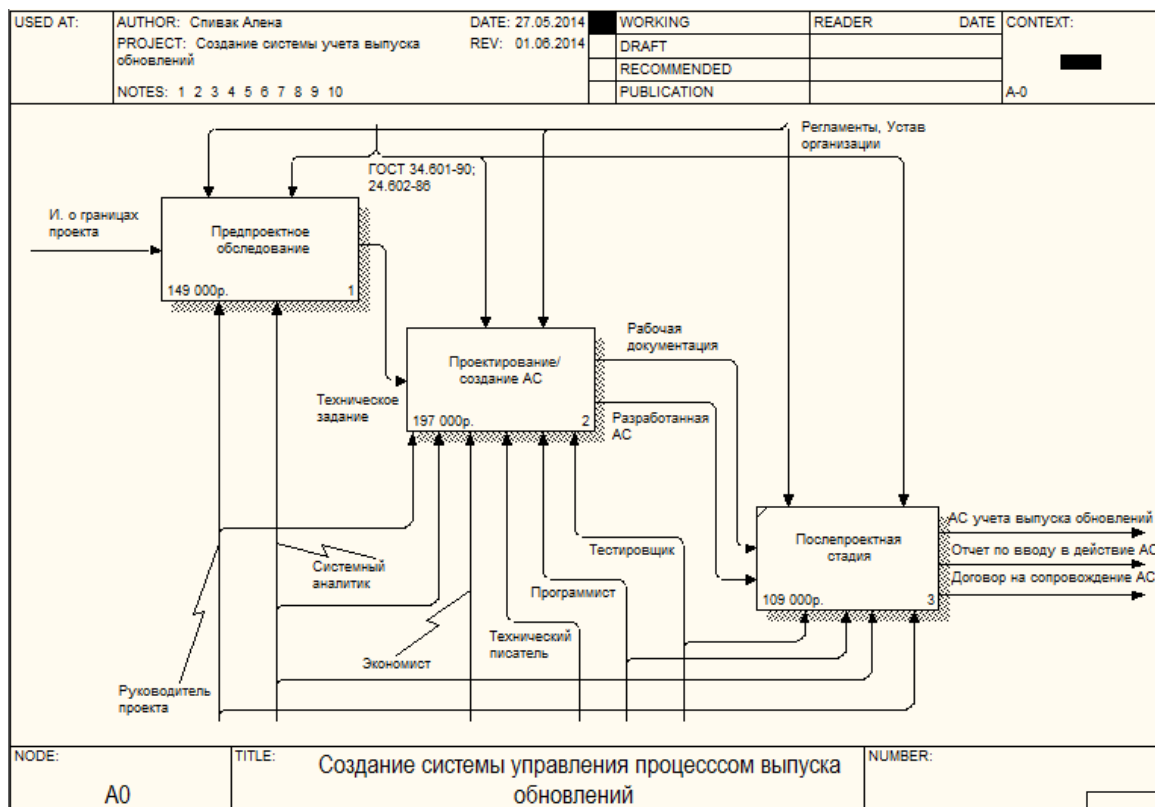


Рисунок 2. Декомпозиции процесса «Создание системы управления процессом выпуска обновлений»

На каждом этапе создания АС определены работы. Затраты на каждую из них должны быть учтены при оценке проекта. Поэтому очень важно отобразить на диаграмме всю последовательность проведения работ, ведь каждая из них напрямую влияет на стоимость реализации проекта.

Декомпозиция этапа Предпроектное обследование изображена на Рисунке 3. Декомпозиция этапа Проектирование/ создание АС представлена на Рисунке 4.

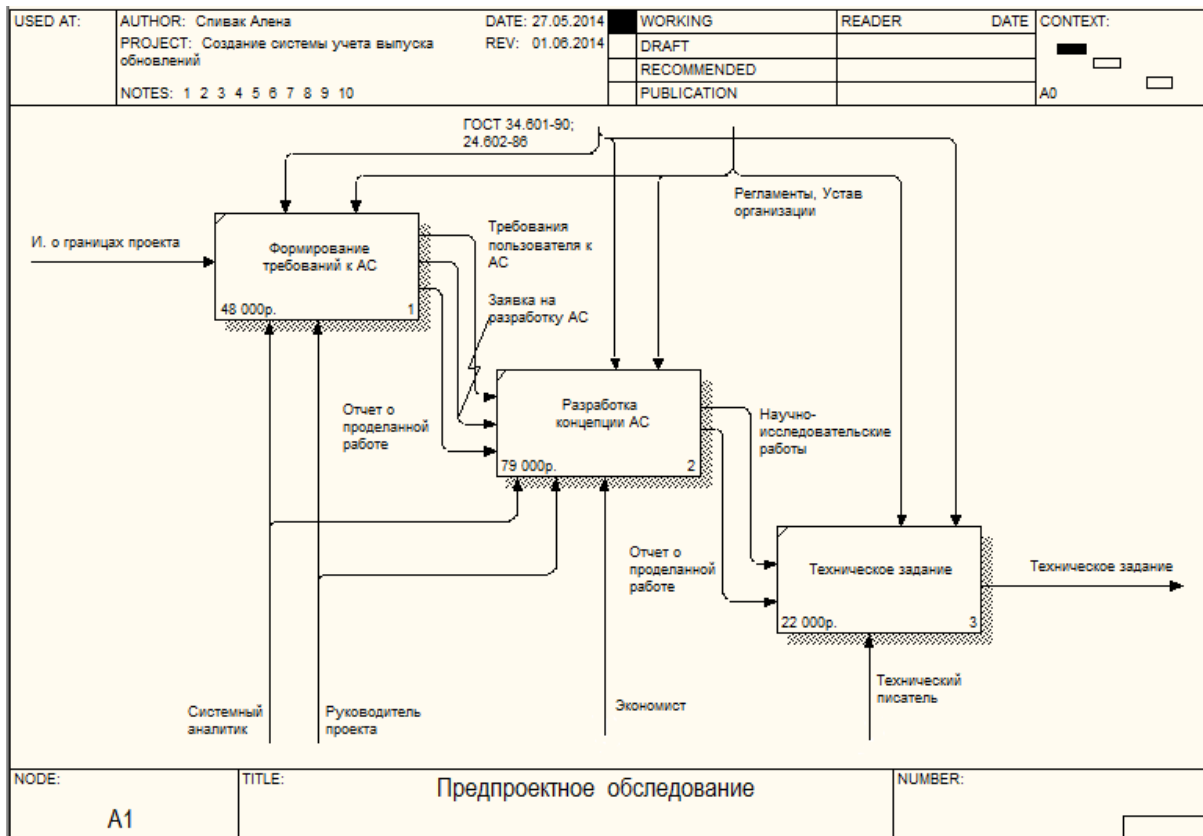


Рисунок 3. Декомпозиция этапа Предпроектное обследование

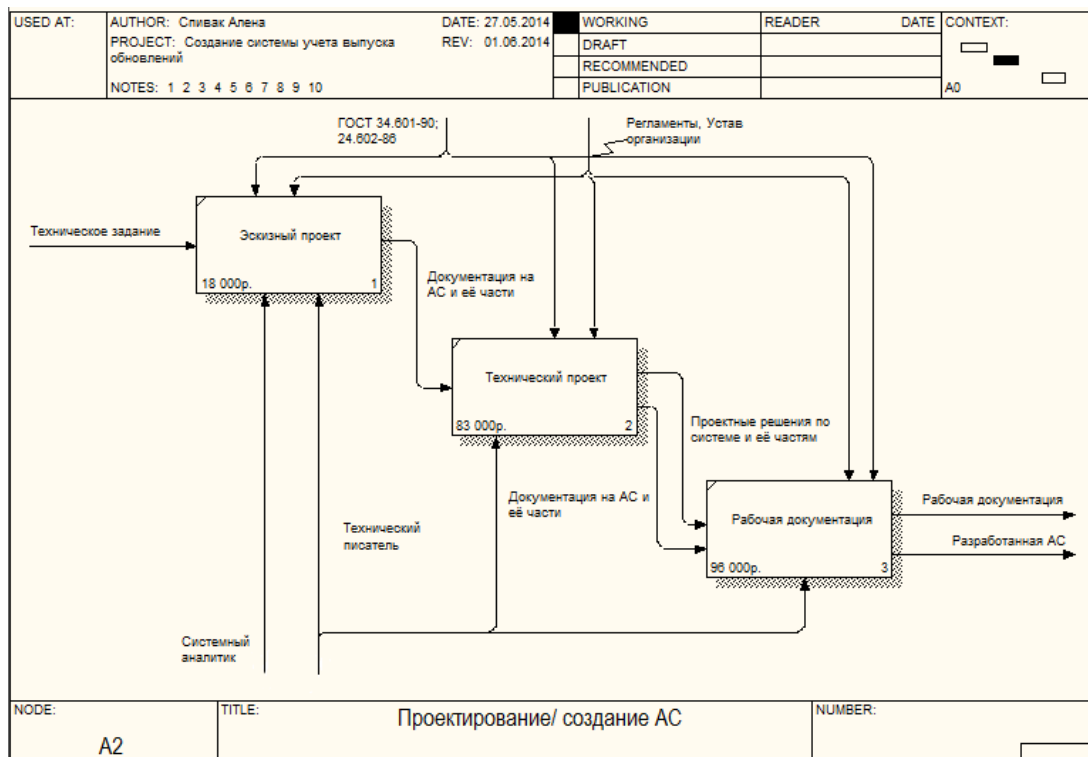


Рисунок 4. Декомпозиция этапа Проектирование/создание АС

После того, как модель построена, необходимо задать единицы измерения времени и денег. Временной единицей измерения будет являться день, денежной — рубль (см. Рисунок 5).

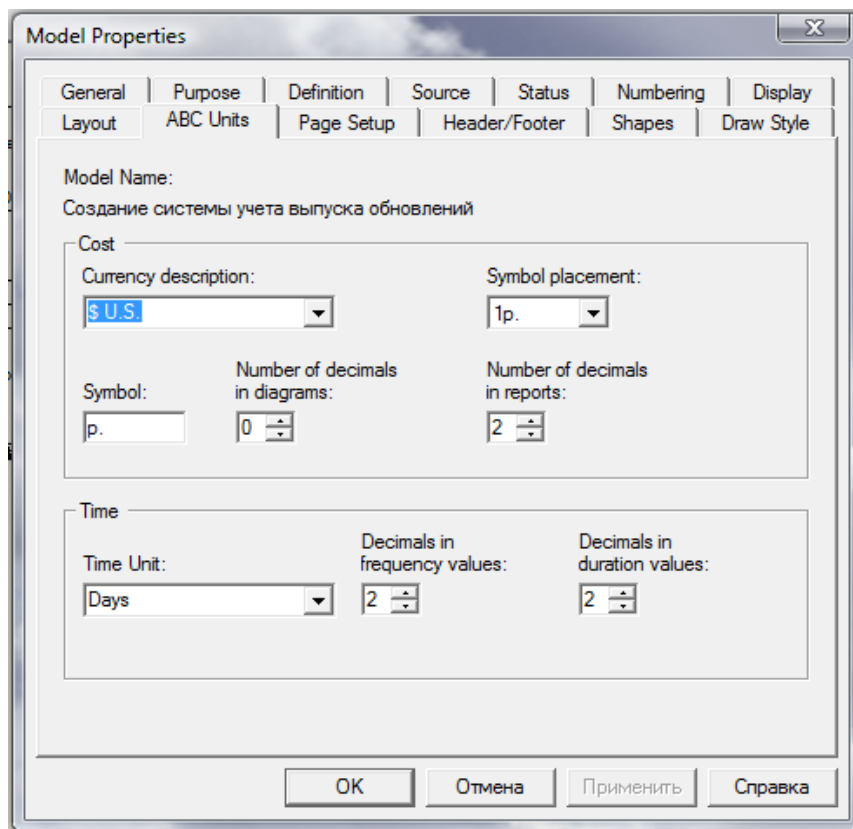


Рисунок 5. Настройка единиц измерения валюты и времени

Затем определяются центры затрат, которые является категорией стоимости, единой для всех функций (см. Рисунок 6).

Для рассматриваемого процесса были выявлены следующие центры затрат:

- канцелярия (включает стоимость различных канцелярских принадлежностей в ходе выполнения работ, в том числе бумагу для печати);
- обслуживание оргтехники (затраты, связанные с обслуживанием принтеров, сканеров, копиров и прочего оборудования);
- оплата труда сотрудников (включает затраты на заработную плату сотрудников; рассчитывается в зависимости от оклада сотрудника, а также различных надбавок и премий).

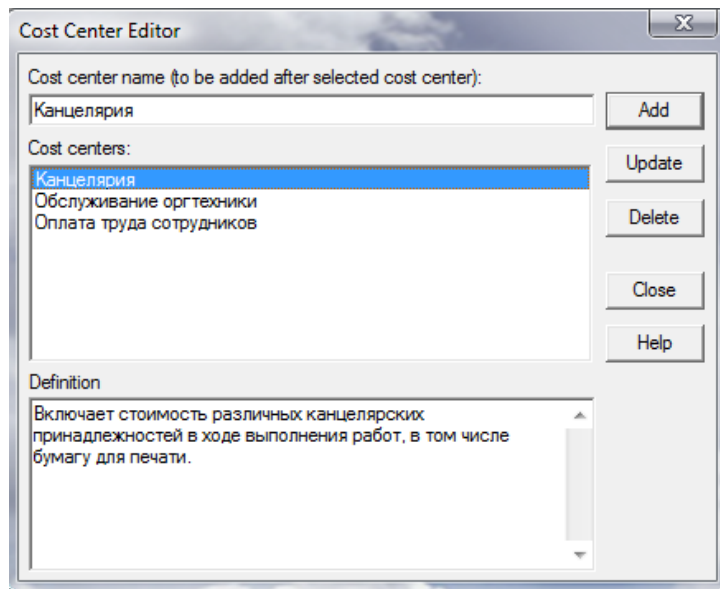


Рисунок 6. Диалог Cost Center Editor

После необходимо преступить к оценке работ [5]. Каждой работе следует указать частоту проведения данной работы в рамках общего процесса, продолжительность, а также каждому центру затрат задать его стоимость. Задание стоимости работ представлено на Рисунке 7.

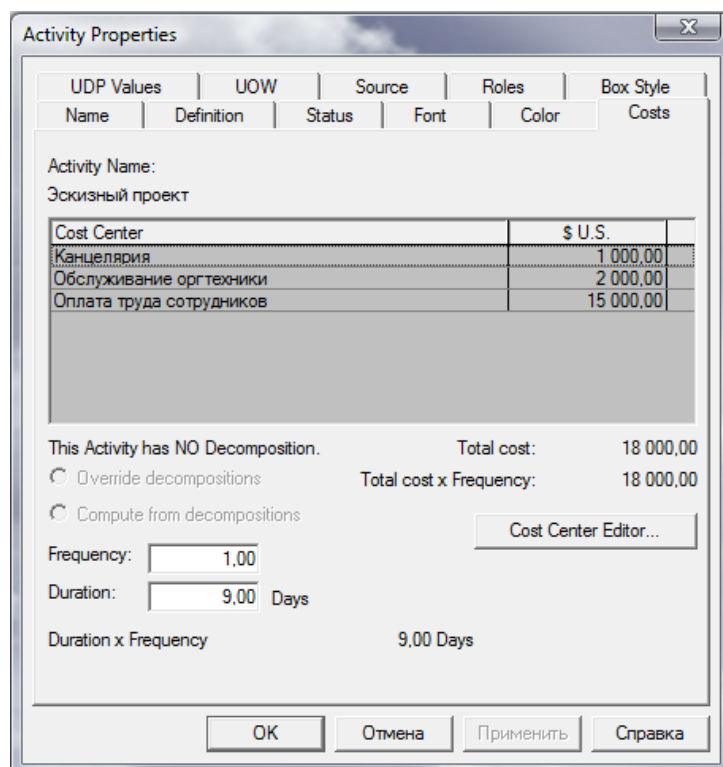


Рисунок 7. Задание стоимости работ в диалоге Activity Properties/Cost

Общие затраты по работе рассчитываются как сумма по всем центрам затрат. При вычислении затрат вышестоящей (родительской) работы сначала вычисляется произведение затрат дочерней работы на частоту работы (число раз, которое работа выполняется в рамках проведения родительской работы), затем результаты складываются [6]. Подобные вычисления автоматически проводятся по всей иерархии работ снизу вверх. Вычисление затрат родительской работы представлены на Рисунке 8.

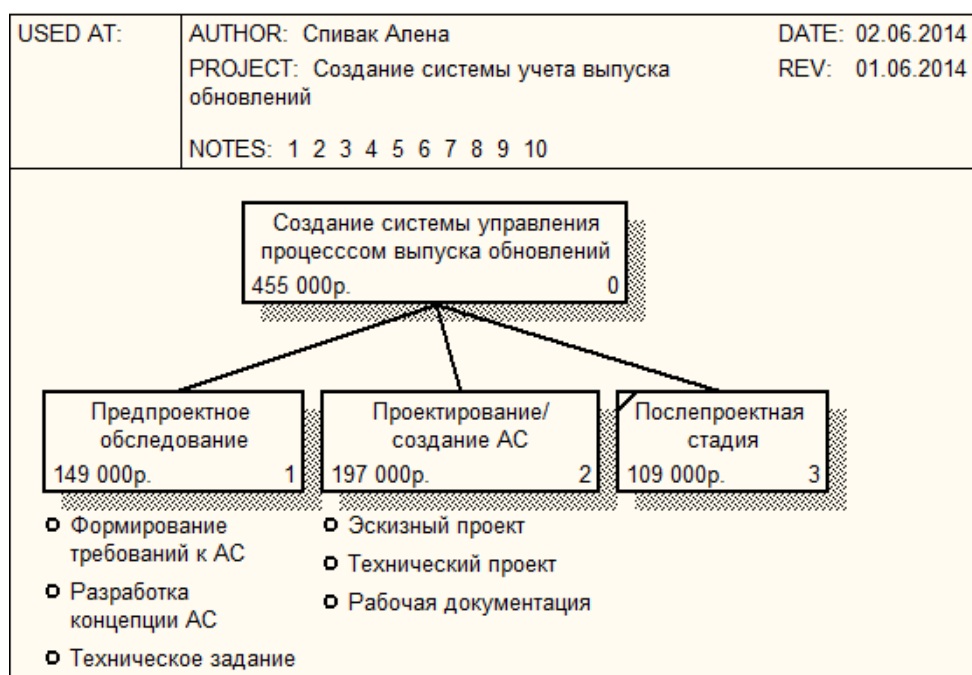


Рисунок 8. Вычисление затрат родительской работы

В левом нижнем углу блоков отображаются суммарные затраты по работам на каждом из этапов.

Результаты стоимостного анализа наглядно представляются на специальном отчете. Отчет позволяет документировать имя, номер, определение и стоимость работ, как суммарную, так и отдельно по центрам затрат. Отчет Activity Cost Report представлен на Рисунке 9.

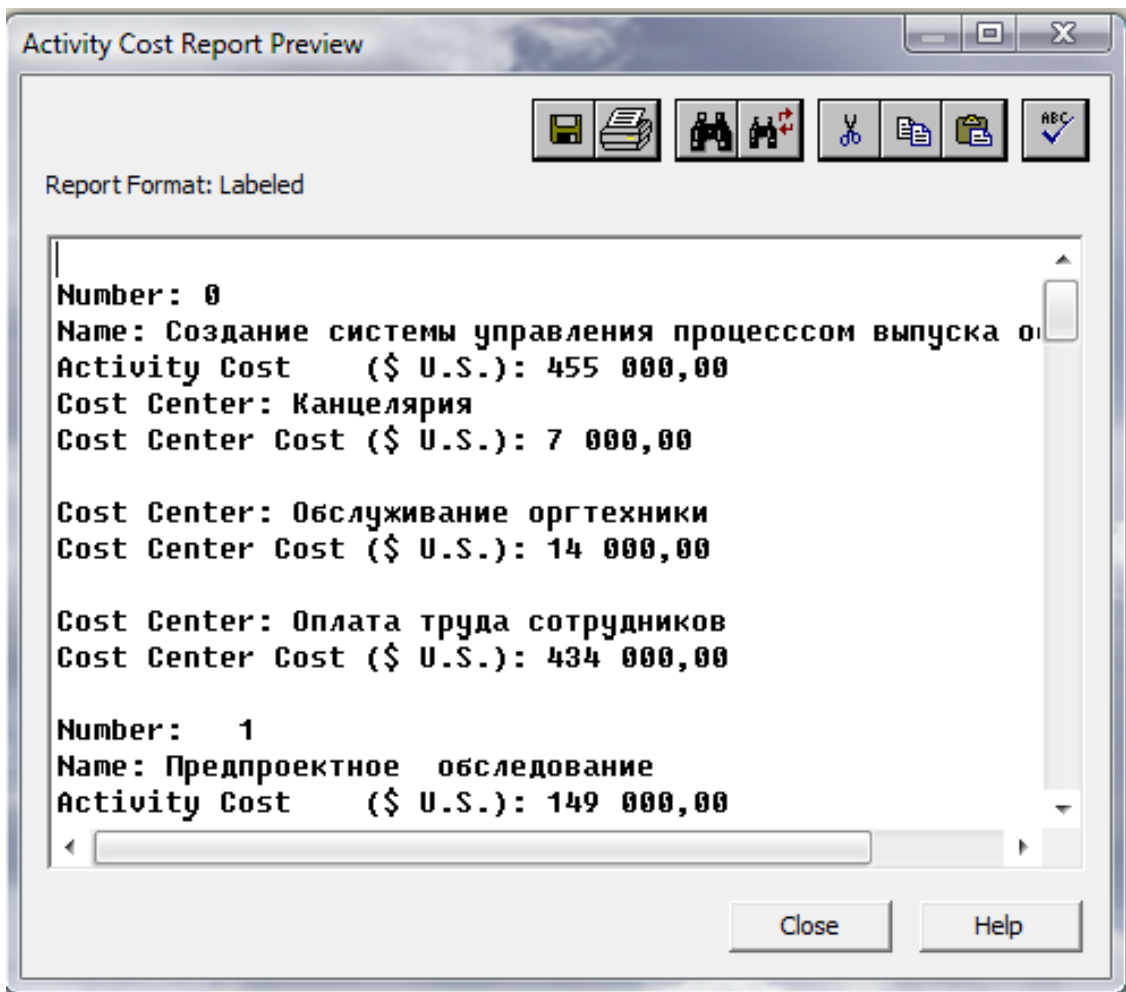


Рисунок 9. Отчет Activity Cost Report

Практическое применение ABC-методики позволило оценить предполагаемые затраты как отдельно на этапах разработки проекта, так и по проекту в целом. Актуальность применения данной методики заключается в том, что менеджер проекта всегда может отслеживать состояние бюджета проекта, а также разрабатывать несколько возможных вариантов выполнения проекта, за счет манипулирования и более эффективного варьирования объектами, движением и центрами задач.

Список литературы:

1. Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. Функционально-стоимостной анализ и метод ABC // Методы менеджмента качества. — 2002. — № 12. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.konferencii.ru/info/107638> (дата обращения (29.05.14)).
2. Петров В.В. Роль функционально-стоимостного анализа в обеспечении эффективности реинжиниринга финансово-экономических процессов // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2009. № 6. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-funktsionalno-stoimostnogo-analiza-v-obespechenii-effektivnosti-reinzhiniringa-finansovo-ekonomicheskikh-protsessov> (дата обращения 15.06.14).
3. Рыжова В.В. Функционально-стоимостный анализ в решении управленческих задач по сокращению издержек: учеб. пособие. М.: Основы экономики, 2012. — 224 с.
4. Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н. Управление проектами с использованием Microsoft Project: учеб. пособие. Магнитогорск: МаГУ, 2009. — 196 с.
5. Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н. Использование информационных технологий в управлении проектами: учеб. пособие. Магнитогорск: МаГУ, 2011. — 235 с.
6. Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н. Управление проектами по разработке и внедрению информационных систем: учеб. пособие. Магнитогорск: МаГУ, 2012. — 306 с.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА
(НА ПРИМЕРЕ Г. КРАСНОЯРСКА)**

Тимофеева Екатерина Сергеевна

*студент 3 курса, кафедра «Экономика и организация предприятий
энергетического и транспортного комплексов»,
ФГАОУ ВПО «Сибирский Федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: [kate ti 1907@bk.ru](mailto:kate_ti_1907@bk.ru)*

Клешнина Ольга Александровна

*студент 3 курса, кафедра «Экономика и организация предприятий
энергетического и транспортного комплексов»,
ФГАОУ ВПО «Сибирский Федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: kleshninaolga@inbox.ru*

Феоктистов Олег Георгиевич

*научный руководитель, доцент кафедры «Экономика и организация
предприятий энергетического и транспортного комплексов»,
ФГАОУ ВПО «Сибирский Федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск*

В настоящее время трудно представить себе человеческую жизнь без автомобиля. В развитых странах он стал не только основным транспортным средством, но и частью быта людей.

Уровень автомобилизации — один из основных показателей экономического развития страны, качества жизни населения. При этом в понятие «автомобилизация» включают комплекс технических средств, обеспечивающих движение: автомобиль и дорогу.

По данным Организации объединенных наций на январь 2011 года, в первую пятёрку стран мира по количеству автомобилей на 1000 жителей вошли (рисунок 1): США (776 автомобилей), Люксембург (686 автомобилей), Малайзия (641 автомобилей), Австралия (619 автомобилей) и Мальта (607 автомобилей) [3].

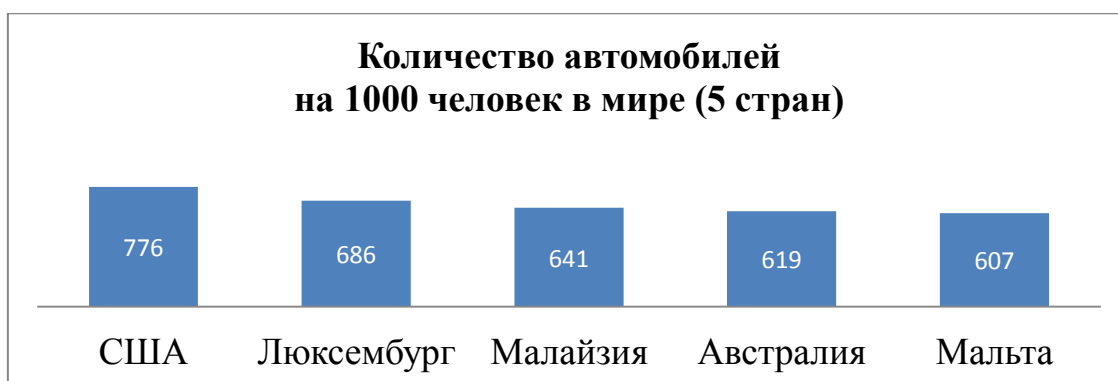


Рисунок 1. Первая пятерка стран мира по количеству автомобилей на 1000 человек

По городам Российской Федерации в целом автомобилизация по оценкам аналитического агентства «Автостат» на январь 2012 года составляет 250 автомобилей на 1000 жителей [2].

Самыми автомобильными городами России стали города Дальневосточного региона и Сибири: Владивосток, Красноярск, Сургут и Тюмень — именно здесь люди меньше всего ходят пешком (по данным «Автостата» на 2010 год) [2].

Так, самым большим городом по плотности автомобилей является Владивосток, здесь на каждую тысячу жителей приходится 566 автомобилей, при том, что общая численность населения города составляет 581 тыс. человек. За Владивостоком следуют Красноярск (407 автомобилей), Сургут (398 автомобилей) и Тюмень (384 автомобиля). В этих городах уровень автомобилизации больше, чем в Москве (348 автомобилей на 1000 человек). График количества автомобилей на 1000 человек в городах России показан на рисунке 2.

Существует множество проблем современной автомобилизации общества. Основная и самая главная из них — загрязнение окружающей среды выбросами отработавших газов, транспортный шум и иные физические воздействия. Как известно, ежегодно автомобилями выбрасывается в атмосферу более 12 миллионов тонн различных загрязняющих веществ: окиси углерода, азота, серы, углеводородов и других вредных веществ.



Рисунок 2. Первые 10 городов России по количеству автомобилей на 1000 человек

Следующая, немаловажная проблема автомобилизации — высокая вероятность дорожно-транспортных происшествий и несчастных случаев, приносящих ущерб людям.

Третий недостаток автомобилизации общества — это неразвитость улично-дорожной сети и низкая пропускная способность улиц, вследствие которой возникают транспортные заторы на дорогах и снижаются скорости общественного пассажирского транспорта.

Следующая немаловажная проблема — практическое отсутствие системы обеспечения парковок и хранения автомобилей в городах.

От всех вышеперечисленных проблем приходится страдать всем людям, даже тем, кто не использует личные автомобили. Существуют различные способы решения данных проблем автомобилизации общества.

Автотранспорт приводит к образованию твердых отходов, загрязнению воздуха, вибрации, электромагнитным излучениям, загрязнению природной среды и множество других проблем.

Известно, что ежегодный экологический ущерб от всех видов транспорта России по таким видам негативного воздействия, как загрязнение воздуха, шум и влияние на климат, составляет около 170 млрд. рублей. По экспертным оценкам, выбросы вредных веществ автомобильным транспортом к 2020 г. превысят уровень 2005 г. на 65 %.

Конечно, полностью данную проблему решить невозможно, но необходимо принимать действия. Нужно стимулировать создание безопасных, экологически чистых автомобилей. Одновременно, необходима разработка экономических механизмов продвижения новых моделей на потребительский рынок, создание платежеспособного спроса на них.

В некоторых странах, в основном, это европейские страны, планируется введение государственной помощи при покупке экологически безопасных автомобилей. Крупные производители уже сейчас предлагают новые автомобили с комбинированными и электрическими двигателями, с двигателями на природном газе.

К примеру, концерн Volkswagen объявил о старте продаж своего второго электромобиля e-Golf. Машина доступна пока только в Германии по цене €35000. Также два крупных автопроизводителя Toyota и Honda планируют серийный выпуск автомобилей на топливных элементах к следующему году. Mercedes-Benz также не хочет отставать в этом направлении и готовится выпустить водородный автомобиль к 2017 году. Ожидается, что модель от Honda появится в продаже уже в ноябре 2015 года. До 2020 года компания планирует выпустить еще 5 тысяч автомобилей на топливных элементах и продавать их в Японии, Европе и США. Можно сказать, что большинство стран мира в скором времени перейдут на экологически чистые автомобили.

Перейдем к следующей проблеме, все системы управления движением построены на высоком уровне дисциплины всех участников движения. Неадекватность меры наказания и последствий от нарушения Правил дорожного движения на сегодняшний день является одной из главных причин отсутствия дисциплины на дорогах, без которой управлять движением транспортных потоков практически невозможно.

Половина дорожно-транспортных происшествий совершается молодыми людьми без водительских прав. Каждое пятое нарушение — водителями транспортных средств в состоянии алкогольного опьянения.

В России уровень риска гибели в ДТП в 2—3 раза превышает аналогичный показатель экономически развитых стран. Число пострадавших в расчете на 10 тыс. автомобилей в 4—8 раз превышает развитые европейские страны.

В качестве первоочередных должны быть приняты законодательные акты, которые будут обеспечивать следующие права:

- вводить ограничения на автомобильное движение на территориях и магистралях города;
- устанавливать штрафные санкции и их размер за нарушения правил организации городского движения и другие меры наказания, которые способны сократить дорожно-транспортные происшествия.

Количество автомобилей увеличивается, поэтому необходимо улучшать транспортную обстановку через развитие общественного пассажирского транспорта [1, с. 195].

В настоящее время в г. Красноярске с района Взлётки до Студенческого городка, во время низкой пропускной способности улично-дорожной сети, на автобусе маршрута № 63 можно доехать приблизительно за 1,5 часа (расстояние составляет 11 км, автобус будет двигаться со скоростью 20 км/ч), а можно было проехать соответствующее расстояние приблизительно за 40 минут без «пробок» и заторов на дорогах со средней скоростью 37 км/ч.

Для того чтобы улучшить транспортную обстановку необходимо создать такие условия, при которых использование общественного пассажирского транспорта стало бы выгоднее, чем использование автомобиля. Для этого необходимо, прежде всего, создать преимущество для движения пассажирских транспортных средств. Возможно, выделение специальных полос на проезжей части для общественного транспорта; сокращение интервалов движения пассажирских транспортных средств; повышение комфортабельности транспорта и другие способы, которые будут приемлемы как перевозчикам, так и пассажирам. Также это стало бы возможным при строительстве метро в городе, что значительно облегчило бы дорожно-транспортную ситуацию в Красноярске.

Некоторые надежды на улучшение транспортной ситуации в городе связывают со строительством четвертого моста через р. Енисей. Но один мост не сможет полностью решить проблему. Новая переправа стоимостью 12 млрд. рублей только перераспределит транспортные потоки.

Понятно, что нужно предпринимать более серьезные меры и что одним только строительством новых трасс и расширением существующих дорог ситуацию не изменить, потому что темпы строительства всегда будут отставать от скорости, с которой увеличивается число автомобилей (по данным ГИБДД Красноярска, ежегодно количество личного транспорта на дорогах краевого центра прирастает на 25—30 тыс. единиц) [2].

Для того чтобы решить проблему парковок автомобилей необходимо увеличить сеть жилых улиц в районах массовой жилой застройки.

Сейчас в мэрии Красноярска идет работа по подготовке к организации платных парковок на улицах города. В администрации ожидают, что платные парковки позволят разгрузить центр Красноярска от пробок. Стоимость часа будет обходиться водителям приблизительно 40—50 рублей. Абонемент на месяц будет стоить в среднем 6—10 тысяч рублей. Также сейчас активно строятся парковочные места в новых жилых комплексах, стоимость которых составляет от 600 до 900 тысяч рублей [2].

Автомобилисты настаивают на том, что облагать деньгами и без того малочисленные парковки в центре города неправильно и наоборот необходимо строить дополнительные парковочные места. В городской ГИБДД к идее введения платных парковок тоже относятся с пренебрежением, полагая, что одной этой мерой проблему пробок в городе не решить.

Сегодня возле красноярского парка флоры и фауны «Роев ручей» есть парковка, где могут разместиться около 600 машин. Однако этого мало, поскольку с каждым годом количество посетителей в летнее время постоянно увеличивается, что приводит к тяжелым ситуациям на дорогах города, затрудняется движение на выезде из города. Из-за нехватки мест на парковке горожане и гости города часто паркуют свои машины на обочине дороги,

подвергая риску себя и других посетителей. В настоящее время планируется строительство новой парковки — это два яруса, на 105 и 150 мест соответственно.

На сегодняшний день в России и других странах мира автомобильному транспорту нет альтернативы. Транспорт участвует в огромном количестве технологических процессов, также с помощью автотранспорта обеспечивается розничная торговля, перемещение дорогостоящих и срочных грузов на малые и средние расстояния, транспортное обеспечение производственной логистики, малого бизнеса и другие [5, с. 5].

В настоящее время в Москве уже запрещено дневное движение грузового транспорта в пределах Садового и Третьего транспортного колец. Грузовой транспорт, который нужен столице днем, въезжает в центр по специальным пропускам. В Красноярске такая система пока не предусматривается и если не предпринимать мер и не выделять инвестиции и средства на улучшение дорожной инфраструктуры, то город «захлебнется» в автомобилях.

Таким образом, эффективность развития автотранспорта и решение всех проблем, связанных с ним во многом определяют эффективность и темпы экономических реформ, а сдерживание развития автотранспорта, в определенной степени, равнозначно торможению экономического развития и структурных преобразований России и других стран мира [1, с. 273].

Список литературы:

1. Аксенов И.Я. Единая транспортная система: Учебник для вузов. — М.: Высшая школа, 2001. — 383с.
2. Администрации города Красноярска — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.admkrsk.ru/>
3. Аналитическое агентство — «Автостат» — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.autostat.ru/>
4. Базы данных ООН — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.un.org/ru/databases/>
5. Кузьмина В. Транспортные приоритеты России//Автомобильный транспорт. — 2012. — № 2. — с. 8.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Худоногова Мария Викторовна

*магистрант, Сибирского государственного аэрокосмического университета,
РФ, г. Красноярск
E-mail: mary07_8@mail.ru*

В эпоху модернизации экономики, глобализации и информатизации общества в рамках промышленного освоения VI технологического уклада традиционные производства уступают место наукоемким предприятиям.

Наукоемкими предприятиями, традиционно считают производства с высокими абсолютными и относительными (по отношению к общим издержкам) затратами на НИОКР. Высока значимость наукоемких предприятий. Это обусловлено, тем, что наукоемкие предприятия разрабатывают и внедряют новейшие инновационные технологии, которые затем могут быть использованы в других менее технологичных отраслях, что в целом влияет на конкурентоспособность отечественной продукции. Логично, что большая часть наукоемких предприятий развивается, как правило, среди наукоемких, высокотехнологичных отраслей. Наукоемкие отрасли — это отрасли экономики, выпускающие наукоемкую продукцию, работы, услуги, в деятельности которых преобладающее, ключевое значение играют высокие технологии [1]. В советский период нашей стране к высокотехнологичным отраслям и производствам относилась большая часть отраслей машиностроения, химическая промышленность, микробиология и другие. По мере развития науки и техники изменяется и перечень наукоемких отраслей. На сегодняшний день в России к высоким технологиям относят:

- производство фармацевтической продукции;
- производство офисного оборудования и вычислительной техники;
- производство компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи;
- производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования;

- производство летательных аппаратов, включая космические разработки [3, с. 300].

Так же необходимо отметить, что процесс освоения VI технологического уклада включает в себя исследования в области генной инженерии животных, информационных технологий, нано электроники, нано системной техники и высокотемпературную сверхпроводимость и т. п.

Согласно проекту долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации до 2025 года Российской академии наук от 2008 года, процессы создания передовых производственных технологий, базирующихся на применении компьютеров, микроэлектроники и предназначенных для использования при проектировании, производстве или обработке продукции, характеризуются многолетним спадом. Тенденция наблюдается с 996 до 637 технологий за период 1997—2005 гг., или на 36 %. Падение особенно заметно при создании производственных технологий связи и управления (на 56%), проектирования и инжиниринга (38 %), автоматизации погрузочно-разгрузочных операций (55 %), а также производственных информационных систем (46 %) [2].

Одной из важнейших характеристик высокотехнологичного комплекса является его инновационный потенциал, а важнейшее условия экономического развития — интенсивная инновационная активность.

Для анализа современного состояния и динамики развития наукоемких предприятий в рамках высокотехнологичных отраслей рассмотрим данные, приводимые в ежегодном статистическом сборнике «Индикаторы инновационной деятельности», выпускаемым национальным исследовательским университетом «Высшая Школа Экономики» [4, с. 50, 5, с. 57, 6, с. 57].

Проанализируем динамику затрат на инновации (технологические, организационные, маркетинговые) в высокотехнологичных отраслях. На рисунке 1 представлена динамика затрат за 5 лет.

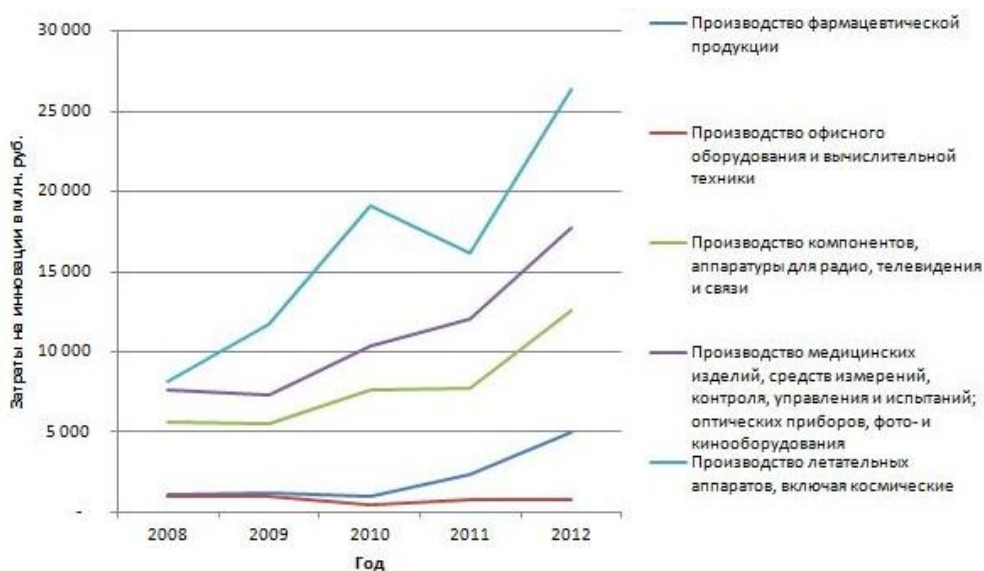


Рисунок 1. Динамика затрат на инновации в высокотехнологичных отраслях

На графике мы можем наблюдать существенное увеличение расходов на инновации в предприятиях наукоемких отраслей. Особенно увеличилось финансирование инноваций в предприятиях летательных аппаратов, включая космические разработки. Это связано, прежде всего, с политикой государства, направленной на усиление оборонной мощности страны. Так же значительно выросли затраты на производство медицинских изделий, оптических приборов, фото и кинооборудования, а также компонентов аппаратуры для радио, телевидения и связи, что вызвано большими перспективами развития рынка связи и телекоммуникаций.

Однако, связь затрат на инновации и уровня другого важнейшего показателя инновационного развития страны — уровня инновационной активности организаций нельзя назвать прямо пропорциональным. В анализируемом исследовании уровень инновационной активности определялся авторами, как отношение числа организаций, осуществляющих технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе и т. д. [6, с. 470] Значения показателя представлены на рисунке 2 в динамике за 5 лет.

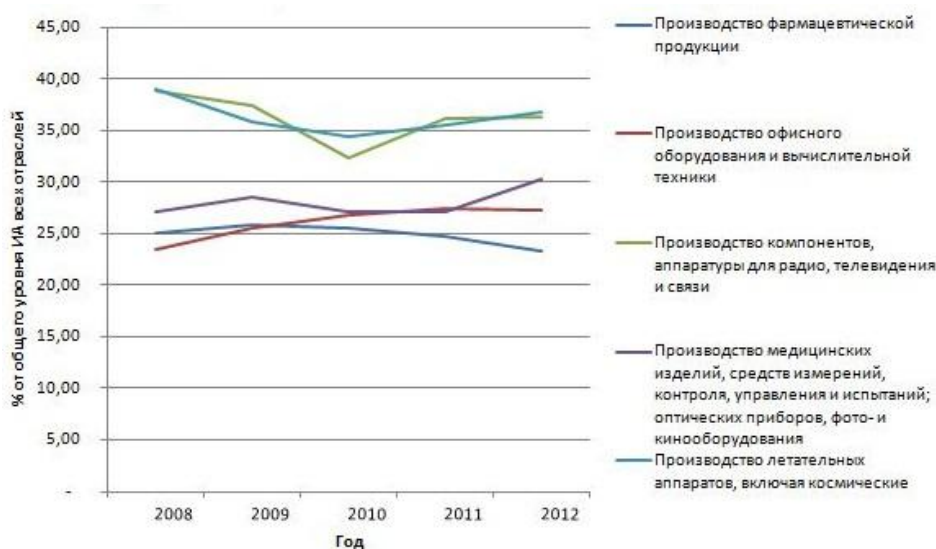


Рисунок 2. Динамика уровня инновационной активности организаций в высокотехнологичных отраслях

Анализируя данные, представленные выше можно сделать вывод, что уровень инновационной активности предприятий высокотехнологичных отраслей изменяется незначительно. Можно так же отметить снижение уровня инновационной активности на предприятиях производящих космические летательные аппараты и производствах компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи в 2009 и 2010 г., что характерно для многих предприятий в период после кризиса 2008 г. Однако, уровень инновационной активности в этих отраслях выше, чем в остальных высокотехнологичных отраслях и в последние годы наблюдается рост этого показателя.

Очевидно, что несмотря на значительное увеличение затрат в инновационные проекты, уровень инновационной активности наукоемких предприятий высокотехнологичных отраслей не претерпевает значительных изменений за последние 5 лет, что говорит о наличии нерешенных проблем в реализации программ инновационного развития страны и так же внутри самих организаций высокотехнологичных отраслей.

На данный момент основными проблемами являются невысокий технологический уровень производственной базы и невозможность изготовления многих видов наукоемкой продукции, на которую имеется высокий внутренний спрос. В связи с этим усиливается зависимость

наукоемких предприятий от зарубежных поставок готовой продукции. В свете влияния политических факторов и возможности введения экономических санкций проблема низкого уровня инновационной активности стоит особенно остро. Наблюдаемый крен в сторону импорта наукоемких товаров и технологий препятствует повышению инновационной активности в стратегически важных для страны областях.

Однако, нельзя не отметить, что переход к новому технологическому укладу и изменение сознания в сторону наиболее инновационно-восприимчивого, начиная от рядового персонала компаний до руководства, это процесс долгий и не простой. В этом случае положительная динамика показателя уровня инновационной активности последние годы свидетельствует о позитивных изменениях и поступательных шагах в направлении интенсивного развития научно-технического прогресса в нашей стране.

Список литературы:

1. Авдулов А.Н., Кулькин А.Н. Наукоемкие технологии и их роль в современной экономике // Вестник РФФИ. — 2002. — № 3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rfbr.ru/rffi/ru/bulletin/o_13445#1 (дата обращения 01.05.2014).
2. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 года). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://protown.ru/information/hide/4449.html> (дата обращения 04.05.2014).
3. Индикаторы Науки — 2014: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет: «Высшая школа экономики», 2014. — 400 с.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2010: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет: «Высшая школа экономики» — 428 с.
5. Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет: «Высшая школа экономики» — 472 с.
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет: «Высшая школа экономики» », 2014. — 472 с.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Шпигоцкая Александра Александровна

*студент 3 курса, учетно-финансовый факультет СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: alesyas@mail.ru*

Глотова Ирина Ивановна

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

В ряду многих, не до конца решенных проблем современной финансовой науки, присутствует проблема теоретического осмысления финансовых ресурсов национальной экономики. Некоторые ученые проводят прямую аналогию между финансовыми и денежными ресурсами, базируясь на тождестве категорий «деньги» и «финансы» трактуя финансовые ресурсы как совокупность денежных средств экономики, которая потенциально может быть использована и фактически используется для осуществления финансовой деятельности и выполнения финансовых (любых денежных) операций органами государственной власти, местного самоуправления и субъектами хозяйствования (организациями и домашними хозяйствами).

Функционирование и развитие национальной и в целом всей мировой экономики основано экономических ресурсах и факторах. Экономические ресурсы — это то, что необходимо для производства благ — товаров и услуг. От того, в каком количественном и качественном отношении национальная экономика располагает ими, зависят темпы ее развития.

Соединение экономических факторов и ресурсов составляет понятие потенциала национальной экономики. Он достаточно разнообразен по своему видовому содержанию и характеристикам, но, в общем, позволяет определить возможности национальной экономики к росту.

Совокупный экономический потенциал национальной экономики можно определить как обобщающую количественно-качественную характеристику наличия и использования всех видов ресурсов, которыми располагает страна

в процессе достижения целей и решения задач в области экономического и социального прогресса, стоящих в конкретный период ее развития.

Обратим внимание на то, что совокупный экономический потенциал непосредственно зависит от совокупных производительных сил объемов богатства национальной экономики. Он отражает положение национальной экономики в системе мировой экономики.

Финансовые ресурсы многими авторами рассматриваются как все денежные ресурсы, и наоборот. По сути, все потоки денежных средств, по их мнению, или потоки финансовых ресурсов в непрерывном процессе их формирования и использования, и составляют материальную основу финансов.

На наш взгляд, такого рода мнения не учитывают того обстоятельства, что процесс движения стоимости, в ходе которого она (стоимость) распределяется между элементами экономической системы, меняет форму (с натурально-вещественной на денежную и наоборот). Это движение стоимости имеет характер кругооборота, в процессе которого происходит обеспечение субъектов хозяйствования, органов государственного и муниципального управления, семейных хозяйств материальными, интеллектуальными (новые технологии, например), человеческими, денежными ресурсами. Все перечисленные виды ресурсов имеют стоимостное выражение. Стоимость материальных ресурсов выражает стоимость основных фондов и оборотных средств; интеллектуальных — стоимость нематериальных активов; человеческих — стоимость рабочей силы.

Нам представляется наиболее удачным и полным определение финансовых ресурсов государства, как денежное выражение той части материальных ресурсов, которую общество направляет на конечное использование, т. е. на возмещение выбытия и капитальный ремонт основных фондов, обеспечение расширенного воспроизводства и удовлетворение общегосударственных нужд [1].

Отметим, что речь здесь идет о денежном выражении ресурсов, (что, по нашему мнению, идентично стоимости ресурсов) но, ни в коем случае, не о денежных ресурсах.

Таким образом, представляется возможным констатировать, что совокупная стоимость всех видов ресурсов, обеспечивающих воспроизводство участников хозяйственной деятельности на данном экономическом пространстве, формирует понятие «финансовые ресурсы народного хозяйства» или «финансовые ресурсы национальной экономики».

Процесс движения финансовых ресурсов, по нашему убеждению, следует рассматривать в его единстве и непрерывности. Исключения могут составлять ситуации, когда возникает необходимость определить сущность и содержание финансовых ресурсов конкретного субъекта экономической системы, особенности их формирования и использования.

Основные фонды и оборотные средства предприятий формируются за счет уставного капитала — средств учредителей. В процессе производства происходит перенесение стоимости на вновь созданный продукт и формируются новые финансовые ресурсы — прибыль и амортизационный фонд, но и уставный капитал никуда не исчезает, более того, предприятия часто стремятся увеличить его. Изменилась форма финансового ресурса — с денежной на материально-вещественную, но, содержание его не меняется, движение стоимости не прекращается; она по прежнему является объектом управления по отношению к менеджменту предприятия.

Вновь созданный продукт имеет цену, частью которой являются НДС, акцизы и, при определенных условиях, таможенные пошлины — финансовые ресурсы федеральных органов власти.

Прибыль предприятий (организаций) в процессе распределения формирует финансовые ресурсы самих предприятий, субъектов федерации и местных органов власти — поступления в субфедеральные и муниципальные бюджеты по налогу на прибыль [3].

Заработная плата, являясь финансовым ресурсом семейных хозяйств и отдельных граждан, выступает источником формирования финансового ресурса субфедеральных бюджетов через уплату налога на доходы физических лиц.

Амортизация, начисленная на износ основных фондов и части нематериальных активов, является источником финансирования реальных инвестиций предприятий, а, следовательно, и увеличения стоимости их имущества. Поэтому амортизационные отчисления, выступают одновременно собственным финансовым ресурсом предприятий (организаций) и опосредованно, через налог на имущество предприятий, могут, на наш взгляд, рассматриваться в качестве источника финансовых ресурсов региональных и местных бюджетов.

Бюджеты, в свою очередь, являются источником финансовых ресурсов государственных и муниципальных предприятий при их учреждении; вышестоящие бюджеты формируют финансовые ресурсы нижестоящих звеньев бюджетной системы через процедуру выделения трансфертов (иногда это происходит через систему внебюджетных фондов); бюджеты являются источником финансовых ресурсов значительной части населения страны.

Доходы населения являются источником уплаты прямых (НДФЛ, налог на имущество физических лиц) и косвенных (НДС, акцизы, пошлины) обязательных платежей, формирующих, в свою очередь финансовые ресурсы государства и муниципальных образования.

Этот постоянно осуществляющийся кругооборот финансовых ресурсов предназначен для финансового обеспечения экономики и социальной сферы. По нашему мнению, в целях проводимого нами исследования, правомерно не разделять собственно экономику и социальную сферу. Это представляется целесообразным по следующим причинам: во-первых, финансовое обеспечение воспроизводства рабочей силы не менее важно, чем воспроизводство государства или предприятий; во-вторых, разделение экономики и социальной сферы означало бы разделение процесса распределения стоимости,

что не соответствует реальности. Исходя из сказанного, мы сочли возможным в данной работе употреблять термин «экономика» в широком смысле, то есть, включая в это понятие и социальную сферу [2].

Единство процесса распределения стоимости, однако, не означает отсутствия индивидуальных особенностей финансового обеспечения каждого из субъектов этого процесса.

Финансовые ресурсы государства (на федеральном и субфедеральном уровне) и местных органов власти формируются за счет следующих источников: налоги и другие обязательные платежи; доходы от государственного и муниципального имущества в виде арендной платы, дивидендов, процентов по бюджетным кредитам; поступления в виде штрафов и пени.

Для того, чтобы прояснить сущность и содержание финансовых ресурсов, целесообразно, по нашему мнению рассматривать их не в целом, а по отдельным участникам процесса распределения валового национального продукта и части национального богатства.

Список литературы:

1. Андрюшин С., Кузнецова В. Приоритеты денежно-кредитной политики центральных банков в новых условиях // Вопросы экономики. 2013.
2. Милюков А.И., Пенкин С.А. Денежно-кредитная политика как фактор роста российской экономики // Банковское дело. 2012.
3. Улюкаев А.В. Новые вызовы денежно-кредитной политики // Деньги и кредит. 2012.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

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

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

№ 6 (21)
Июнь 2014 г.

В авторской редакции

Издательство «СибАК»
630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info