НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 ноября 2014г.

Уфа
АЭТЕРНА
2014

УДК 00(082)
ББК 65.26
Т 33

Ответственный редактор:
Сукиасян А.А., к.э.н., ст. преп.;

Т 33 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 ноября 2014 г. 2014 г., г. Уфа). - Уфа: Аэтерна, 2014. – 188 с.
ISBN 978-5-906769-37-4

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»,** состоявшейся 10 ноября 2014 г. 2014 г.в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906769-37-4

© Коллектив авторов,2014
© ООО «Аэтерна», 2014

УДК 330

Н. Ш. Алиева
студентка 3 курса экономического факультета
Югорский Государственный Университет
руководитель: к.э.н. доцент О.В. Костина
г. Ханты-Мансийск, Российской Федерации

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ДРЕВНЕМ ЕГИПТЕ

В Древнем Египте система учета была частью системы централизованного управления экономикой. Весь урожай, скот и прочие результаты труда сдавались в централизованные хранилища, а затем распределялись по хозяйствам. Каждый этап производства, обмена контролировался, и это послужило основой для общегосударственного учета.

В Древнем Египте люди, которые владели письмом и счетом, а также запоминавшие огромное количество знаков, впоследствии, умевшие применять их, имели способность учитывать. Наиболее выдающими из них были писцы – чиновники, покровительствуемые Богом мудрости, письма и счета Тотом и его женой богиней истины Маат. Писцы совмещали в своей деятельности функции управления, учета, жречества и составляли профессиональную касту. Функции древних бухгалтеров были более широкими и значимыми, чем функции современных бухгалтеров. Кроме профессиональных знаний, ценились и нравственные достоинства учетных работников. Писцы, заподозренные в махинациях, переводились в разряд земледельцев или сборщиков налогов [2, с.135].

В Древнем Египте для письма использовался папирус, который являлся основным носителем бухгалтерской информации. На папирусах впервые были представлены табличные варианты бухгалтерских регистров. По столбцам египетские писцы приводили наименования различных ценностей, а по строчкам – дни, по которым отмечалось количественное их движение. В самой большой из найденных регистров насчитывается – 87 столбцов.

Изначально преобладающей формой учета в отдельных хозяйствах были описи с перечнем различных объектов – инвентари. Их можно считать первым признаком системности. Затем данные стали группировать: списки должностных лиц по профессиональному признаку, описи имущества и др. Инвентаризация всего движимого и недвижимого имущества страны проводилась каждые два года. Это объяснялось тем, что право собственности на землю и прочее имущество в Египте принадлежало правящему царю – фараону. Со временем составление инвентарей стало носить регулярный характер. С развитием экономики они дополнялись новыми показателями, усложнялись по содержанию и стали отправным моментом эволюции форм учета. Первым этапом эволюции являлась инвентаризация, однако инвентаризация только констатирует факты состояния имущества, в то время как более важную роль в хозяйственной жизни играют факты-действия и факты-события [3].

Действия – это обычные факты, которые характеризуют хозяйственные процессы, например, сбор урожая. События – это незапланированные и неконтролируемые факты, например, падеж скота, воровство. При всех обстоятельствах учет действий и событий был важнее учета состояний, ибо учет изменений – это всегда причина, а учет состояний – только следствие хозяйственной жизни [1, с.16].

Так называемый “подсчет имущества”, то есть инвентаризация ценностей фараона считалось в Египте настолько значимым делом, что годы правления царей датировались

именно по времени их проведения. Считалось, что чем больше проводилось инвентаризаций, тем мудрее был правитель Египта и счастливее его народ.

Позже инвентаризация была заменена текущим учетом, то есть стала носить непрерывный характер. Основной целью учета была проверка достоверности получения и выдачи серебра, хлеба и других натуральных продуктов. Факт хозяйственной жизни оформлялся тремя лицами:

• первое отмечало число ценностей, намеченное к отпуску;

• второе - проставляло рядом фактический отпуск;

• третье лицо, сравнивая числа, выводило отклонения, и по окончании дня кладовщик составлял отчет [3].

В опечатанной таре – сосудах, ящиках, ларцах, мешках – хранились документы. Они фиксировали ответственность исполнений и подлинность операции. Сами документы датированы годами и выдержаны в юридическом отношении, в частности снабжались печатями. Документы не являлись обязательным доказательством совершения операции, потому что учет в Древнем Египте юридически не регулировался.

Для точности и ускорения арифметических расчетов использовался специальный прибор – абак. Помимо абака использовали вычислительные таблицы. Нормы расхода продуктов, содержания работников, земли, сырья, налогов – было особенностью древнеегипетской экономики. Все основные ресурсы общества охватывало нормирование [1, с.17].

Земля и ее использование всегда считалась предметом учета. Каждый год составлялись описи земель, где указывалась площадь участков по категориям и к кому они относились – это так называемые "кадастры".

Зерно для Египта было основным богатством, оно обращалось наравне с деньгами-эквивалентами, которые являлись металлом различной ценности. В Египте не существовало каких-то определенных монет или единого эквивалента. В силу этого после того, как составляли инвентарь, собранное зерно снова пересчитывалось в условный эквивалент, который отвечал сбору с земли при самой высокой урожайности. Такой процесс расчета позволял сопоставлять данные разных хозяйств, а также сводить эти самые данные по всей стране. Время от времени проводились переписи людей, скота, имущества.

Формирование инвентарного учета в Египте проходило в двух направлениях:

1. Детализация средств и учет каждого вида средств в отдельности, и описание этих средств. Он неразрывно связан с организацией хранения (склада) и ответственностью должностных лиц.

2. Классификация предметов в той же описи как учетном регистре по группам средств с результатами. Он означал конкретность в рамках натуральных единиц учетных предметов. Но стоимостного учета еще не существовало [3].

Управление хозяйством в оперативном режиме затрудняло инвентарный учет, именно поэтому в Древнем Египте появился приходо-расходный учет. Особенностью приходно-расходного учета в Египте было ежедневное выведение остатков и составление сводных отчетов (по нескольким складам).

Завершающей стадией учета являлась отчетность по широкому кругу показателей в натуральных измерителях. Основным назначением отчетности – являлось определение величины государственных ресурсов и статьи их распределения. Для проверки соответствия отчетных и учетных данных существовал контрольно-ревизионный аппарат. Отчетность составлялась за год, квартал, месяц или несколько лет. Учет же осуществлялся ежедневно [1, с.17].

Вся система государственного контроля была основана на отчетности. А контроль, в свою очередь, осуществлялся через специальных чиновников и финансовое управление, где во главе стоял верховный казначей, выше которого были только верховный жрец и тайный советник.

Центральное место между отчетностью и первичным учетом занимал текущий учет. В эллинистическом Египте рождается эфемерида, которая и являлась новым типом учетного регистра. Объекты учитывались равномерно, в продолжение всего дня, а не общим итогом. На найденных папирусах был текст, анализ которого приводит к таким выводам:

1. Учет велся по дням.
2. Особую роль играла учетная символика.
3. Большое значение имела учетная терминология.
4. Натурально-стоимостный учет смешан с элементами приходно-расходного, но хронологическая регистрация операций присутствует.
5. Особого способа, в процессе которого исправлялись ошибки, не отмечено.
6. Расход и приход по колонкам, осуществляющийся через табличное расположение эфемерида [2, с.137].

Ценности со склада отпускались исключительно при наличии на документе резолюции уполномоченного лица: "подлежит выдаче". Управляющий складом регистрировал отпуск и подкладывал оправдательные документы. Появившееся в Египте правило – сначала зафиксируй отпуск ценностей в первичном документе, а после этого выдавай их – дошло и до наших дней. Кладовщики по завершении дня обязались составить отчет, отображающий перемещение ценностей по плательщикам и получателям, а внутри данной первичной сортировки – по названиям ценностей. Отчет подытоживался. Если он состоял из нескольких листов, то подсчитывалась каждая страница отдельно и отчет в целом. Ежедневно составляли сводку данных по складу и по управлению складами. Однако все эти сводки, хотя и выполнялись ежедневно, содержали уже группировку по названию ценностей. Так родился дошедший до нас товарный отчет. Он то и подлежал проверке третьим лицом [3].

Немаловажным моментом материального учета было ежедневное выведение остатков. Это было вероятным в связи с относительно небольшими объемами хозяйственной деятельности. О ходе работ начальник представлял ежедневный письменный отчет. Прием работ и контроль над ними выполнялся специальными комиссиями. В случае если отчет признавали неудовлетворительным, писца, в целях повышения квалификации, избивали [2, с.137].

Подводя итоги, можно сказать, что в Древнем Египте существовала натуралистическая концепция учета, у которой главная задача состояла в более точном описании движения ценностей в хозяйстве.

Список использованной литературы

1. Лупикова Е. В. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Лупикова Е. В. – М. : КНОРУС, 2006. – 240 с.

2. Цыганков, К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета / Цыганков К. Ю. – М. : Магистр, 2009. – 462 с.

3. Налимова З. Ф. История бухгалтерского учета и аудита [Электронный ресурс]: РосБух / Налимова З. Ф. // к.э.н., зав. Кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит». – 2007. – Режим доступа: http://www.pocbuh.ru.

© Н. Ш. Алиева, 2014

УДК 658.3

А.А. Аракелян, Студент гр. ИНС-Тb31
И.И.Журавлева
К.э.н., доцент кафедры «Сервис»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Г. Шахты, Российская Федерация

ЧЕРНАЯ РИТОРИКА: ЗАЩИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ИЛИ ПРЕДУМЫШЛЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ?

Черная риторика – это умение манипулировать всеми вербальными, включая риторические и диалектические, приемами, которые помогают вести беседу в необходимом направлении и подводить оппонента или публику к требуемому результату. Так называемая «сила» языковых и психологических средств заключается в умении приводить аргументы, убеждать, дискутировать, пропагандировать и акцентировать внимание противника на приведенные факты, а также умение вести дискуссию так, чтобы достигнуть поставленных целей.

Знание правил и обладание навыками данной риторики позволяют смоделировать ход выступления и спрогнозировать возможную реакцию слушателей.

Ранее в России запрещалось использование черной риторики, так как она является некой ловушкой для собеседника, в которую он может попасть, если не сумеет защититься от нее. Но, по мнению многих экспертов, этот вид риторики иногда становится необходим, например, в случае, когда мы не хотим разговаривать с человеком. Мы делаем вид, что куда-то спешим, и в итоге человек вынужденно оставляет нас в покое. Или на вопрос «…почему ты мне не сказал об этом?», мы отвечаем – «…потому что ты не спрашивал». Каждый раз, когда вы задаете подобный вопрос или даете такой ответ, вы используете черную риторику.

Существуют приемы и общие правила черной риторики. Приемами являются: манипуляция статистикой и цитатами, вопросы черной риторики и тонкое оскорбление.

Общие правила помогут добиться необходимого результата в выступлении.

1) Простой и, одновременно, меткий способ выражения и использования языковых средств.
2) Четко выделенные основные положения.
3) Убедительная главная мысль, несущая в себе все послание.
4) Постоянно повторяющаяся основная мысль.
5) Использование противопоставлений для большей убежденности слушателя.
6) Стирание границ между правдой и ложью, информацией и намеренным ее утаиванием.
7) Адресные и точные высказывания.

Все эти правила дают возможность задеть публику за живое и заставить задаться вопросом: «А как это касается меня лично?». Ведь ключом к успеху является вызов эмоций у слушателей.

Если вы хотите заинтересовать публику, то вам на помощь придет такой прием черной риторики, как манипуляция статистикой и цитатами.

"Существуют три вида лжи: ложь, наглая ложь и статистика" – говорил Марк Твен. Многих людей привлекают статистические данные, точные цифры, составленные, якобы, умными людьми. Вот только всем этим может прикрываться каждый из нас. Обычно их пишут только в случаях, когда остается свободное место.

Говоря о вопросах черной риторики, необходимо выделить, что существует большое количество «глупых» вопросов. Это вопросы, которые вы вынуждены задавать, даже если знаете ответы на них с самого начала. Например, « вы думаете, что я не прав?». А также, встречные вопросы. Они искажают представление об оппоненте и самом себе. Например, "У вашей организации не яркий имидж" – "Почему вы так решили?".

Существует также множество «умных» вопросов. Вы заранее знаете ответ на них и преднамеренно ведете оппонента по интересующему вас направлению рассуждения. С помощью этих вопросов вы становитесь доминантом в разговоре и сами определяете его исход.

Открытые вопросы в основном нацелены на то, чтобы сподвигнуть собеседника на большие оправдания, усилить противоречия, и направить разговор в те области, где он недостаточно компетентен.Чтобы устоять в таких случаях, препятствуйте ненужным оправданиям и не забывайте о цели диалога.

Следующий прием черной риторики – тонкое оскорбление. Когда человека выводят из эмоционального равновесия, он может допустить ошибку. В раздраженном состоянии человек перестает мыслить здраво и начинает поддаваться примитивной провокации; эмоции преобладают над разумом.

Главное, что необходимо запомнить: для того, чтобы выйти из ситуации победителем, необходимо пресечь вербальную провокацию на начальном этапе.

Черная риторика является неотъемлемой частью жизни в наше время, поэтому необходимо уметь защищаться от нее. Если вы хотите добиться высокого положения в обществе вам необходимо знать о черной риторике хотя бы минимум информации.

Всегда нужно рассуждать хладнокровно. Когда вас публично оскорбляют – нельзя молчать, иначе это покажет вашу слабость, а слабых общество не приемлет. И в то же время ваш ответ должен быть четким и лаконичным, без резких выпадов.

Все инструменты и методы ведения беседы сами по себе нейтральны, и только контекст использования превращает их в белую или черную риторику.

Список использованной литературы:

1. Бредемайер Карстен. Черная риторика. Власть и магия слова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.
2. Мкртычян С.В. Белая риторика, черная риторика. – Тверь: Глаголь, 2007. – 152 с.

©А.А. Аракелян, И.И. Журавлева, 2014

УДК 332

Е.В.Арефьев, студент,специальность «Юриспруденция»
Т.А.Степанова, студент, специальность «Менеджмент»
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Россия

ВНЕДРЕНИЕ НУЛЕВОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Широкое использование прогрессивных технологий в сегодняшних условиях является одним из очень немногих экономически и технологически выгодных

способов восстановления сельского хозяйства. Возможности экономии материалов и энергоресурсов, повышения производительности труда, обеспечение гибкости производств при выпуске широкой номенклатуры продукции малыми сериями или даже в единичных экземплярах делают задачу внедрения прогрессивных технологий чрезвычайно актуальной.

Такой технологией является no-till, при которой растениеводство является управляемым, прогнозируемым и экономически эффективным. Нулевая система предусматривает прямой посев, который производится по необработанному полю с отказом от всех видов механической обработки почвы. Посев производится по сохраненным на поверхности пожнивным остаткам предыдущей культуры в необработанную почву. Это очень важная особенность этой технологии – ненарушенная структура почвы до посева. Растительные остатки на поверхности почвы – также одна из самых важных отличительных особенностей этой технологии. И чем их больше – тем лучше. Ведь именно они позволяют сохранить влагу в почве и защитить ее от эрозии. При этом увеличивается популяция дождевых червей и почвенных микроорганизмов [1, с. 2].

И если при нынешней организации сельского хозяйства урожай на 80% зависит от природы, то в системе no-till влияние погоды и климата на эффективность сельхозпроизводства сведено к 20%. Остальные 80% приходятся на технологические операции и управление в сельском хозяйстве, объединенные в одну систему.

Всю работу выполняет специальная сеялка, которая срезает пожнивные остатки, распределяет их по почве, делает в ней борозду нужной глубины, аккуратно высаживает туда семена и закрывает семенное ложе. Такая техника за один проход сразу выполняет три операции: обрабатывает почву, сеет, и вносит удобрения.

Таким образом, напрашивается вывод, что отсутствие механической обработки позволяет со временем улучшить физическую структуру почвы.

Фермеры, ученые и эксперты из разных стран приводят самые разные аргументы в пользу no-till. Они не всегда едины в оценке преимуществ – просто необходимо учитывать местные условия и индивидуальные возможности.

Технология нулевой обработки земли - это многокомпонентная система, включающая в себя целый комплекс процедур. Поэтому особенно важно сделать грамотное планирование. Переводя хозяйство на новую систему, аграрий должен понимать, что только покупкой высокопроизводительной ресурсосберегающей посевной техники успеха не достичь. Техника не делает волшебства – она лишь хороший инструмент в умелых руках. Для достижения максимального эффекта от внедрения no-Till аграрий должен знать и уметь: делать климатическую оценку почвы, управлять почвой, выбирать культуры и их сорта, грамотно использовать сидераты, управлять питательными веществами, составлять севообороты, управлять болезнями и угрозой вредителей, контролировать сорняки, управлять пожнивными остатками – ключевым компонентом новой технологии.

Согласно данным Тебрюгге и Бернсена (Tebrugge and Bohrnsen, 1997), при сравнении традиционной технологии и no – till по результатам проведенных длительных опытов в Германии были выделены следующие экономические преимущества технологии No-till:

а) капиталовложения в сельхозтехнику ниже на 39 %;

б) потребности в мощности тракторов ниже на 75 %;

в) затраты труда снижаются на 80 %;

г) расход топлива ниже на 84 %.

Таким образом, эффективность нулевой технологии значительно выше классической. Применение ресурсосберегающих технологий в отдельных хозяйствах аграрного сектора России позволяет:

а) в 1,8 раза сократить потребление дизельного топлива;

б) на 35 - 50 % по сравнению с классической технологией снизить затраты при производстве сельхозпродукции;

в) значительно сократить количество техники;

г) повысить плодородие почв.

Экономия денежных средств позволяет даже в крайне жестких условиях регулярно выплачивать заработную плату и поддерживать производство. Метод нулевой обработки является альтернативным обычным методам обработки почвы. Его значение будет неизбежно возрастать в будущем, в связи с возможностью значительного сокращения затрат в земледелии и тем самым повышения конкурентоспособности отечественных продуктов сельскохозяйственного производства, а также улучшения плодородия почв и экологической обстановки вследствие сокращения техногенной нагрузки на пашню.

Список использованной литературы:

1 По осени No-Till результат считают // Достижения науки и техники АПК,2012. - N 1. - С. 2-3;

2 Макарова Л. No-Till – основная технология на предстоящее столетие [Электронный ресурс] / Макарова М. – Режим доступа: http://zerno-ua.blogspot.com/2010/05/no-till.html.;

3 Разумовский А. Нулевая технология – шанс, который нужно использовать [Электронный ресурс] / Разумовский А. – Режим доступа: http://agroobzor.ru/zem/a-118.html.

©Е.В.Арефьев, Т.А.Степанова, 2014

УДК 336

Т.А.Степанова,
студент, специальность «Менеджмент»
Е.В.Арефьев,
студент, специальность «Юриспруденция»
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Россия

АНАЛИЗ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Структура сложных социально-экономических явлений, таких как слияния и поглощения, всегда свойство обладает той или иной степенью подвижности, имеет свойство меняться с течением времени как в количественном, так и в качественном отношении. Поэтому большое практическое значение имеют изучение структуры в динамике, оценка структурных сдвигов, выявление и характеристика основных тенденций развития процессов слияния и поглощения.

В России стратегии сделок слияния и поглощения имеют ярко выраженные отраслевые особенности. Так абсолютным лидером являются металлургические компании. Отраслевое распределение представлено на рисунке 1 [1, с.14-18].

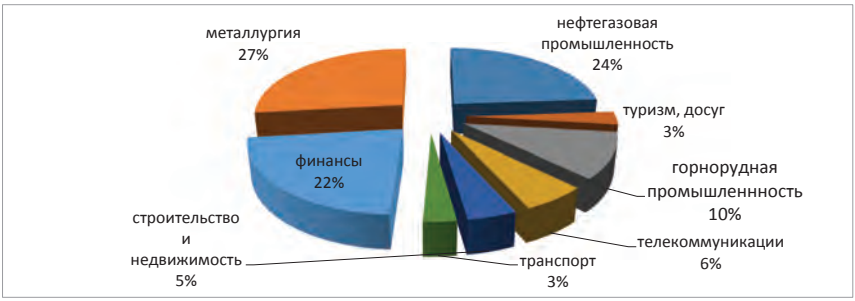


Рисунок 1 – Структура распределения сделок слияния и поглощения в 2013 г. по сферам деятельности

Анализ данных этого рисунка позволяет сделать вывод о том, что в указанном регионе наиболее активность в слиянии и поглощении наблюдается в таких сферах деятельности, как металлургия(18%), нефтегазовая (16%), финансы (15%).

По итогам 2013 года стоимостной объем рынка слияний и поглощений составил 85,61 % от стоимостного рынка в 2012 году (40570 млн долларов США). В таблице 1 представлены максимальные и минимальные значения основных статистических показателей секторов экономики РФ за 2013 год.

Таблица 1 – Статистические показатели интеграционной активности секторов экономики за 2013 год

Показатель	Max. значение	Сектор экономики	Min. значение	Сектор экономики
Количество сделок слияния и поглощения, ед	40	Строительство и недвижимость	3	Информационные технологии
Стоимостной объем рынка, млн долларов США	6950	Финансы	40	Информационные технологии
Коэффициент роста количества сделок слияния и поглощения, %	120,30	Другие	-57,51	СМИ

В 2013 году почти 80% сделок слияния ф сфере финансов пришлось на внутреннем рынке, нельзя не отметить транс-граничные сделки, стоимость которых увеличилась с 13 до 58% от общей стоимость сделок в финансовом секторе, что стало возможным в основном благодаря проведенному ОАО «Сбербанк России» SPO и покупке им турецкого Denizbank, ставшей единственной за год сделкой по покупке зарубежных активов. Покупка ОАО «Сбербанк России» 99,0% долей участия в этом банке у франко-бельгийской группы Dexia стала очередным этапом в реализации стратегии международной экспансии. В таблице 2 представлены крупнейшие сделки в сфере финансов за 2013 год [2, с.60-62].

Таблица 2 – Крупнейшие сделки в сфере финансов за 2013 год

Объект приобретения	Доля в %	Покупатель	Продавец	Стоимость сделки, млн долларов США

ОАО «Сбербанк России»	7,6	Группа инвесторов (SPO)	Центарльный банк РФ	5200
Denizbank AS	99,9	ОАО «Сбербанк России»	Dexia SA	3596
ОАО «Газпромбанк»	22,7	Внешэкомбанк и нынешние акционеры («Газпром», «Газфонд», Новфинтех	ОАО «Газпромбанк»	3125
ОАО «ТрансКредитБанк»	25,1	ОАО «Банк ВТБ»	ОАО «РЖД»	891
ОАО «Номосбанк»	19,9	ОАО ФК «Открытие»	PPF Group	510

Для повышения эффективности сделок слияния и поглощения российские компании должны совершенствовать технологии совершения сделок. Необходимо отметить, что главные новости о сделках за последние годы поступают из одних и тех же сфер экономики, потенциал которых очень высок. Речь идет об электроэнергетике, нефтегазовой, горнорудной, металлургической сферах. В то же время технологические отрасли, такие, как машиностроение, химическая промышленность, существенно отстают от лидеров. Это лишний раз свидетельствует о продолжающейся ориентации российской экономики на производство сырья и конечное потребление [3, с.26-28].

Список использованной литературы:

1 Лысенко, Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение, 2013. - N 8. - С. 14-20;

2 Григорян К. К. Анализ особенностей российского рынка слияний и поглощений // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2013. №4. С. 59–63.;

3 Хан, Д. Развитие российского рынка слияний и поглощений / А. Хан // Рынок ценных бумаг, 2013. - N 8. - С. 26-28;

©Е.В.Арефьев, Т.А.Степанова, 2014

УДК 338

Т.А.Степанова, студент, специальность «Менеджмент»
Е.В.Арефьев, студент, специальность «Юриспруденция»
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Россия

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

В настоящее время среди множества злободневных проблем экономики далеко не последнее место занимает вопрос о реформировании естественных монополии, поскольку любое их изменение отражается на развитие экономики в целом. Главная цель

реформирования – создание конкурентного рынка, для привлечения дополнительных инвестиций в данную отрасль.

В современной экономике естественные монополии играют ведущую роль в обеспечении стабильного развития экономических систем. Одним из отличительных признаков монополии являются высокие барьеры для входа в отрасль, поскольку объем капиталовложений очень велик. Вследствие этого можем сделать вывод о том, спрос на продукцию, произведенную монополистом, является неэластичным по цене. Это позволяет получать высокий монополистический доход, который связан с завышением цен

Российские естественные монополии характеризуются рядом особенностей. Например, некоторые из них занимают важное место в мировом масштабе, поскольку поставляют услуги и продукцию на мировые рынки .От их состояния зависит место России на мировых рынках ресурсов, конкурентоспособность продукции и дальнейшее экономического развитие страны [1, с. 58].

Рассмотрим функционирование естественных монополий на примере крупнейших представителей.

Реформа газовая промышленности (ОАО «Газпром»). Несомненно, главное предприятие, являющееся мировым лидером по размеру прибыли среди нефтегазовых компании- ОАО «Газпром»,его роль в экономике трудно переоценить .Этот концерн добывает газ ,владеет около 10 тысячами скважин ,выпускает ценные бумаги и является единственной организацией , которая экспортирует газ. «Газпром » занимает 90% на газовом рынке и дает 8% ВВП страны.

Реформирование газовой промышленности также предполагает организационное разделение естественной монополии области. Необходимость перемен обуславливается тем ,что может возникнут дефицит газа, если в кратчайшие сроки не принять меры. Основные положения изменения в газовой отрасли сводятся к следующим: снятие барьеров и всевозможных ограничений, отсутствие монополии в любом виде ,свободный вывоз газа для продажи за границу ,разрешение на сооружение газопровода для российских и иностранных предприятий и разделение «Газпрома».

Сохранение «Газпрома» как вертикальной интегрированной системы необходимо для решения такой проблемы как либерализация цен на рынке . Население покупает газ по фиксированным тарифам ,а промышленные организации стремятся сохранить поставки газа по низким ценам . Вследствие этого переход от централизованных тарифов к рыночным будет постепенным. Сам же «Газпром» выступает за то чтобы поставлять газ по свободным ценам.

Существуют разногласия связанные с вопросом изменения структуры газовой промышленности. С одной стороны демонополизация означает создание условие для внешних конкурентов ,а это может вести за собой негативные последствия для экономики. Вертикальная структура «Газпрома » позволяет ему разрабатывать и реализовывать перспективные программы . исходя из этого можно сделать ввод о том ,что нецелесообразно изменять структуру данной организации ,поскольку лишь в качестве естественной монополии «Газпром»является флагманом российской экономики. Но если мы посмотрим на показатели за последние годы , то увидим ,что основной прирост добычи газа за последние года, который позволил избежать дефицита газа, дали независимые газодобывающие компании.

Реформирование российских железных дорог. Железные дороги занимают не менее важное место в России. Они являются основным, а в некоторых случаях единственным способом передвижения грузов и пассажиров. Её реформа началась с передачи функции от

бывшего министерства путей сообщения образованному осенью 2003года ОАО «Российские железные дороги(РЖД)».

В процессе реформы ОАО «РЖД» была построена вертикально-интегрированной монополия с наличием конкуренции. Можно говорить о том, что основная цель практически в полной мере достигнута. Об этом свидетельствуют экономические и финансовые показатели. Несмотря на положительные результаты ,остаются актуальными проблемы роста тарифов и интенсификации труда [1, с. 4-6].

В заключении можно без всякого преувеличения сказать о том ,что реформирование естественных монополий – одна из важнейших задач ,от которой зависит нормальное функционирование экономики. Изменения в данных хозяйственных структурах не должны сводиться к простому дроблению организации на части, поскольку это приведет к полному разрушению монополии, чего нельзя допустить. Ведь по своим характеристикам они находятся на уровне мировых стандартов. Таким образом, естественная монополия – национальное богатство нашей страны.

Список использованной литературы:

1 Резер, С. М.Теория и практика регулирования естественных монополий на транспорте / С. М. Резер // Транспорт: наука, техника, управление, 2013. - № 2. - С. 3-9;

2 Малкина, М. Ю.Анализ особенностей функционирования естественных монополий в современной России / М. Ю. Малкина, О. Ю. Абросимова // Экономический анализ: теория и практика, 2012. - № 12. - С. 56-64;

3 Качелин, А. С.О структурных преобразованиях в российской газовой монополии / А. С. Качелин // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства, 2012. - № 12. - С. 141-147

©Е.В.Арефьев, Т.А.Степанова, 2014

УДК 336.717.8

В.И. Бабушкин, аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева
г. Саранск, Российская Федерация

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В настоящее время коммерческие банки в России стали активными участниками рынка ценных бумаг. Высокая ликвидность, доходность и надежность обуславливают данный факт. Несомненно, операции с ценными бумагами являются для банка наиболее эффективным инструментом достижения ликвидности; обеспечение доходности - хорошие перспективы в связи с ростом рынка, альтернатива банковским кредитам; снижение рисков: диверсификация деятельности; управление рисками концентраций (снижение зависимости от однородных факторов); расширение кредитной деятельности за счет портфеля контрольного участия, который обеспечивает внутренний контроль.

Основная доля портфеля ценных бумаг коммерческого банка приходится на облигации государственного и корпоративного займа. Данные финансовые инструменты в полной мере отвечают предъявляемым им со стороны банков требованиям.

Теоретической и методологической основой большинства современных моделей формирования оптимальной структуры портфеля ценных бумаг послужила методика Марковица.

Основными постулатами, на которых построена классическая портфельная теория, являются следующие:

1. Рынок состоит из конечного числа активов, доходности которых для заданного периода считаются случайными величинами.

2. Инвестор в состоянии получить оценку ожидаемых значений доходностей и степени возможности риска.

3. Инвестор может формировать любые допустимые портфели. Доходности портфелей являются также случайными величинами.

4. Сравнение выбираемых портфелей основывается только на средней доходности и риске.

5. Инвестор не склонен к риску в том смысле, что из двух портфелей с одинаковой доходностью он обязательно предпочтет портфель с меньшим риском.

Основная идея модели Марковица заключается в том, чтобы статистически рассматривать будущий доход, приносимый финансовым инструментом, как случайную переменную то есть доходы по отдельным инвестиционным объектам случайно изменяются в некоторых пределах. Тогда, если неким образом случайно определить по каждому инвестиционному объекту вполне определенные вероятности наступления, можно получить распределение вероятностей получения дохода по каждой альтернативе вложения средств.

По модели Марковица определяются показатели, характеризующие объем инвестиций и риск что позволяет сравнивать между собой различные альтернативы вложения капитала с точки зрения поставленных целей и тем самым создать масштаб для оценки различных комбинаций. [1,525 с.]

Однако традиционные принципы формирования инвестиционного портфеля, которые нашли свое отражение в модели Марковица и ее измененных вариантах, не учитывают особенность деятельность коммерческих банков в условиях нормативно-правового регулирования их деятельности со стороны государства. Основная особенность инвестиционного процесса в кредитных учреждениях кроется в законодательно закрепленном понятии риска. В отличие от всех прочих сфер экономики документы Центрального Банка Российской Федерации переводит данную дефиницию из области экспертно-абстрактного понятия в расчетное значение, которое может быть достоверно измерено и должно находится в определенных рамках.

Иными словами, формирование портфеля ценных бумаг в банке строится в условиях максимизации потенциального дохода за счет перечня доступных и надежных финансовых инструментов в условиях минимизации величины рыночного риска (в данном случае в части процентного риска).

Для дальнейшего рассмотрения этого вопроса следует отметить что, спецификой банковской деятельности является преобладание в структуре источников заемного капитала. За счет собственного капитала банк не способен удовлетворить требования инвесторов и кредиторов в случае наступления неблагоприятных факторов. Основной гарантией безопасности средств, находящихся в банке является качество активов кредитной организации, большая часть которых представлена кредитами и вложениями в ценные бумаги, драгоценные металлы и валютные средства.

Любые активные операции с вышеназванными вложениями коммерческого банка влекут за собой изменение давления на собственный капитал. В тоже время, данный норматив

находится под жестким контролем со стороны регулятора в лице Центрального Банка РФ и его территориальных подразделений. Снижение норматива достаточности собственного капитала ниже установленных границ может стать причиной отзыва у банка лицензии.

Одновременно с этим, наличие значительного резерва норматива Н1 у банка невозможно в следствии специфики его деятельности. Значительная концентрация собственного и приравненного к нему капитала свидетельствует не о высокой надежности банка, а о финансовых проблемах, примером которых может служить ООО «Мой Банк»[1], 31 января 2014 года лишившийся лицензии, не смотря на увеличение собственного капитала за счет размещения субординированного кредита в размере 2 млрд. руб. Таким образом в случае типичной ситуации для банковского сектора отсутствия значительного собственного капитала активные операции должны строится в первую очередь на минимизации риска.

Как следствие, возникает необходимость формирования рискоориентированной методики формирования портфеля ценных бумаг коммерческого банка.

Главной задачей является определение критерия оптимальности того или иного инструмента инвестиционного портфеля приемлемого для банка по доходности и величине риска. Консолидирующим критерием, включающем в себя оптимальное соотношение риска и доходности, ROE (рентабельность собственного капитала) коммерческого банка. В упрощенном виде данный показатель характеризует доходность, которую генерирует собственный капитал кредитной организации. Наибольший интерес в данной статье представляет рентабельность дополнительного капитала, который потребуется для осуществления инвестиционной сделки.

Для примера рассмотри 2 финансовых инструмента облигации ОАО «МТС» (регистрационный номер 4-08-04715-А) и ОАО ГМК «Норильский никель» (регистрационный номер (4В02-01-40155-F).

Приобретение данных ценных бумаг, входящих в ломбардный список[2] дает основание привлечь средства Банка России по операции РЕПО в рамках установленных регулятором дисконтов. Источниками финансирования оставшейся части сделки является собственный капитал, в размере требуемом для соблюдения норматива Н1, а так же дополненные финансовые источники (привлеченные депозиты). Следует отметить что в расчетах стоимость использования собственного капитала принята равно 0%.

Таким образом приобретение финансового инструмента обеспечивается за счет трех источников:

1. Средства ЦБ РФ, привлекаемые на аукционах РЕПО;
2. Собственный капитал банка;
3. Дополнительное источники (депозиты).

Исходя из этого доход от владения ценной бумаг будет складываться как разность между установленной доходностью и платой за используемый капитал.

Таблица 1 - Инвестиционные параметры финансовых инструментов

№ п/п	Наименование эмитента	ОАО «МТС»	ОАО ГМК «Норникель»
1	Доходность	8,75%[3]	7,9[4]
2	Срок до погашения	2 года	2 года

[1] http://www.banki.ru/banks/memory/bank/?PAGEN_1=6&id=6159016
[2] http://www.cbr.ru/analytics/Plugins/LombardList.aspx
[3] http://bonds.finam.ru/issue/details00DB000002/default.asp
[4] http://bonds.finam.ru/issue/details0105F00002/default.asp

№ п/п	Наименование эмитента	ОАО «МТС»	ОАО ГМК «Норникель»
3	Минимальная ставка дисконта по операциям РЕПО ЦБ РФ[5]	12,5%	7,5%
4	Ставка по операциям РЕПО ЦБ РФ[6]	7,5%	
5	Кредитные рейтинги	Ba2/BB	Baaa2/BBB-
6	Группа риска в соответствии с Положением №387-П ЦБ РФ	Высокий риск	Низкий риск
7	Общий процентный риск	1,25%	1,25%
8	Специальный процентный риск	12%	1,6%
9	Процентный риск (стр 7+стр 8)	13,25%	2,85%
10	Величина рыночного риска (стр 9* 12,5)	165,625	35,625
11	Норматив достаточности капитала (Н1)	10%	
12	Дополнительный капитал (в % от объема требуемых средств) необходимый для приобретения актива (стр 10*0,1)	16,5%	3,5%
13	Дополнительное фондирование (стр 3 – стр 12)	0%	4%
14	Стоимость дополнительного фондирования	0%	8%[7]
15	Доходность актива на капитал	15%	20%

Исходя из приведенных данных в таблице 1 можно заметить, что доходность облигаций ОАО «МТС» на 10% выше облигаций ОАО «ГМК НорНикель» при схожем сроке погашения. Однако, не смотря на это, более низкие кредитные рейтинги переводят данный финансовый инструмент в зону высокого риска в отличие от бумаг металлургической компании. Данный факт обуславливает значительно больший объем собственного капитала кредитной организации, который требуется для приобретения ценных бумаг данного эмитента в инвестиционный портфель. Доходность на капитал ценных бумаг металлургической корпорации на 25% выше аналогичного показателя облигации МТС.

Данный фактор может стать решающим при формировании портфеля ценных бумаг. Ключевыми критериями отбора ценных бумаг и включения их в инвестиционный портфель в данном случае будут являться срок до погашения, дисконт по операциям РЕПО, установленный ЦБ по конкретному эмитенту и риск, рассчитанный в соответствии с действующей методикой. Номинальная доходность играет значительно меньшую роль, так как не способна в полной мере учесть расчетное значение риска.

В заключении необходимо отметить, что применение данной методики не ограничивается сферой банковского сектора. Основными сильными сторонами предлагаемой концепции являются:

1. четкое определение понятия и значения риска;
2. минимальное количество критериев для сравнения различных инвестиционных инструментов;
3. Ориентация на нормативно-правовые документы.

[5] http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrtID=infodirectrepo&pid=idkp_br&sid=49148
[6] http://www.cbr.ru/
[7] http://www.banki.ru/products/deposits/search

Исходя из вышеизложенного следует сделать вывод о возможности применения данной методики оптимизации портфеля ценных бумаг (облигаций) всеми профессиональными участниками фондового рынка.

Список использованной литературы:

1. Ионова А.Ф. Финансовый анализ / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева - М.: ТК Велби, Проспект, 2006. — 624 с.

© В.И. Бабушкин,2014

УДК 338.46

В.В. Баклакова, студент 3 курса кафедры «Сервис»
А.О. Ступин, студент 3 курса кафедры «Экономика»
И.И. Журавлева, к.э.н, доцент кафедры «Сервис»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ФГБОУ ВПО ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА НА ФОРМИРОВАНИЕ КЛИЕНТСКЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА

Сфера услуг – перспективно развивающийся сектор экономики, о чем свидетельствует колоссальный рост предприятий сервиса. С каждым годом растет спрос на услуги и число организаций их предоставляющих увеличивается, создавая высокую конкурентную среду на соответствующем рынке (рисунок 1).

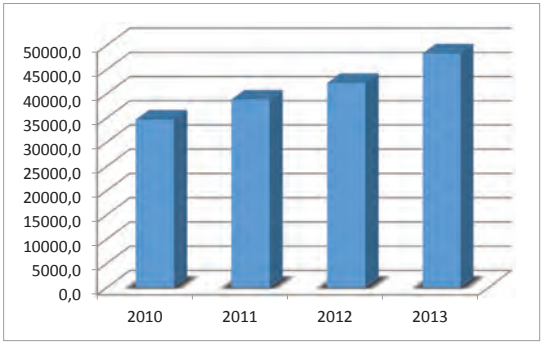


Рисунок 1 –Объём платных услуг на душу населения, рублей [1].

Выбирая провайдера услуг, потребитель руководствуется рядом критериев:

– речевая коммуникация, т.е ряд показателей о которых клиенты узнают от других потребителей услуги, а так же информация полученная через СМИ;
– личные предпочтения потребителя;
– прошлый опыт;

Все эти критерии вместе являются составляющими репутации компании. Первым шагом на пути приобретения репутации как дополнительного источника конкурентного преимущества организации является создание корпоративного имиджа.

Американский маркетолог Дж. Уайтер определяет корпоративный имидж как устойчивый образ организации, сформировавшийся в сознании потребителей и конкурентов [2]. Корпоративный имидж есть у каждой организации, независимо от значимости и сроков нахождения ее на каком-либо сегменте рынка. Имидж организации может быть не только позитивным, но и не выраженным или даже негативным. Наличие позитивного имиджа помогает потребителю воспринимать предлагаемые услуги как отличные от других аналогичных услуг, как более качественные, поэтому формированию успешного корпоративного имиджа в настоящее время уделяется повышенное внимание. Положительный имидж создаётся с помощью:

- размещения рекламы в средствах массовой информации;
- размещения наружной рекламы (щиты и т.п.);
- изготовления полиграфических рекламных материалов (буклетов, визиток и т.п.);
- разнообразных мероприятий PR (связям с общественностью).

Но несомненно самым важным аспектом в формировании позитивного имиджа компании являются довольные отзывы клиенты.

Имидж имеет прямое воздействие на формирование клиентской базы предприятия, особенно когда речь идет о предприятии сервиса. Создание клиентской базы является неотъемлемой частью деятельности компании. Сложно недооценить этот элемент, потому как без клиентов, организация, предоставляющая услуги это просто юридический статус. Процесс формирования клиентской базы – процесс сложный и долгосрочный, который осуществляется на протяжении всего жизненного цикла организации. Позитивный имидж участвует в привлечении новых клиентов и удержании старых, но в то, же время требует постоянной работы и анализа. Клиентская база играет большую роль в успешной работе предприятия услуг. Постоянные клиенты составляют большую часть потребителей и поддерживают стабильную работу компании. Для фирмы предоставляющей услуги очень важно угодить клиенту, чтобы полностью удовлетворить его потребность, тогда положительный отзыв довольного клиента будет участвовать в формировании имиджа организации.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru (доступ – свободный, дата обращения 1.11.14)
2. Душенкина В.В. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия // Известия Уральского государственного университета. –2013. – № 3– С. 21.

© В.В. Баклакова, А.О. Ступин, И.И. Журавлева, 2014

УДК 336.6

К.С. Бок,студентка филиала НОУ ВПО «МИПП»
в г. Новосибирске, Российская Федерация
Я.И. Никонова,к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В результате негативного воздействия мирового финансового кризиса большинство коммерческих организаций оказались вынужденными функционировать в неблагоприятных экономических условиях. Нестабильность внешней финансовой среды

неизбежно влечет за собой сокращение эффективности производства, трудности с процессом обеспечения непрерывности деятельности, рост риска инвестирования, вызывая необходимость обоснованного выбора направлений дальнейшего развития организации. В этом процессе важная роль принадлежит комплексному экономическому анализу финансово-хозяйственной деятельности организаций, позволяющему своевременно диагностировать финансовое состояние и определять комплекс мероприятий по его стабилизации. Необходимость предвидения благоприятных изменений финансового состояния организаций, роста эффективности деятельности приводит к возрастанию роли прогнозирования, снижающего неопределенность и риск, повышающего результативность системы управления.

Композиция стратегического анализа и управления финансово-экономическим состоянием коммерческой организации может быть представлена в виде схемы (рис. 1), которая является связующим звеном между формированием информационной базы и принятием управленческих решений, направленных на поддержание стабильности развития бизнеса.

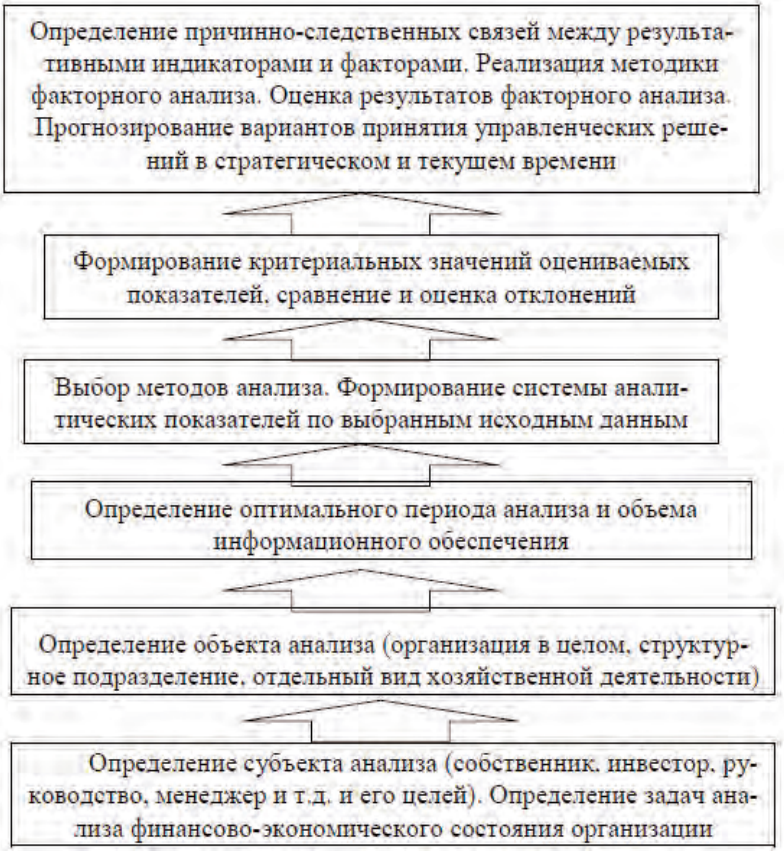


Рисунок 1 – Схема стратегического анализа финансово-экономического состояния организации

Эффективная система управления бизнесом должна быть подкреплена надежными информационными ресурсами, формирование которых призван обеспечить финансово-экономический анализ с помощью соответствующих методик ретроспективной, оперативной и перспективной направленности. Для повышения качества информационного обеспечения стратегического анализа и управления финансово-экономическим состоянием коммерческой организации уточнено его содержание и компоненты (рис. 2).

Рисунок 2 – Компоненты информационного обеспечения стратегического анализа и управления финансово-экономическим состоянием организации

Использование менеджментом коммерческих организаций всего арсенала методического обеспечения позволяет в рамках стратегического анализа финансово-экономического состояния не только оценивать результативность предпринимательской деятельности, складывающейся под воздействием внешних и внутренних факторов, но и прогнозировать с достаточной степенью достоверности их возможное проявление в будущем бюджетном периоде, а также в стратегическом аспекте.

Список использованной литературы:

1. Щербович Я.В. Анализ и оценка финансово-экономического состояния организации // Вестник РГТЭУ, 2012, №10 (69).

2. Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.

3. Финансы организаций (предприятий) / Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 102.

© К.С. Бок, Я.И. Никонова, 2014

УДК 338.2

Н.Ю. Варкова
Ст. преподаватель
Институт спорта, туризма и сервиса
Южно-Уральский государственный университет
Г. Челябинск, Российская Федерация
Ю.Е. Квасникова
Студентка 5 курса Института спорта, туризма и сервиса
Южно-Уральский государственный университет
Г. Челябинск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО АУТСОРСИНГА В ЛОГИСТИКЕ

Сущность аутсорсинга в логистике заключается в том, чтобы передать часть непрофильных задач сторонним организациям, которые являются специалистами в этой области. Однако, на практике потребителю предлагают решение не одной функциональной задачи, а целого комплекса. Например, в случае с грузоперевозками, это не просто транспортировка груза из точки А в точку В, но и предоставление услуг грузчиков, экспедиторов и т.д. Аутсорсинговые компании специализируются в конкретных областях, таких как информационные технологии, реклама, бухгалтерский учет, решают вопросы юридические, экономические и информационной безопасности, логистические. Это далеко не полный перечень направлений деятельности аутсорсеров, который продолжает постоянно пополняться [1].

Главная цель аутсорсинга – снижение издержек. По статистическим данным, передача функций стороннему специализированному юридическому лицу позволяет снизить затраты на 20-30%.

Целесообразность использования аутсорсинга в логистике на современном этапе определяется следующими факторами:

1) Недостаток теоретический и практических знаний в какой-либо области логистики;
2) Тесная связь между фирмами-производителями, поставщиками, потребителями и транспортными фирмами;
3) Снижение издержек, увеличение прибыли;
4) Высокое качество и уровень сервисного обслуживания, которое гарантирует провайдер.

Логистический провайдер (оператор логистических услуг) – коммерческие организации, которые оказывают услуги в сфере логистики. Они могут выполнять, как отдельные задачи, так и целый комплекс логистических функций (складирование, транспортировка, управление заказами и т.д.) [3].

Можно выделить три вида кампаний, которым необходим аутсорсинг:

во-первых, это кампании, которые хотят выйти с регионального до национального уровня (в основном малого и среднего бизнеса), т.к. крупные холдинги, в большинстве случаев, имеют логистические подразделения. Во-вторых, кампаниях, которые занимаются импортом и экспортом продукции, т.к. аутсорсинг в данном случае выполняет целый комплекс услуг по доставке от границы до границы, а также выполняет сопряженные с этим задачи: таможенные пошлины, документарное оформление и т.д. В третьих, логистический аутсоср синг необходим тем предприятиям, которые хотят значительно снизить издержки. Здесь также можно говорить о тех крупных компаниях, которые имеют свой отдел управления логистикой. «Собственная» логистика очень сильно увеличивает

себестоимость товара, а оценить реальные затраты на содержание такого подразделения практически невозможно.

Условно можно выделить 5 групп логистических услуг, которые являются востребованными на рынке:

1) Транспортно-экспедиционные услуги. Здесь можно выделить как отдельно транспортные услуги, так и экспедиционные услуги.
2) Услуги по таможенному оформлению. Очень сложно организовать работу по таможенному оформлению внутри кампании, т.к. это требует больших финансовых и трудовых затрат, поэтому фирмы, занимающиеся импортом или экспортом, прибегают к помощи логистических провайдеров.
3) Услуги склада. Организация складского комплекса не всегда положительно влияет на издержки и себестоимость конечного продукта, поэтому зачастую рационально складирование списывать на аутсорсинг.
4) Координация процесса закупок, упаковка/переупаковка товаров, складирование и т.д. Данный вид услуг востребован чаще всего компаниями, имеющими в своей организационной структуре достаточно разветвленные филиальные (торговые) сети.
5) Комплексные услуги (комплексный аутсорсинг).

В настоящее время емкость рынка логистических услуг рядом российских экспертов оценивается на уровне $80-90 млрд, когда как до кризиса 2008-2009 года эта сумма была $120млрд.

Структура отечественного рынка логистики на 2013 год делится в следующих пропорциях:

Рисунок 1 – Структура аутсорсинга в логистике

В России сегодня проникновение логистического аутсорсинга отстает от аналогичных показателей Европы в 2,5-3 раза (22 % в России, в Германии около 60%). Причины слабого логистического аутсорсинга в России:

1) Отсутствие инвестиций, государственной поддержки и дешевых кредитов для развития данной отрасли;
2) Развитие аутсорсинга в России всегда было направлено на работу в крупных мегаполисах, отсюда возникает сложность в работе с предприятиями из небольших городов;
3) Российские кампании сегодня еще не готовы передавать часть своих функций сторонним фирмам, даже профессионалам.

Бизнес сегодня диктует свои условия, и приходится им подчиняться. Аутсорсинг в логистике на сегодняшний день для многих компания стал наиболее оптимальным способом решение логистических задач, таких как поставка товаров или составление транспортных схем, поэтому у данного направления большое будущее, ведь за год количество заказов у фирм-аутсорсеров растет в среднем на 17%.

Список использованной литературы:

1. Лопарева А.М., Карсакова Е.С. Стратегия аутсорсинга как направление оптимизации бизнес-процессов в туризме // Достижения и перспективы экономических наук: сборник статей III Международной научно-практической конференции (10 октября 2014 г., г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014.- с.58-60.

2. Логистика: учебное пособие/ Б.А. Аникин и др.; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – Москва: Проспект, 2012.- 408 с.

3. Логистика: учебное пособие для студентов вузов / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: Гардарики, 2007. – 475 с.

©Н.Ю. Варкова, Ю.Е. Квасникова, 2014

УДК 005.35

Н.Н.Вертиль
к.э.н., Московский
психолого-социальный университет
г. Железногорск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Рыночная экономика в развитых странах становится все более социально ориентированной. Это нашло свое отражение, как в научной литературе, так и в практической деятельности организаций.

Начало разработки проблематики социальной ответственности приходится на 40-50-е годы XX века. Основы данной концепции были заложены такими авторами как А. Берли, Г. Минз, Г. Боуэн, К.Дэвис, К.Уолтон, Дж. МакГуир, М.Фридман и другие. Среди российских ученых целесообразно выделить работы таких ученных как И.Ю.Беляева, А.А.Деревянченко, С.В.Ивченко, , С.Е.Литовченко, М.И.Корсакова, М.И.Либоракина, Т.С.Сиваева, М.А.Эскиндаров. Однако основообразующим документом для реализации социальной ответственности в настоящее время является Международный стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности», который был опубликован 28 октября 2010 года. Согласно данному документу социальная ответственность представляет собой «…ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение…».

В Российской Федерации наблюдается тенденция к увеличению числа малых, а также микро, предприятий. Так, только за 2010-2013 г. г. количество малых предприятий возросло на 21,8%, а микро - на 24,4%. Их удельный вес превышает в общем количестве предприятий и организаций 40%. Оборот малых предприятий составляет свыше 21% оборота организаций Российской Федерации. Удельный вес занятых в деятельности малых предприятий составляет свыше 13,4% всего трудоспособного населения страны, и наблюдается тенденция роста данного показателя. Таким образом, безусловным является наличие влияния малых предприятий, как на экономику России, так и на жизнь общества в целом. Следовательно, проблема социальной ответственности бизнеса актуальна и для малых предприятий.

Исследования, посвященные данной проблеме, большей частью сконцентрированы на способах использования принципов социальной ответственности в отношении таких тем как экономическое, экологическое и социальное воздействие. При этом особенностями

малых организаций, которые оказывают обозначенное воздействие, является с одной стороны низкие вложения, что обеспечивает быстроту прохождения такого этапа жизненного цикла как зарождение, а с другой на последующих этапах - их мобильность и гибкость. Таким образом, представляется целесообразным, и даже необходимым исследовать возможность реализации социальной ответственности организации на этапах жизненного цикла малого предприятия.

Создание любого малого предприятия связано, прежде всего, с появлением идеи, обосновывающей необходимость его функционирования. Уже на этом этапе у предпринимателя должно быть понимание его социальной ответственности и возможности ее реализации. На данном этапе ключевыми темами должны быть, прежде всего, проблемы, связанные с потребителями, а именно, нацеленность на максимально эффективное удовлетворение их потребностей, также, возможно, такие проблемы как участие в жизни сообществ и их развитие, нацеленность на решение проблем окружающей среды или отсутствие негативного влияния на нее со стороны будущей организации. Например, идея создания ООО «Линарус и партнеры» заключалась в создании сети автомобильных газовых заправок, так как использование газа оказывает меньшее негативное воздействие на окружающую среду, чем бензин. Необходимо на этапе зарождения формировать видение будущего создаваемой организации, основанное на добросовестной деловой практике. Следовательно, своевременный учет обозначенных проблем социальной ответственности позволит с одной стороны органично вписаться создаваемому малому предприятию во внешнюю среду как на микро-, так и на макроуровне. С другой стороны деятельность такой организация будет эффективной как социально, так и экономически.

На этапах роста и зрелости, обозначенные выше проблемы социальной ответственности должны дополниться проблемами организационного управления и трудовых отношений. Небольшое количество уровней управления, невысокая норма управляемости, наличие неформальных, чаще всего лояльных, отношений внутри коллектива малого предприятия позволяют таким организациям более эффективно решать проблемы социальной ответственности. Однако есть и свои трудности. Часто в практике российских малых предприятий не уделяется достаточно внимания документальной регламентации кадровой работы, практически отсутствует организационное обучение. Наличие подобных проблем с внутренними стейкхолдерами, безусловно, отразится на эффективности организации.

Таким образом, качественный и своевременный учет обозначенных проблем позволяет сформировать целостный подход к социальной ответственности малого предприятия, что обеспечивает ему получение таких преимуществ как улучшение репутации, рост конкурентоспособности, совершенствование управления рисками, обеспечение общественной поддержки и другие.

Следовательно, представляется целесообразным использование подхода к социальной ответственности малых предприятий с позиции этапов его жизненного цикла.

Список использованной литературы

1. ISO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// iso.org/iso/home/standards/iso26000.htm?=

2. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm

© Н.Н.Вертиль, 2014

УДК 334.722

Ю.А. Веряскина
Студентка 2 курса
Институт менеджмента и экономики
Экономическая безопасность
Югорского Государственного Университета
Г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

Успешное развитие любого маленького города, целого региона или даже всей страны невозможно без малого предпринимательства, ведь именно оно создает новые рабочие места, учитывает условия региона, в котором развивается, позволяет разрабатывать и внедрять новейшие технологии, дает значимую часть налоговых поступлений, тем самым, создает основу успешного развития города и региона. Оно способно проникать в те сферы бизнеса, где крупным предприятиям развиваться сложно и невыгодно.

Малое предпринимательство сегодня это совокупность мелких и средних предприятий, независимых друг от друга, которые выступают как отдельные субъекты рынка. Малое предпринимательство характеризуется легкостью управления, гибкостью к изменениям внешней среды, а также быстрой реакцией на них что достигается за счет простой организационной формы, отсутствия внутренней бюрократии и малого количества управленческого персонала.

Еще несколько десятилетий назад говорить о развитии малого предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (далее ХМАО-Югра) было сложно. Регион начал активно развиваться после открытия в нем нефтяных и газовых месторождений, возможно, поэтому малому предпринимательству приходилось достаточно непросто в такой «тяжелой» отрасли. В настоящее время не учитывать особенности функционирования малого предпринимательства в ХМАО-Югре, как и в любом другом регионе России, невозможно, так как это развитие принимает все большее экономическое, политическое, а также социальное значение.

Понимая важность малого предпринимательства, необходимость его развития и достаточно высокую эффективность, Правительство ХМАО-Югры старается активно поддерживать субъекты малого предпринимательства. 9 октября 2013 года было принято Постановление правительства ХМАО-Югры № 419-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014-2020 годы»».

Одними из важнейших целей данной программы являются:

1. Увеличение количества действующих малых и средних инновационных компаний – резидентов автономного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Технопарк высоких технологий» со 100 до 240 единиц.

2. Увеличение количества малых (микро) и средних предприятий с 25,9 тыс. единиц до 30,4 тыс. единиц.

3. Увеличение количества индивидуальных предпринимателей с 61 тыс. единиц до 81 тыс. единиц.

4. Увеличение среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых (микро) и средних предприятий с 127,0 тыс. человек до 159,6 тыс. человек.

5. Увеличение оборота малых (микро) и средних предприятий с 369,1 млрд. рублей до 664,0 млрд. рублей. [2]

Кто будет спорить о том, что это масштабные цели? Но, какими бы радужными они не были, необходим статистический и экономический анализ конкретных результатов.

Однако пока статистика не радует. Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей с 1 января 2013 по 1 января 2014 упало на 183 единицы, с 1646,8 до 1463,8. Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в 2013 году составила 99,5 тысяч человек, что на 3,3 % меньше чем в предыдущем году. Доля занятых на малом предпринимательстве в общей среднесписочной численности занятых в 2013 году - 12,9 %, а в 2012 году (для сопоставления) – 12,5%. Оборот малых предприятий в 2013 году установился на уровне 335055 миллионов рублей, что составляет 1,35 % от общероссийского показателя. Рост составил 5,4 %. Инвестиции в основной капитал в 2013 году – 807,5 миллионов рублей. [1, 27-34].

Проанализировав приведенную статистику можно сделать вывод, что малое предпринимательство в ХМАО-Югре необходимо поддерживать. И правительство ХМАО-Югры это понимает. Именно для этой цели была создана подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа –Югры на 2014-2020 годы».

Мероприятия данной подпрограммы включают:

1. Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства в области инноваций и промышленного производства;
2. Субсидирование процентной ставки по кредитам и компенсация расходов на приобретение оборудования. С целью развития лизина и модернизации производства;
3. Развитие микрофинансирования;
4. Предоставление грантов начинающим малым инновационным компаниям, а также субсидий для уже действующих инновационных компаний [6, 25-26].

Изучив подпрограмму, нельзя не отметить еще один факт: ни одно из вышеперечисленных мероприятий не имеет случайный, единовременный характер, абсолютно все мероприятия осуществляются систематически.

В ближайшем будущем, благодаря подпрограмме «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа –Югры на 2014-2020 годы» будут предприняты следующие меры:

1. Организация целенаправленного и долговременного взаимодействия органов государственного управления с бизнесом;
2. Снижение административных барьеров во всех сферах хозяйственной деятельности;
3. Активное противодействие условиям и фактам проявления коррупции;
4. Создание условий для развития предпринимательства и конкуренции, активизации механизмов саморегулирования предпринимательского сообщества;
5. Формирование условий для масштабного создания новых частных компаний во всех отраслях экономики, совместная с бизнесом работа по повышению общественного статуса и значимости предпринимательства;
6. Усиление участия государства в отраслях предпринимательства, связанных с развитием инфраструктуры и обеспечением социальной сферы;

7. Развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков;

8. Поддержка инициатив бизнеса на участие в развитие социальной сферы и человеческого капитала;

9. Расширение участия предпринимательского сообщества в подготовке решений органов государственной власти, связанных с регулированием экономики. [6, 26-27].

К 2016 году в результате решения всех поставленных задач и достижения всех заявленных целей планируется увеличить долю продукции малого предпринимательства на 2,2%, количество работников на 9,4 тысячи человек. Это, конечно, неплохой результат, однако на сегодняшний день это только лишь прогнозы, а к прогнозам обязательно нужно относиться осторожно. Станут ли они реальностью? Будет ли выполнено постановление правительства ХМАО-Югры № 419-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014-2020 годы» и подпрограмма «Развитие «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа –Югры на 2014-2020 годы»?

Рассуждать сегодня о необходимости или эффективности малого предпринимательства неактуально, ясно, что без него не обойтись. Вопросов много, однако, решать их стоит продуманно, не строить несбыточных планов, лучше медленно, но верно идти к задуманной цели, на некоторых этапах возможны корректировки мероприятий, а что именно получится, покажет время. Но мне, как активному, молодому жителю нашего региона очень бы хотелось, чтобы в результате запланированных мер все мероприятия были реализованы успешно, ведь для этого есть все предпосылки, и самое главное – поддержка правительства ХМАО-Югры. Значит, малое предпринимательство в ХМАО-Югре обязательно поднимется на новый, более высокий, качественный уровень, что, несомненно, станет еще одной предпосылкой для активного развития его как надежной опоры нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Сайдуллаев Ф.С. Ежеквартальный информационно - аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2013 году (малые предприятия включая микропредприятия);

2. Постановление Правительства Ханты-мансийского автономного округа – Югры от 9 октября 2013 года №419-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа - Югры «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2014 - 2020 годы»;

3. Закон Ханты-Мансийского автономного округа от 27 декабря 2007 года № 213-оз «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»;

4. Приложение к распоряжению Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 18 мая 2013 года № 225-рп «Итоги социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 год»;

5. Общие сведения об экономическом положении Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Официальный веб-сайт органов государственной

власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:http://www.admhmao.ru/ wps/portal/hmao/ob_okruge/obschie_svedenyia/economics/ (дата обращения: 10.10.2014);

6. Приложение к распоряжению Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 9 октября 2013 года № 512-рп. Прогноз социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

© Ю.А. Веряскина, 2014

УДК 336.6

А.А. Веселова,
студентка филиала НОУ ВПО «МИПП»
в г. Новосибирске, Российская Федерация
Я.И. Никонова,
к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет
путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕТИПИЧНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционная деятельность является важным компонентом успешного развития предприятия, она обеспечивает достижение поставленных целей, в частности, увеличения доходов предприятия, а, следовательно, бюджета страны и населения. В связи с этим все более актуальной становится проблема усовершенствования механизма эффективного управления инвестиционными ресурсами, в том числе оценки эффективности инвестиционных вложений и инвестиционного планирования на предприятии [1].

Актуальность разработки методов и критериев для оценки «нетипичных» проектов связана с тем, что такие проекты встречаются на практике чаще, чем «типичные». Знакопеременность денежного потока инвестиционного проекта является необходимым, но не достаточным условием «нетипичности» проекта. Среди множества проектов со знакопеременными денежными потоками можно выделить три группы, которые могут быть отнесены к «нетипичным». К первой группе относятся проекты, имеющие три выраженные фазы: инвестиционную, когда осуществляются капиталовложения, производственную, когда получают доход и ликвидационную, когда снова расходуются средства. Во вторую группу входят также достаточно распространенные на практике проекты с первоначальными притоками, промежуточными оттоками и завершающими притоками денежных средств. Структура денежного потока этой группы проектов с точностью до знака совпадает со структурой денежного потока первой группы. В третью группу «нетипичных» проектов входят проекты с чередующимися денежными притоками и оттоками. Как правило, такая структура обусловлена невозможностью точно спрогнозировать будущие денежные потоки проекта. Иерархия нетипичных проектов представлена на диаграмме (рис. 1) [2].

Рисунок 1 - Иерархия «нетипичных» инвестиционных проектов

Согласно анализу «нетипичных» проектов, характерных приведенной выше иерархии, было установлено, что различие формы интегрального денежного потока визуально трудно выявляется и приводит к совершенно разной зависимости функции NPV от ставки дисконта. Следовательно, на основании формы интегрального денежного потока и зависимости функции NPV от ставки дисконта, нельзя точно определить, является ли проект со знакопеременными денежными потоками «типичным» или «нетипичным», поэтому крайне актуально правильно выявлять «нетипичные» проекты среди многообразия инвестиционных возможностей с целью их корректной оценки. Стоит отметить, что основной методологической базой в сфере инвестиционного анализа являются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденные Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ, в рамках которых рассматриваются только «типичные» инвестиционные проекты [3].

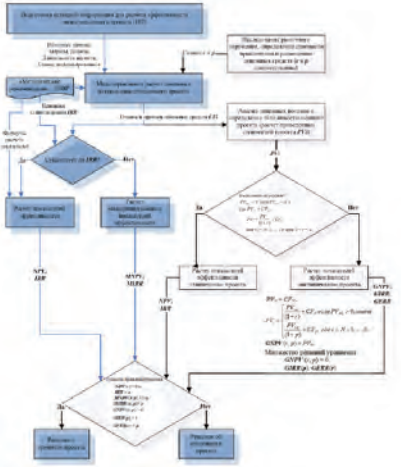


Рисунок 2 - Информационно-логическая модель оценки эффективности инвестиционных проектов

Информационно-логическая модель оценки эффективности инвестиционных проектов со знакопеременными денежными потоками (рис. 2) [2] может быть полезна для разработки дополнения к методическим рекомендациям в части оценки эффективности «нетипичных» инвестиционных проектов.

Список использованной литературы:

4. Инвестиции: источники и методы финансирования / Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. - М.: Омега-Л, 2009. - 261 с.

5. Кулакова А.Н. Определение доходности инвестиционных инструментов, формирующих нетипичный денежный поток. // Аудит и финансовый анализ. №1. 2011. С. 135-138.

6. Финансы организаций (предприятий) / Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 102.

© А.А. Веселова, Я.И. Никонова, 2014

УДК 336.6

М.В. Вишникина,
студентка филиала НОУ ВПО «МИПП»
в г. Новосибирске, Российская Федерация
Я.И. Никонова,
к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет
путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

СОСТАВ ПРИБЫЛИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ПОРЯДОК ЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В условиях ограниченности финансовых ресурсов прибыль выступает важнейшим условием достижения стабильности, экономической безопасности и инвестиционной привлекательности предприятия. Это предполагает полное обновление системы формирования и распределения прибыли одновременно с поиском возможных способов ее увеличения. Рациональные пропорции распределение прибыли, обеспечивающие достаточные внутренние темпы роста производства и капитала, максимизацию рыночной стоимости предприятия, увеличение совокупного дохода собственников могут быть достигнуты лишь на основе научного анализа сущности прибыли, процессов её формирования и обособления налогооблагаемой части [1].

Прибыль является одной из самых сложных экономических категорий. Без учета её полиморфизма невозможен научный подход к решению вопросов повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности и ответственности трудовых коллективов в достижении высоких конечных результатов при наименьших затратах. Значительные изменения в экономической жизни страны и соответствующие изменения в действующем законодательстве, касающиеся в первую очередь нормативного регулирования бухгалтерского учета и налогообложения, существенным образом изменили представления о таких базовых категориях финансовой

науки как капитал, активы, пассивы, доходы, расходы, финансовые результаты, денежные потоки [3].

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации. Проблема увеличения прибыли или уменьшения убытка является главной в деятельности любой организации. На основе показателя прибыли строятся основные экономические показатели оценки эффективности ее работы. Без ясного понимания того, как формируется прибыль и как она облагается налогами, невозможна успешная деятельность в сфере бизнеса.

Прибыль - не только важнейший показатель деятельности организации, но и один из основных собственных источников, определяющих возможность или невозможность полного самофинансирования этой деятельности.

С использованием абсолютного значения прибыли исчисляются многие финансовые коэффициенты, характеризующие организацию, в частности, коэффициенты рентабельности (рентабельность активов, собственного капитала, инвестированного капитала, реализованной продукции, затрат на реализацию и др.), коэффициенты платежеспособности, коэффициенты рыночной активности (прибыльности одной акции, соотношение рыночной цены и прибыли на одну акцию, коэффициент выплаты дивидендов). Характеризуя рентабельность вложений в активы организации и качество ее менеджмента, прибыль является наилучшим индикатором финансового здоровья организации.

Информационно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности организации, основные показатели прибыли представлены в бухгалтерской отчетности основным документом - отчетом о финансовых результатах.

В моделях компоновки отчетности о доходах, расходах и финансовых результатах организаций заложена идея достаточно развернутого отражения обстоятельств формирования прибыли по характеру поступлений от деловой активности и расходов предпринимательства. Для финансового управления прибылью можно использовать модель формирования и распределения финансовых результатов (рис.) [2].

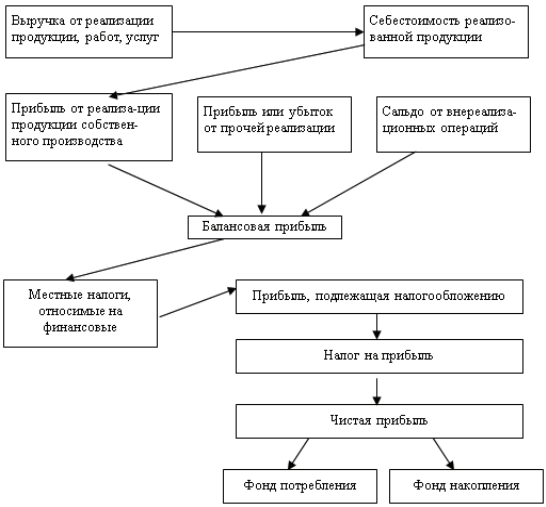


Рисунок – Модель формирования и распределения финансовых результатов

В рассматриваемой модели показано, как формируются показатели, включаемые в отчет о финансовых результатах.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Список использованной литературы:

7. Бурдюгова Ольга Михайловна. Формирование и использование прибыли коммерческих организаций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10.- Волгоград, 2002.- 222 с.

8. Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.

9. Финансы: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) / Ивасенко А.Г., Михалев В.Д., Никонова Я.И. // Международный журнал экспериментального образования. 2013. № 5. С. 154-156.

© М.В. Вишникина, Я.И. Никонова, 2014

УДК 339.97

В. Власова,
студентка,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация
Я.И. Никонова,
к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

СЦЕНАРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

Вследствие событий на Украине экономика России оказалась перед новым вызовом. Хотя наложенные мировым сообществом санкции как ответ на присоединение Крыма пока не предвещают быстрой стагнации, их роль далеко не исчерпывается финансовым воздействием. Без кардинальной перестройки промышленной и экономической стратегии страна сможет выжить, но рискует надолго остаться в аутсайдерах мирового сообщества [1]. В долгосрочной перспективе, по оценкам экспертов, наиболее негативные последствия для России будут иметь ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий и доступ российских банков к дешёвым кредитным ресурсам.

Последствия от введенных санкций неизбежны. Отвечать на санкции необходимо сменой экономической модели. Сценарий перестройки экономики был бы наиболее желательным для России [3]. По оценке ряда российских экспертов, санкции Запада способны стать стимулом для развития российской экономики, прежде всего для аграрного сектора. Также санкции Запада могут переориентировать Россию на рынки Азии и Латинской Америки.

О приоритетности восточного направления говорят некоторые факты. Это и провозглашение национальным приоритетом развитие Дальнего Востока, пересмотр

действующей Энергетической стратегии в пользу активизации сотрудничества со странами АТР, организация первой российской бизнес-миссии в страны АСЕАН во главе с заместителем министра экономического развития РФ [5]. В то же время, чрезмерная ориентация на Восток, а точнее на китайский рынок, действительно может поставить страну в зависимость от Китая. Уже сейчас на КНР приходится 16,7% всего импорта, то есть именно этот восточный сосед выступает главным поставщиком в Россию, опережая Германию и даже в совокупности торговлю со странами СНГ. В идеале России следует расширять экспорт в Китай, а не превращаться в потребителя китайских товаров. Сейчас у Китая закупается высокотехнологичная продукция, в то время как продаются топливно-энергетические ресурсы (74%) [2].

Угроза санкций, по мнению многих, должна заставить страну отмобилизоваться в первую очередь с опорой на собственные силы, повысить эффективность своей экономики, провести реформу экономики, о которой давно говорят. Среди предложений, направленных на перестройку экономики, были, в частности – импортозамещение за счет развития собственного производства не в виде сборки из импортных деталей, а полное производство. На данный момент в России уровень загрузки производственных мощностей продукции машинного оборудования и комплектующих от 10 до 40%, то есть резервы для собственного производства имеются. Также предложено перейти на расчеты в рублях по экспорту энергоносителей, импорту, создать внутренний механизм кредита, чтобы займы не осуществлялись на внешнем рынке. Для этого, как минимум, необходимо снизить ставку рефинансирования, ввести механизм длинных денег через рефинансирование под низкие процентные ставки, увеличить объем золота в 2 раза, ввести закон о политике ценообразования, провести деоффшоризацию.

Сценарий дальнейшей десуверенизации экономики крайне выгоден для Запада. По инерции на практике его реализует неолиберальное крыло. Так, в январе неолибералы говорили о необходимости снижения доли оплаты труда в ВВП, сейчас вновь предлагается восполнить государственные потери за счет населения: это инициатива министра финансов о повышении пенсионного возраста. Десуверенизация продолжится и дальше, если страна будет углублять свою сырьевую специализацию, увеличивать сырьевую составляющую в товарной структуре экспорта, уменьшать государственные расходы, сокращать государственные инвестиции в основной капитал. Учитывая инертность государственно-управленческих решений, этот сценарий остается одним из самых вероятных.

Сценарий инертности экономической политики может быть реализован по принципу «не навреди», то есть не усугуби ситуацию ошибочной непродуманной политикой. С учетом последних событий, вероятно, этот сценарий и будет реализован в России. Коренных решений не предпринимается, появляются законы точечного реагирования – разработки закона о деоффшоризации экономики, при этом принят будет сравнительно мягкий вариант. Планируется дать ряд преференций отечественному бизнесу при размещении госзаказа, запретить закупку импортного оборудования государственными органами, также рассматриваются вопросы пролонгации кредитов.

Перспективы экономического роста в России в 2014 г. существенно не изменились, несмотря на события уходящего месяца, включая расширение санкций ЕС и США и ужесточение монетарной политики Центробанком РФ [4]. Санкции не смогут сыграть санирующей роли для экономики России, хотя возможно именно сейчас стране дан исторический шанс на восстановление модели суверенной экономики.

Список использованной литературы:

1. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.

2. Кравченко Л. Россия и санкции: сценарии экономического развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://rusrand.ru/events/rossija-i-sanktsii-stsenarii- ekonomicheskogo - razvitija

3. Что будет с экономикой России после санкций США и присоединения Крыма [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.mk.ru/politics/article/2014/03/21/ 1002067 -chto-budet-s-ekonomikoy-rossii-posle-sanktsiy-ssha-i-prisoedineniya-kryima.html

4. Рейтер: санкции не изменили перспективы роста России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/45598

5. Кравченко Л. Что ждет Россию после введения санкций США и ЕС [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://sobesednik.ru/politika/20140404-chto-zhdet-rossiyu- posle - vvedeniya-sankciy-ssha-i-es

© В. Власова, Я.И. Никонова, 2014

УДК 332

Е.Н. Ворончихина
Аспирантка кафедры мировой
и региональной экономики,
экономической теории ПГНИУ
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Г. Пермь, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Современной тенденцией мирового экономического развития становится перестройка национальных экономик, которая заключается в изменении их социально-экономических систем. В экономике происходят структурные сдвиги, выражающиеся в ускоренном росте наукоемкости производства, ускорении роста производительности труда, создании новейших отраслей и изменении структуры производства.

В России, являющейся частью мировой социально-экономической системы, указанная тенденция также проявляется. Безусловно, это касается и регионов Российской Федерации.

Пермский край – один из крупных экономически развитых регионов России с достаточно высоким уровнем экономического потенциала.

В рейтинге социально-экономического положения субъектов Российской Федерации ООО «РИА Рейтинг» Пермский край держит стабильно высокие позиции. Так, в 2011 году Пермский край занимал 14 место среди регионов Российской Федерации, в 2012 году – 11 место, в 2013 году - 10 место[4].

В экономике Пермского края высокая концентрация промышленности, «располагающая потенциалом для увеличения производства наукоемкой продукции, путем инновационной трансформации своего производственного комплекса в рамках совершенствования экономических отношений»[1].

Наиболее показательной характеристикой внутреннего потенциала региона является валовый региональный продукт (ВРП). На рис. 1 представлена структура ВРП Пермского края за 2012 г. по отраслям (группировки по ОКВЭД – общероссийский классификатор видов экономической деятельности)[3].

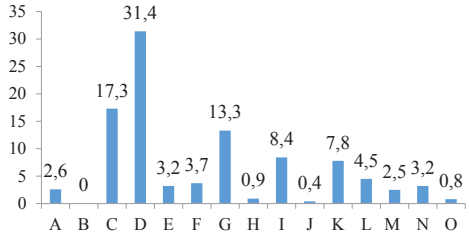


Рис. 1. Структура ВРП Пермского края, 2012 г., %

Разделы:

AСельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; **B**Рыболовство, рыбоводство; **C**Добыча полезных ископаемых; **D**Обрабатывающие производства; **E**Производство, распределение электроэнергии, газа, воды; **F** Строительство; **G**Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; **H**Гостиницы и рестораны; **I**Транспорт и связь; **J**Финансовая деятельность; **K** Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; **L**Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование; **M**Образование; **N**Здравоохранение и предоставление социальных услуг; **O**Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Как видно из рис. 1, в структуре ВРП Пермского края более 31% приходится на обрабатывающие производства. Существенный удельный вес – более 17% – приходится на добычу полезных ископаемых и 13,3% – на торговлю. Так, в сумме вышеперечисленные отрасли обеспечивают 61,3% всего ВРП Пермского края, что свидетельствует о зависимости экономики от отраслей-лидеров. Высокая доля обрабатывающей и добывающей отраслей характеризует край как индустриальный регион.

Также представляется целесообразным оценить ВРП по отношению к численности той части населения региона, которая участвует в создании добавленной стоимости, – численности занятых в экономике. Показатель ВРП на 1 занятого в экономике характеризует производительность труда в крае. В определенной степени он также показывает эффективность технологий, которые применяются в регионе.

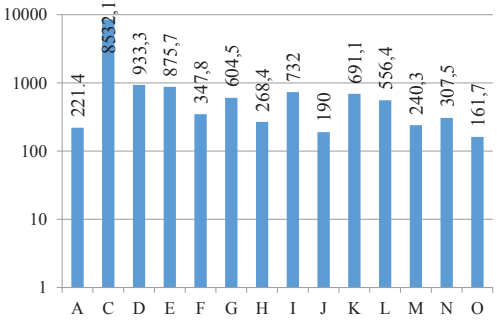


Рис. 2. Объем ВРП на 1 занятого в Пермском крае (тыс. руб.)*

*информация конфиденциальна для раздела В – рыболовство, рыбоводство

Как показано на рис. 2, наибольший объем ВРП на 1 занятого в Пермском крае приходится на добычу полезных ископаемых – 8532,1 тыс. руб., что более чем в 9 раз

превышает данный показатель по отрасли «обрабатывающие производства» – 933,3 тыс.руб., чуть меньше – у отрасли «производство и распределение электроэнергии, газа, воды» – 875,7 тыс.руб. В сельском и лесном хозяйстве объем ВРП на 1 занятого один из самых маленьких – всего 221,4 тыс.руб.

Сфера услуг в структуре ВРП выражена менее существенно, чем промышленность и составляет 41,8%. На рис. 3 представлена сфера услуг в разрезе отраслей[2, с. 74].

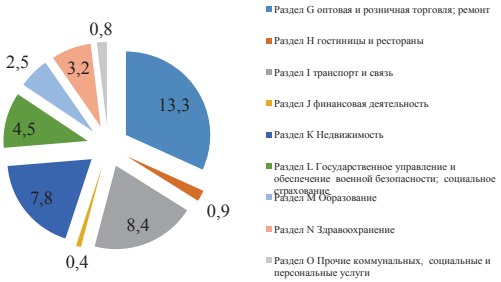


Рис. 3. Структура сферы услуг в ВРП Пермского края, 2012 г., %

Наибольшую долю в ВРП из отраслей сферы услуг занимает оптовая и розничная торговля, ремонт – 13,3%. В тройке лидеров – отраслей сферы услуг – транспорт и связь и операции с недвижимостью, которые имеют примерно одинаковую долю – 8,4 и 7,8% соответственно.

Итак, можем сказать, что диверсифицированная экономика Пермского края является одним из преимуществ региона и имеет выраженный промышленный характер.

Для определения специализации региона рассмотрим структуру его обрабатывающей промышленности. На рис. 4 представлена структура отгруженных товаров обрабатывающего производства Пермского края за 2009-2013 гг.[3].

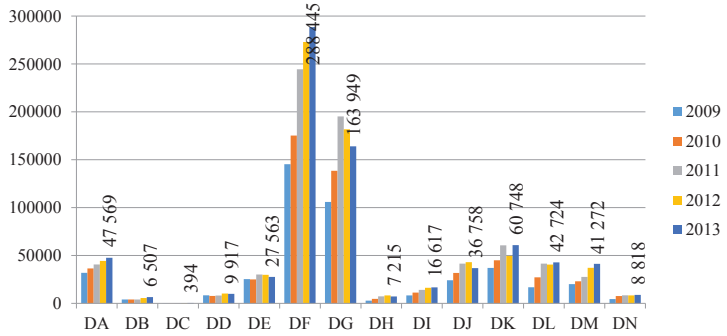


Рис. 3. Структура отгруженных товаров обрабатывающего производства Пермского края за 2009-2013 гг., млн. руб.

Подразделы: **DA**Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; **DB**Текстильное и швейное производство; **DC**Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; **DD**Обработка древесины и производство изделий из дерева; **DE**Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность;

DFПроизводство кокса и нефтепродуктов; **DG**Химическое производство; **DH**Производство резиновых и пластмассовых изделий; **DI**Производство прочих неметаллических минеральных продуктов; **DJ**Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; **DK**Производство машин и оборудования; **DL**Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; **DM**Производство транспортных средств и оборудования; **DN**Прочие производства.

Представленные данные свидетельствуют о том, что ведущими отраслями экономики региона являются производство кокса и нефтепродуктов и химическое производство.

Переработка нефтяного сырья на территории Пермского края осуществляется на ООО «ЛУКОЙЛ–Пермнефтеоргсинтез». Данная подотрасль – крупнейшая в обрабатывающей отрасли с низкими темпами роста. Она занимает высокую долю в составе отраслевых комплексов региона. По итогам 2013 года объем первичной переработки составил 12,84 млн. т. при мощности 13,1 млн. т в год. Следует заметить, что для переработки используется западно-сибирская нефть, а нефть, добытая в крае, экспортируется в другие регионы. Этот факт объясняется тем, что нефть Пермского края содержит большую концентрацию серы, а нефтеперерабатывающие предприятия Пермского края не имеют необходимых технологий для ее переработки.

Ключевое значение в *химической промышленности* Пермского края имеет производство калийных и азотных удобрений. Предприятия данной подотрасли неразрывно связаны с уникальными месторождениями. В Пермском крае добывается 97% российских и 21% мировых калийных удобрений. Калийная промышленность развивается на основе Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей, которое является самым крупным в России и вторым в мире по объему запасов.

Крупнейшим разработчиком Верхнекамского месторождения является ОАО «Уралкалий» (г. Березники). Также лицензии на разработку участков этого месторождения имеются у двух крупных холдингов – минерально-химической компании «ЕвроХим» и группы «Акрон» (г. Березники). Основным видом продукции являются калийные удобрения.

В основе развития *азотной промышленности* лежит использование газа. Данную отрасль на территории Пермского края представляют ОАО «Метафракс», (г. Губаха), ОАО «Азот» (г. Березники), ОАО «Минеральные удобрения» (г. Пермь), производящие главным образом азотные удобрения.

Важным показателем, характеризующим трудовые ресурсы региона, является среднесписочная численность работников, представленная на рис. 4[3].

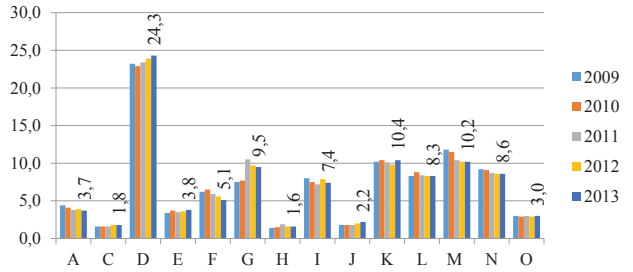


Рис. 4. Структура среднесписочной численности работников Пермского края в 2013 г., %

По данным 2013 года. 24,3% работников Пермского края трудятся в сфере обрабатывающего производства, и их доля постепенно возрастает (с 23,2% в 2009 г.).

Высокая доля трудящихся наблюдается в таких социально значимых отраслях, как образование (10,2%) и здравоохранение (8,6%). Наименьшее значение показателя в сфере добычи полезных ископаемых – 1,8%.

Весьма информативным является также показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, который представлен на рис. 5 [3].

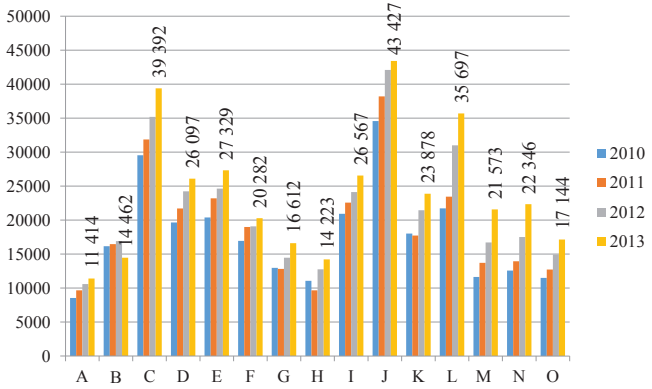


Рис. 5. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (по полному кругу организаций) в Пермском крае в 2010-2013 гг., руб.

Высокие темпы роста средней заработной платы за 2010-2013 гг. показала сфера образования – 85%. Заработная плата в данной отрасли в 2013 году – 21573 руб. Высокие показатели сложились в финансовой деятельности и добыче полезных ископаемых – 43427 и 39392 руб. соответственно. В лидерах также находится сфера государственного управления, где среднемесячная заработная плата в 2013 году составила 43427 руб.

Активность инвестирования предприятиями Пермского края показывает объем инвестиций в основной капитал. Динамика структуры инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представлена на рис. 6[3].

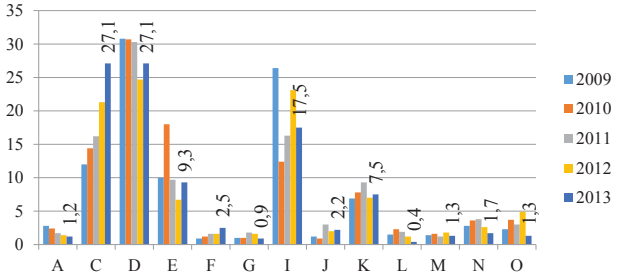


Рис. 6. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, %*

* без субъектов малого предпринимательства.

Наибольший объем вложений зафиксирован в рамках добывающего и обрабатывающего секторов – 27,1% в 2013 году. Добывающая промышленность продемонстрировала также

самый высокий прирост инвестиций в основной капитал с 2009 года – 226%, которые имеют стабильный тренд к росту (с 12% в 2009 г.). В обрабатывающих производствах напротив наблюдается сокращение инвестиций (с 30,8% в 2009 г.).

Чтобы определить динамику инвестиций без учета инфляции, целесообразно рассмотреть структуру инвестиций в основной капитал с учетом индекса физического объема валовой добавленной стоимости – ВДС (в ценах 2009 г.), которая представлена на рис. 5.

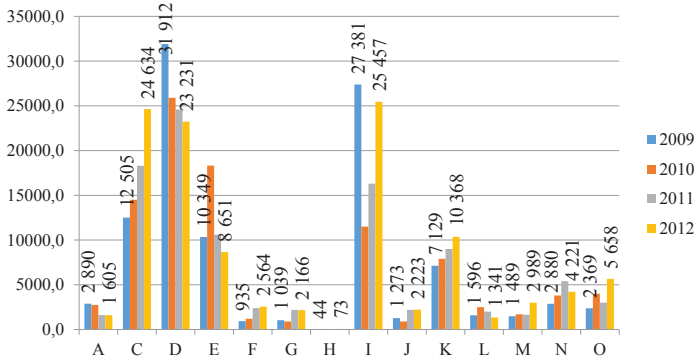


Рис. 5. Структура инвестиций в основной капитал с учетом ИФО ВДС, млн. руб.

Анализируемые данные говорят о сокращении объема инвестиций в обрабатывающих производствах и в таком виде деятельности, как производство, распределение электроэнергии, газа и воды. В последней наблюдается максимальный спад среди отраслей за рассматриваемый период. В добыче полезных ископаемых, напротив, наблюдается значительный рост. Наибольший прирост объема инвестиций зафиксирован в такой отрасли, как транспорт и связь – более 50% в 2012 г.

Далее на рис. 6 представлен средний объем инвестиций в основной капитал организациями Пермского края (млн.руб.)[3].

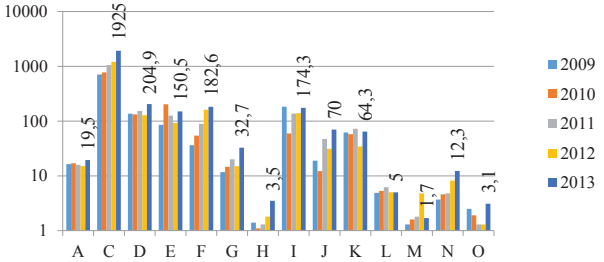


Рис. 6. Средний объем инвестиций в основной капитал организациями Пермского края, млн. руб.

Самый высокий средний объем инвестиций в основной капитал характерен для добычи полезных ископаемых и составляет 1925 млн.руб. Значительно меньшие средства инвестируют в основной капитал предприятия обрабатывающих производств – 204,9 млн. руб. и строительства – 182,6%.

Инвестиционную активность в экономике Пермского края можно охарактеризовать как высококонцентрированную. Более половины всех вложений (54,2%) в 2013 г. были направлены в отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности, 88,2% всего объема было обеспечено пятью отраслями (добывающая и обрабатывающая промышленность, энергетика, транспорт и связь и операции с недвижимостью).

Развитие отраслей-«локомотивов» региона напрямую связано с его уникальным ресурсным потенциалом. Однако повышение эффективности производства, сокращение себестоимости продукции для повышения ее конкурентоспособности требуют современной технологической базы и непрерывного развития предприятий. Принимая во внимание тот факт, что ключевые отрасли являются фондоемкими и капиталоемкими, проанализируем показатели воспроизводства и состояния основных производственных фондов (ОПФ). В табл. 1 показана динамика коэффициентов ликвидации и обновления в Пермском крае в 2009-2012 гг.[2, с. 24]

Таблица 1

Показатели воспроизводства и состояния основных фондов, %

	2009	2010	2011	2012
Коэффициент обновления основных фондов, на конец года	5,1	4,5	7,1	6,5
Коэффициент ликвидации основных фондов, на начало года	0,6	0,5	0,5	0,6
Степень износа основных фондов, на конец года	59,5	61,3	61,1	61,8

Данные табл. 1 показывают, что к 2012 г. более половины (61,8 %) ОПФ региона изношены, что превышает российский показатель (47,7 %).

Степень износа основных фондов в разных отраслях промышленности Пермского края варьируется. Так, в 2012 г. на предприятиях рыболовства и транспорта и связи, эксплуатировалось соответственно 62,6% и 74,2% оборудования, выработавшего свой ресурс. Высокий физический износ оборудования приводит к падению экономической эффективности, росту энергетических затрат, а также обуславливает низкую безопасность производства.

Рассматривая коэффициенты, характеризующие состояние ОПФ предприятий Пермского края, можно сделать вывод об низкой эффективности инвестирования в промышленном производстве. Коэффициент ликвидации сохраняется практически на неизменном достаточно низком уровне – 0,5-0.6%, следовательно, устаревшее оборудование медленно выходит из производственного оборота. При этом коэффициент обновления принимает значения в среднем 5,8%. В условиях высокого износа ОПФ данные значения позволяют сделать вывод о недостаточно эффективном процессе обновления ОПФ.

В данных условиях для успешного экономического развития Пермскому краю важно найти решение проблемы модернизации промышленности и привлечения инвестиций, поскольку новые технологии, инновационное оборудование и продукция – основа конкурентоспособности не только предприятия, но и региона в целом.

Обобщим проанализированную информацию в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Основные показатели социально-экономического развития Пермского края по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Доля в ВРП в 2012 г., %	ВРП на 1 занятого в 2012 г., тыс. руб.	Среднесписочная численность работников в 2013 г., %	Среднемесячная номинальная начисленная з/п в 2013 г., руб.	Инвестиции в основной капитал в 2013 г., %	Инвестиции в основной капитал с учетом ИФО ВДС в 2012 г., млн. руб.	Средний объем инвестиций в основной капитал в 2013 г., млн. руб.
Раздел A Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,6	221,4	3,7	11 414	1,2	1 604,9	19,5
Раздел B Рыболовство, рыбоводство	0,0	К	К	14 462	К	К	К
Раздел C Добыча полезных ископаемых	17,3	8 532,1	1,8	39 392	27,1	24 633,9	1 925
Раздел D Обрабатывающие производства	31,4	933,3	24,3	26 097	27,1	23 230,8	204,9
Раздел E Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,2	875,7	3,8	27 329	9,3	8 651,4	150,5
Раздел F Строительство	3,7	347,8	5,1	20282	2,5	2564,0	182,6
Раздел G Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13,3	604,5	9,5	16 612	0,9	2 165,7	32,7
Раздел H гостиницы и рестораны	0,9	268,4	1,6	14 223	0	73,3	3,5

Раздел I Транспорт и связь	8,4	732	7,4	26 567	17,5	25 457,2	174,3
Раздел J финансовая деятельность	0,4	190	2,2	43 427	2,2	2 223,1	70
Раздел K операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,8	691,1	10,4	23 878	7,5	10 367,7	64,3
Раздел L Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	4,5	556,4	8,3	35 697	0,4	1 340,5	5
Раздел M Образование	2,5	240,3	10,2	21 573	1,3	2 988,5	1,7
Раздел N Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,2	307,5	8,6	22 346	1,7	4 220,6	12,3
Раздел O Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,8	161,7	3,0	17 144	1,3	5 657,7	3,1

К – конфиденциальная информация

Таблица 3

Структура отгруженных товаров в 2013 г., млн. руб.

Виды экономической деятельности	Структура отгруженных товаров в 2013 г., млн. руб.
Раздел C Добыча полезных ископаемых	211 896,8
Раздел D Обрабатывающие производства	764 446,5
DA Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	47 568,7
DB Текстильное и швейное производство	6 506,8
DC Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	393,8
DD Обработка древесины и производство изделий из дерева	9 916,7

DE Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	27 563,4
DF Производство кокса и нефтепродуктов	288 445,1
DG Химическое производство	163 949,4
DH Производство резиновых и пластмассовых изделий	7 214,7
DI Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	16 617,2
DJ Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	36 757,9
DK Производство машин и оборудования	60 747,5
DL Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	42 724,4
DM Производство транспортных средств и оборудования	41 272,4
DN Прочие производства	8 817,9
Раздел Е Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	94 504,9

Так, проанализирована структура экономики Пермского края, выделены отрасли, которые в настоящее время выполняют роль отраслей-«локомотивов». Не менее важное значение для экономики края имеют отрасли новой экономики, которые могут обеспечить экономический рост в Пермском крае в будущем: наука, образование, здравоохранение, транспорт и связь.

Подводя итог, необходимо отметить, что экономика региона растет, при этом ее структура остается ориентированной на сырьевую составляющую с преобладанием отраслей, выпускающих продукцию с низкой степенью переработки. В данных условиях приоритет развития экономики Пермского края может быть связан с предприятиями обрабатывающей промышленности, на базе которых могут создаваться и внедряться новые технологии, что станет «мультипликатором» экономического развития Пермского края. Следовательно, экономике региона необходимы качественные изменения в промышленности, состоящие в росте отраслей, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки.

Список использованной литературы:

1.Глонти К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма // [Электронный ресурс] http://regionsar.ru/node/197?page=0,2 (дата обращения: 16.10.2014).

2.Пермский край в цифрах. 2014: Краткий статистический сборник/Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2014. – 192 с.

3.Единая межведомственная информационно-статистическая система // [Электронный ресурс] http://www.fedstat.ru (дата обращения: 21.10.2014).

4.РИА Рейтинг // [Электронный ресурс] http://riarating.ru (дата обращения: 16.10.2014).

© Е.Н. Ворончихина, 2014

УДК 339.982

К.А. Грачева
студентка факультета «Мировая экономика и право»
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

RUSSIAN ECONOMY: THE CONSEQUENCES OF FOOD EMBARGO

Nowadays, the development of the international economic cooperation is an urgent issue to be discussed as it makes a crucial impact on the national economy. The research is aimed at investigating how Russian economy is overcoming the problems caused by the sanctions that had been imposed by a number of western countries [2]. Some of the key issues to be studied are the following: current economic situation in Russia; the impact of food embargo on the national economy; potential economic partners of the Russian Federation.

The study mainly observes the challenges put before the national economy: the first package of sanctions was activated after entering of the Republic of Crimea under the jurisdiction of the Russian Federation [8]. According to a number of countries and international organizations, it was illegal. Further, the sanctions were caused by the situation in the east of Ukraine. More specifically, the measures include the freezing of assets and the introduction of visa requirements for persons included in the special lists.

Russia had to respond to these sanctions by setting an embargo on certain types of agricultural products. The list includes meat and dairy products, fish, vegetables, fruit and nuts. The total decrease in annual volume of import, due to the sanctions, is about $ 9 billion.

The research revealed some consequences of the embargo for the national economy. First of all, it is an increase in prices. Russian local suppliers and foreign partners began to increase selling prices for products. The list of such products includes seafood, salmon, pork and other meat and fish products. The company 'Russian sea', for instance, increased the price for its production by18-20%, while 'C Prod' company – by 20-36% [1]. Undercurrent News portal informs about an increase in prices for salmon from 6.25 $ to 10 $ by fishing farms of the Faroe Islands [3].

Secondly, the embargo also caused macroeconomic effects. Inflation in Russia will grow by 8-9% without the promised supplies from Latin America. In August the total import decreased by 15.6% compared to July. Furthermore, economic growth of the Russian Federation will fall, the investment rate will be even more negative [4].

Finally, the embargo had a serious impact on Russian foodstuff companies. For example, Murmansk fish factory was forced to stop working due to the embargo. It was one of the largest Russian fish-processing plants [5].

However, food embargo has some positive consequences. It has a positive impact on the agricultural sector due to the displacement of foreign competitors and sales market expansion.

In order to cope with the problem of import substitution, Russian manufacturers try to produce more domestic goods. Obviously, it is impossible to produce all the banned products only on the territory of our country. Russia has to search for new suppliers and partners. Rosselhoznadzor expanded the list of food suppliers from Latin America: Argentina, Brazil and Chile. Brazil expects to increase the supply of chicken by 150 thousand tons, which is twice more than the level of 2013 [7]. Furthermore, one of the most important articles of Chilean exports is fruit. Chile is going to increase the supply of fruit, which used to be accounted for 100 tons per season only [6]. The main supplies from Chile are apples, kiwi, nectarines, nuts and blueberries. The export of meat and fish products will also increase. For example, the delivery of frozen salmon was organized at the end of August.

Moreover, Turkish authorities expect that, the export of fruit and vegetables to Russia will almost double after the embargo. Turkey supplies about 1.2 million tons of fruit and vegetables annually, the cost of which is more than $1 billion [4].

As for Belarusian manufacturers, they started to supply more dairy products, cheese and curds instead of Lithuania and Finland. The supply of cheese from Belarus grew up by 25% [7]. Besides, Russian companies import some fruit and vegetables from Serbia. By the end of the year it is expected to increase the Serbian exports to Russia by $300 million [4].

The study found that the impact of food embargo has both positive and negative consequences. What is more, Russian economy had to respond to the challenges in both political and economic terms, what necessitates the creating of a new model of international economic cooperation.

References:

1) Increased price for salmon were denied in 'Russoye more'// Lenta.ru, 09.08.2014, URL: http://lenta.ru/news/2014/08/09/more/

2) Duplinskaya E.B., Kobeleva E.P. The influence of the European Union economic sanctions on the Russian economy. The problems of modern social and economic systems development// International practical conference. Novosibirsk. 65-69 pp.

3) Faroe Islands 'suppliers of salmon have raised prices by 60% for Russian companies//Newsru,
URL:http://www.newsru.com/finance/20aug2014/farery.html

4) Ban on import of food stimulated growth of industrial production in September// Meatinfo, 16.10.2014, URL: http://meatinfo.ru/news/zapret-na-import-edi-stimuliroval-rost-promproizvodstva-v-sentyabre-333335

5) Murmansk fish plant sued the government because of sanctions// Forbes, 08.09.2014,URL:http://www.forbes.ru/news/267185-murmanskii-rybokombinat-podal-isk-k-pravitelstvu-iz-za-sanktsii

6) Latin America seeks to become a new Russia's trading partner // Russkiy Mir, URL: http://www.russkiymir.ru/news/148304/

7) Official cost of two months embargo// Fontanka, 11.10.2014, URL:http://www.fontanka.ru/2014/10/10/098/

8) The Presidential Decree of 6August, 2014 № 560 'about the application of special economic measures to ensure the security of the Russian Federation'

© К.А. Грачева, 2014

УДК 33

С.В. Дзога
Преподаватель, ГБПОУ КК
«Колледж Ейский»,
город Ейск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В настоящее время вопросы перехода российских предприятий на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) приобрели особую актуальность. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО, IFRS) - набор документов

(стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Стандарты содержат требования к объекту учета, признание объекта учета, оценку объекта учета и раскрытие информации об объекте учета в различных формах финансовой отчетности.

Реформация российского учета - это процесс сложный, требующий времени для практической отработки новых методов и процедур сбора информации. В 2011 г. было принято Положение о признании МСФО и их разъяснений для применения на территории Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107). Минфин России разработал план по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 гг., в который входит: в 2012 г. Определение перечня МСФО, которые будут непосредственно применяться для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица; в 2013 г. будут приняты нормативно-правовые акты, обеспечивающие непосредственное применение МСФО (по установленному перечню) для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица; к 2014 г. предполагается разработать предложения о развитии системы профессиональной аттестации бухгалтеров на основе стандартов[1, с.1-5].

До конца 2015 г. ранее принятые нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и отчетности должны быть приведены в соответствие с МСФО . 25 ноября 2011 г. Приказом Минфина РФ № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» были введены в действие 37 международных стандартов финансовой отчетности и 25 разъяснений МСФО. Среди них такие стандарты, как отчет о движении денежных средств, учетная политика, налоги на прибыль, основные средства, аренда, вознаграждения работникам, выручка, консолидированная и отдельная финансовая отчетность[2, с.1-2].

В настоящее время наибольшую известность получил подход, направленный на максимальное сближение с МСФО, который называется - конвергенция, он отличается от провозглашенного ранее подхода - гармонизации стандартов финансовой отчетности. Конвергенция не предполагает прямого перехода на МСФО, ограничиваясь более практическими аспектами сближения МСФО с национальными стандартами, предусматривающими вовлечение в процесс разработки и совершенствования МСФО профессионалов из различных стран мира и, таким образом, достижение единых подходов к решению вопросов учета и отчетности на национальных уровнях.

Одним из принципов, являющимся обязательным в МСФО, но не всегда применяемым в российской системе учета, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации. В соответствии с МСФО содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической формы или формы, отраженной в учете. Согласно российской системе бухгалтерского учета операции должны учитываться строго в соответствии с их юридической формой, в отличие от МСФО, по правилам которых бухгалтерские проводки отражаются исходя из экономической сущности операции. Следует также учесть, что некоторые понятия и их определения, используемые в настоящее время в российской системе бухгалтерского учета, отличаются от терминов, встречаемых в МСФО. Как видно, различия российской системы и международной носят концептуальный, мировоззренческий характер.

Международные стандарты требуют не знания проводок, а понимания и отражения сути происходящего, умения использовать имеющиеся правила для

достижения наиболее эффективных показателей деятельности организации. Исходя из выше сказанного, дальнейшее сближение Российского бухгалтерского учета и отчетности с МСФО нужно осуществлять по следующим направлениям: систематизировать существующие положения стандартов, обеспечить единство терминологии и упрощения языка стандартов; особое внимание уделять совершенствованию организации перевода МСФО на русский язык; повышать качество действующих российских стандартов; повышать качество информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности; совершенствовать систему подготовки и переподготовки отечественных специалистов по бухгалтерскому учету и аудиту, которая должна отвечать требованиям рыночной экономики и региональным потребностям.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»

2. Приказ Минфина РФ № 160н от 25 ноября 2011 г. «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации»

© С.В. Дзога, 2014

УДК 336

В.К. Евглевская
Студентка 3 курса
Ульяновский государственный технический университет
Г. Ульяновск, Российская Федерация
А.В. Пострелова
Научный руководитель, ассистент
Ульяновский государственный технический университет
Г. Ульяновск, Российская Федерация

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СЕГМЕНТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БАНКОВСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Банки, равно как и другие профессиональные участники рынка потребительского кредитования - коммерческие организации, расходы которых финансируются доходами, соответственно при предоставлении ссуд важной характеристикой является уровень просроченной задолженности, часть которой в итоге будет уступлена за небольшую стоимость специальным коллекторским агентствам либо списана с балансов банка за счет созданного резерва. Если клиенты, за которых активно борются кредитные организации, в состоянии оплачивать свои кредиты, значит рынок потребительского кредитования насыщен не полностью. Общую макроэкономическую ситуацию по банковскому потребительскому кредитованию в России можно проанализировать на основе статистики Банка России в разрезе объемно -оборотных показателей данного сектора (табл. 1), [2].

Таблица 1. Количественные показатели банковского потребительского кредитования в России на 31 декабря каждого периода в 2008-2013 гг.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г. (4 мес.)
Объем выдачи, млрд. руб.						
потребительские кредиты	3308	2433	3212	4669	6154	2208
жилищные кредиты	757	182	437	770	1072	351
Объем задолженности, млрд. руб.						
потребительские кредиты	2729	2381	2769	3910	5588	6058
жилищные кредиты	1270	1181	1295	1625	2123	2273
Просроченная задолженность, млрд. руб.						
потребительские кредиты	н.д.	204,1	237,7	245,0	271,1	315,9
жилищные кредиты	11,5	37,0	41,6	45,4	41,5	42,2
Доля просроченной задолженности, %						
потребительские кредиты	н.д.	8,57	8,58	6,27	4,85	5,21
жилищные кредиты	0,91	3,13	3,21	2,79	1,95	1,86
Справочно:						
Доля просроченной задолженности, %						
крупный бизнес	н.д.	5,37	4,38	3,17	3,43	3,40
малый и средний бизнес	н.д.	7,55	8,80	8,20	8,39	8,51
Оборачиваемость, мес.						
потребительские кредиты	9,9	11,7	10,3	10,0	10,9	-
жилищные кредиты	20,1	77,9	35,6	25,3	23,8	-
Доля потребительских кредитов в портфеле, %	75,90	75,10	75,84	77,30	78,41	78,56

Фактически потребительское кредитование может быть сегментировано на различные по уровню кредитного риска основные составляющие:

- ипотечное кредитование;
- кредитование приобретения автотранспорта;
- нецелевое кредитование, подразделяемое на традиционное и экспресс-кредитование;
- кредитные карты, [3, с. 25].

К сожалению, статистика Банка России представлена лишь с учетом деления потребительского кредитования на жилищное (в том числе ипотечное) и на другие виды, информация по которым представлена совокупно. Как показывают данные табл. 1, уровень просроченной задолженности по жилищному кредитованию весьма невысок: более 3% он был лишь в кризисный период 2009-2010 гг. В настоящее время наблюдается тенденция к снижению данного показателя до 1,86%. Стоит отметить, что, согласно правилам бухгалтерского учета, в кредитных организациях на счета по учету просроченной задолженности переносится лишь та сумма платежа, которая не была оплачена вовремя. Таким образом, в статистику просроченной задолженности реально попадает лишь ее небольшая часть. Понятно, что значительная часть кредитов с небольшой по длительности

просрочкой не является проблемной: согласно пп. 3.7.2.3 и 3.7.3.1 Положения № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26 марта 2004 г., качество обслуживания долга физических лиц признается не лучше, чем «среднее» или «плохое», при длительности просрочки свыше 30 и 60 дней за последние 180 дней соответственно, [1].

Риск финансирования по другим видам потребительского кредита существенно выше: уровень бухгалтерской просрочки нежилищных кредитов на 1 мая 2013 г. выше в 2,8 раза, чем жилищных (5,21% по сравнению с 1,86%). Статистика Банка России не дает информации о «реальной просрочке».

В практической банковской деятельности уровень просроченной задолженности (а нередко и невозвратных потерь) в 5% для розничных сегментов не является критичным. Необходимо подчеркнуть, что вопрос допустимости уровня просроченной задолженности является важным не только для кредитной организации, но и для Банка России как регулятора рынка. Последствием накопления значительной массы проблемных обязательств российскими коммерческими банками может быть повторение сценария ипотечного кризиса в США, дефолтных ситуаций в Греции и на Кипре и т. д.

Список использованной литературы:

1. ЦБР. URL: http://cbr.ru.
2. Статистика Банка России. URL: http://cbr.ru/statistics.
3. Моисеев С.Р. Возникновение и становление центральных банков. М.: Кнорус. 2013.

© В.К. Евглевская, 2014

УДК 331.1

Е.А. Жернова,
студентка,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация
Я.И. Никонова,
к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ФОРМЫ И МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В последние годы резко обострилась проблема кадрового потенциала менеджеров-профессионалов, способных успешно управлять людьми. При этом значительно снизилась эффективность деятельности работников управленческого труда, их социальная и творческая активность под воздействием неэффективной системы мотивации и других факторов (политических, экономико-правовых, организационно-технологических и др.). В этой связи возникает необходимость развития мотивации персонала как функции управления современной организацией.

Существуют различные методы мотивации персонала. Обычно выделяют материальные и нематериальные методы мотивации труда персонала, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы мотивации персонала

Мотивация		
Материальная		**Нематериальная**
Прямая	**Косвенная**	Повышение привлекательности труда в данной организации за счет: • возможности карьерного роста; • получения права совещательного голоса при принятии решений руководством; • повышения квалификации; • организации гибкого графика работы.
• повременная/сдельная оплата труда; • премирование трудовых достижений; • участие в доходах компании; • оплата обучения.	• предоставление льгот для приобретения (оплаты) жилья; • льготы на проезд в транспорте; • организация питания на предприятии;	

Стандартными формами и видами мотивации являются следующие: заработная плата, льготы, продвижение по службе (табл. 2).

Таблица 2 – Формы и виды мотивации персонала организаций сферы услуг

Виды мотивации	**Формы мотивации**	**Содержание мероприятий**
Признание сотрудника как личности	Поздравление с днем рождения, юбилеем	В присутствии всего коллектива сотруднику вручают цветы и памятный подарок. Юбилей отмечают поздравительной открыткой от имени правления компании и денежной премией. Приветствия и пожелания именинникам вывешивают на информационных стендах
	Проводы на заслуженный отдых	Организовывают торжественное мероприятие, во время которого работнику вручают почетную грамоту, ценный подарок или денежную премию, размер которой зависит от стажа работы
	Поддержка ветеранов предприятия	Совет ветеранов предприятия опекает бывших сотрудников — пенсионеров: организовывает торжественные вечера, поздравляет с праздниками, помогает пожилым людям
	Работа женсовета	Женщинам, работающим на предприятии, предоставляют различные виды помощи и льготы
	Корпоративная гордость	Коллективы подразделений и сотрудники получают канцелярские принадлежности с символикой предприятия
	Поощрения в прессе	В городской прессе и в корпоративном

		журнале регулярно печатают сообщения о значительных трудовых достижениях коллектива и отдельных сотрудников
Предоставление льгот	Социальные льготы	Правление предприятия: • ходатайствует перед профкомом об оказании материальной помощи и о первоочередном выделении льготных путевок на санаторно-курортное лечение или отдых лучшим работникам и их семьям; • оплачивает 50% суммы индивидуального медицинского страхования; • предоставляет разовую материальную помощь на оздоровление во время ежегодного отпуска; • предоставляет дополнительный оплачиваемый отпуск по важным семейным обстоятельствам (рождение ребенка, бракосочетание, похороны родственников); • арендует спортивные площадки и спортзалы для сотрудников; • отдает приоритет при приеме на работу в компанию детям сотрудников.
	Помощь в приобретении жилья	Лучшим работникам предоставляют денежные ссуды на приобретение жилья на основе мониторинга жилищных условий
	Обучение	Перспективные работники обучаются в средних специальных и высших учебных заведениях за счет компании
Конкурсы	Проведение смотров-конкурсов по технике безопасности и экологической безопасности	В таких мероприятиях участвуют целые подразделения компании, информация о ходе проведения конкурса освещается в прессе, по окончании конкурсов победителям вручают дипломы в торжественной обстановке
	Стимулирование «соревновательности» («маяки»)	По результатам работы за квартал определяют лучшего сотрудника подразделения, победителю вручают подарок и цветы, его фотографию помещают на специальном стенде. Редколлегия выпускает информационный листок с поздравлениями работников-передовиков.
Организация торжественных	Празднование профессионального	Праздничные корпоративные мероприятия широко освещаются в СМИ,

мероприятий	праздника	работников поздравляют руководители, проводится награждение ценными подарками и грамотами, праздничный концерт, корпоративный пикник
	Празднование Международного женского дня 8 Марта	Сотрудницам предприятия вручают денежные премии и подарки, лучших награждают именными премиями, ценными призами и почетными грамотами, проводят фотоконкурс, организуют праздничный концерт
	Встреча Нового года	Устанавливают праздничные елки, Дед Мороз и Снегурочка поздравляют коллективы, от имени профкома каждому работнику вручают подарочный набор, проводят детские утренники

Ресторанный бизнес - это очень сложная и специфическая отрасль экономики. Помимо того, что необходимы особые методы и формы мотивации необходим особый подход, как к группам работников, так и к отдельно взятому сотруднику.

Список использованной литературы:

6. Миронов С. Как вывести ресторан из жесткого кризиса. – М.: ИД «Ресторанные ведомости», 2010. – 272 с.
7. Разработка управленческих решений: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, Е.Н. Плотникова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2008. - 168 с.
8. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) / Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. // Международный журнал экспериментального образования. 2013. № 5. С. 153-154.
9. Интеллектуальный менеджмент: новые подходы к подготовке управленческих кадров для экономики знаний / Звонников В.И., Писарева О.М. // Высшее образование сегодня. 2011. № 2. С. 32-35.

© Е.А. Жернова, Я.И. Никонова, 2014

УДК 339.92

Ю. Замкова, студентка,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация
Я.И. Никонова, к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РФ

Структурные сдвиги, характеризующие процессы мирового производства и международной торговли, в значительной степени предопределяются изменениями,

происходящими в мировом транспортном комплексе. Результатом указанных тенденций стал значительный рост количества транснациональных компаний, использующих в обеспечении своей деятельности глобальные логистические цепи и каналы, прежде всего в дистрибьюции товаров [1].

Рынок транспортно-логистических услуг (ТЛУ) состоит из пяти макросегментов: активы и инфраструктура, базовая услуга транспортировки грузов, экспедирование грузов (базовые 3PL-сервисы), контрактная логистика (комплексные 3PL-сервисы) и интегрированная логистика (4PL). Собственно рынок формируется независимыми транспортными или логистическими компаниями, а также дочерними компаниями крупных грузоотправителей (как правило, функция таких компаний – организация внешней логистики для своих учредителей). Представители последней группы не являются в полном смысле рыночными игроками, но доминируют на рынке, особенно в сегменте сырьевых грузов [4].

В 2012-2013 гг. траектория развития мирового рынка транспортно-логистических услуг определялась замедлением темпов роста мировой экономики и торговли. Снижение внешнего спроса, вызванного рецессией в зоне евро, серьезно сдерживало рост экспорта энергетических и сырьевых товаров, а также готовых промышленных изделий из развивающихся стран, включая Россию. На российском рынке доминирует интегрированная модель транспортно-логистических компаний, в то время как в большинстве развитых стран (особенно в США) игроки фокусируются на отдельных ступенях пирамиды. На сегодняшний день, в России, уровень логистических расходов в производственном комплексе – один из самых высоких в мире. Совокупные внутренние и внешние затраты на транспорт и логистику в России составляют порядка 20% ВВП, в то время как в Китае – 15%, в странах Европы – 7–8% (табл. 1) [3].

Таблица 1 - Сравнение ВВП, логистических затрат и основных показателей транспортно-логистического рынка США, Европы, Китая и России, 2012 г., млрд долл.

	ВВП	Логистические затраты	Транспортно-логистический рынок	Рынок ТЛУ (логистический аутсорсинг)	Доля аутсорсинга, %
США	15650,0	1332,0	1141,9	928,3	81,3%
Европа	16210,0	1487,6	1197,9	773,9	64,6%
Китай	8260,0	1486,8	1210,6	593,2	49,0%
Россия	2013,0	382,5	307,7	99,7	32,4%
Мир, всего	71830,0	8350,6	7322,0	4027,0	55,0%

Разница между российскими и мировыми показателями отчасти обусловлена протяженностью территории РФ, но в основном – низкой эффективностью ее транспортно-логистической системы. По оценке Всемирного банка, в 2014 году Россия занимает 90-е место из 160 по уровню развития логистической системы, соседствуя в этом рейтинге с Шри-Ланкой и Уругваем. Характерно, что другие страны, обладающие обширной территорией, расположились на значительно более высоких местах: США заняли 9-е место в рейтинге, Канада – 12-е, Австралия – 16-е, Китай – 28-е, Бразилия – 65-е.

В последние три года транспортно-логистический рынок России активно рос темпами более 19% ежегодно, причем максимальный темп роста показал сегмент экспедирования грузов. В ближайшие 10 лет ожидается, что среднегодовой темп роста российского рынка транспортно-логистических услуг составит около 15% (рис. 1).

Рисунок 1 - Динамика российского рынка ТЛУ, 2007-2013 гг., млрд руб. и %

В 2014 году рынок транспортно-логистических услуг имеет все шансы вырасти на 3 - 5% в денежном выражении. В числе основных драйверов роста - креативный подход к разработке эффективных логистических решений в целях соответствия повышенным требованиям клиентов, а также рост доли участников бизнеса, которые прибегают к аутсорсингу логистических услуг. Прогноз роста рынка ТЛУ до 2016 г.: темпы роста рынка ТЛУ ниже уровня инфляции, повышение динамики в 2015-2016 гг.; в структуре рынка ожидается снижение доли транспортных услуг, рост сегмента складских услуг; с 2015 г. замедление годового прироста качественных коммерческих площадей за счет увеличения масштабов строительства объектов built-to-suite и сокращения доли «спекулятивных» складов в общем объеме ввода новых терминалов; наиболее динамичный сегмент – экспресс-доставка (около 19% в год): рост электронной торговли, региональная экспансия операторов, консолидация рынка [2].

Список использованной литературы:

10. Карасев В.А. Транспортная система США – элемент мировой производственной инфраструктуры и рынок транспортных услуг // Транспорт Российской Федерации // Экономические науки, январь, 2008.

11. Симонова Л. Логистика в России: кооперация и технологии развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: research.rbc.ru

12. Объем и структура российского рынка ТЛУ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/reviews/transport2013/chapter_1.shtml

13. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.

© Ю. Замкова, Я.И. Никонова, 2014

УДК 332.1

Е.А. Илларионова, Аспирант кафедры ЭиМ
Старооскольский технологический институт им А.А. Угарова (филиал)
ФГОУ ВПО «НИТУ «МИСиС», г. Старый Оскол, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Важную роль в выборе направлений формирования и функционирования регионального хозяйства играет оценка величины экономического потенциала субъекта федерации.

Экономический потенциал, его интенсивное развитие и применение образуют необходимые предпосылки для непрерывного экономического роста отдельных предприятий на микроуровне и, как следствие, отраслей, регионов, национального хозяйства на макроуровне.

В оксфордском толковом словаре экономический потенциал определен как степень мощности и уровня возможности для обеспечения своей конкурентоспособности [1].

Совокупным выражением материальной базы региона, учитывающим объем расположенного в пределах данного территориального образования имущества, выраженного в количественных показателях, а также качественные характеристики, предопределяющие возможности реализации этого имущества в регионе, определяют экономический потенциал М.В. Любимова и В.П. Нестеров [2]. Такая трактовка довольно распространена среди российских исследователей [3, 4].

Существует более пространное определение экономического потенциала: «совокупная способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал региона определяется природными ресурсами региона, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным в регионе объемом национального богатства» [5].

Экономический потенциал территории характеризуется взаимоувязанными потенциями. В экономической литературе на структуру экономического потенциала имеется целый ряд различных точек зрения.

По мнению Н.М. Громовой, экономический потенциал страны характеризуется следующими взаимоувязанными потенциями: научно-технической, производственной, сельскохозяйственной и социальной, каждая из которых может быть определена совокупностью отраслей народного хозяйства, производящих промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию [4].

В состав экономического потенциала региона С.В. Баранов и Т.П. Скуфьина включают следующие основные составляющие:

1) геополитический потенциал, который определяется географическим положением, общественно-политическими условиями и факторами развития;

2) природный потенциал представляет собой природные условия, используемые человеком для обеспечения своей жизнедеятельности;

3) производственный потенциал – материально-техническая база, овеществленный капитал в производственной и непроизводственной сферах [7].

И.О. Калинникова дополняет его следующими составляющими:

- демографический потенциал, характеризуемый численностью населения, его половозрастной структурой;
- потенциал социальной сферы, определяемый возможностями функционирования здравоохранения, ЖКХ, торговли, сферы общественного питания и других;
- духовный потенциал, определяемый историческим опытом общества, традициями, состоянием науки, культуры, образования;
- управленческий потенциал, характеризуемый уровнем кадров, состоянием организационных форм, методов управления и т. п.;
- финансовый потенциал – финансовые ресурсы территории и возможности их привлечения [8].

В.П. Самарина, Т.П. Скуфьина подчеркивают значимость природно-климатических факторов в формировании регионального экономического потенциала [9, 10].

Одним словом, все исследователи приходят к общему выводу, что совокупный экономический потенциал региона образуется из отдельных слагаемых, например, таких как природно-ресурсный, производственный, демографический, финансовый и т.д. Однако до сих пор существуют разногласия по поводу того, какие именно элементы должны образовывать совокупный потенциал и какие взаимосвязи существуют между ними.

Как уже было отмечено выше, понятие «экономический потенциал» разными авторами трактуется по-разному. Оценив все определения, можно сказать, что под экономическим потенциалом, который является основой хозяйственной деятельности предприятий, следует понимать совокупные возможности региона, реализующиеся только при наличии соответствующих ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Оксфордский толковый словарь. Англ.-русс. — М.: «Прогресс-академия». — 1995. — С. 318
2. Любимова, М.В. Проблемы оценки социально-экономического потенциала региона/М.В. Любимова, В.П. Нестеров, В.С. Дмитриева// Региональная экономика: теория и практика. — 2007. — № 4. — С. 13-14
3. Баранов С.В. Динамика производственных характеристик экономического развития регионов севера России // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2010. Т. 1. № 25. С. 3-9.
4. Самарина В.П. Особенности оценки неравномерности социально-экономического развития регионов // Проблемы современной экономики. 2008. № 1. С. 300-303.
5. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики. — 2010. — С. 706.
6. Громова, Н. М. Основы экономического прогнозирования / Н.М. Громова, Н.И. Громова. — М. : Академия Естествознания, 2006. — 457 с.
7. Баранов С.В., Скуфьина Т.П. Моделирование производства валового регионального продукта в зоне Севера и несеверной части России // Вопросы статистики. 2007. № 2. С. 57-62.
8. Калинникова, И. О. Управление социально-экономическим потенциалом региона / И. О. Калинникова. – СПб. и др. : Питер, 2012. – 234 с.
9. Скуфьина Т.П., Самарина В.П. Особенности социально-экономического развития областей Центрального Черноземья // Федерализм. 2008. № 1 (49). С. 55-66.
10. Самарина В.П., Баранов С.В., Скуфьина Т.П. Особенности территориальной организации населения регионов Севера // Вестник Тюменского государственного университета. 2007. № 3. С. 204-212.

© Е.А. Илларионова, 2014

УДК 332.12

Э.А. Кан, К.э.н., доцент кафедры экономики
Электростальский политехнический институт –филиал Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ), г. Электросталь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Для развития экономики региона необходимо применение такой формы организации и кооперации труда, которая могла бы обеспечить накопление и эффективное использование ресурсов территории. К таким формам можно отнести кластеры. Согласно теории М. Портера, кластеры - это «сконцентрированные по географическому признаку группы

взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [7, с. 258].

Наиболее эффективное существование кластера рассматривается как «симбиоз кооперации и конкуренции», учитывающий положительные синергетические эффекты территориальной агломерации. Синергетический эффект может быть достигнут в результате сотрудничества и эффективного использования возможностей всех заинтересованных партнеров в длительном периоде. Конкуренция внутри кластера помогает оптимизировать систему, а обмен информацией, специалистами, технологиями позволяет развивать систему и дает возможность перетекать финансовым ресурсам в сектора, наиболее необходимые для развития кластера.

Теоретической основой формирования кластеров в нашей стране является кластерная модель развития, которая используется во всем мире при разработке экономической политики как инструмент развития региона и страны в целом. Кластерный подход - относительно новая технология управления региональным развитием. Он стал популярен с конца 80-х гг. XX века, когда выяснилось, что конкурентные преимущества регионов возрастают при объединении компаний в своеобразные индустриальные «сгустки», «сети», «инновационные области», которые позднее объединили одним общим понятием «кластер». Это связано с тем, что использование кластерной теории позволяет добиться решения следующих задач: увеличить инвестиционную привлекательность региона, улучшить кадровую инфраструктуру, повысить занятость населения, увеличить налоговые поступления в бюджет. Как свидетельствует опыт индустриально развитых стран, компании, работающие по кластерной модели организации производства, находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал. В настоящее время полностью кластеризованы финская и скандинавская промышленность, а в США больше половины предприятий работают по кластерной модели [8, с.117].

Различают два вида стратегий кластеризации экономики, которые дополняют друг друга: стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах; стратегии, направленные на создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров.

В зависимости от стратегии развития кластеры можно поделить на следующие типы:

1. Инфраструктурно - инновационный кластер формируется вокруг системы гарантированного потребления продукции и используется уже существующая инфраструктура, но с применением принципиально новых технологических решений.

2. Инновационный кластер формируется на основе принципиально новых инфраструктур не существующих до этого. В данном кластере невозможно просчитать гарантированный спрос продукции и формирование данного кластера возможно только под гарантии государства.

3. Ультраструктурный или метапромышленный кластер формируется на основе преобразования существующей промышленности, причем создается наиболее передовая технология вокруг которой формируется необходимая система предприятий.

4. Заимствованный кластер формируется на примере зарубежного опыта применяемых технологий и основывается на импортозамещающих технологиях.

В научной литературе существуют различные подходы к принципам формирования кластеров. В настоящее время описаны семь основных подходов, встречающихся на практике и представляющих собой комбинацию различных факторов, на которых, в свою очередь, базируется выбор той или иной кластерной стратегии. Кратко перечислим эти модели:

1. Географическая модель предполагает построение различных по масштабам пространственных кластеров экономической активности от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах), до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер).

2. Горизонтальная модель применяется для описания тех случаев, когда несколько отраслей входят в более крупный кластер.

3. Вертикальная модель: в кластерах могут присутствовать предприятия смежных этапов производственного процесса. При этом важное значение имеет, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера.

4. Литеральная модель: в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер).

5. Технологическая модель: описывает совокупность предприятий различных отраслей, пользующихся одной и той же технологией (например, биотехнологический кластер).

6. Фокусная модель: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра –

предприятия, НИИ или учебного центра и являющихся потребителями знаний и инноваций.

7. Качественная модель: характеризует в качественных категориях наличие и способы взаимодействия фирм в рамках кластера. Для нее существенным является не только то, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то каким образом они это делают.

В настоящее время при формировании промышленных кластеров следует опираться на комплекс методов. Основные из них:

1. Аналитический метод: исследование данных о территории, ее природных, трудовых и финансовых ресурсах производительных сил.

2. Метод индикативного планирования конкурентоспособности: количественный и качественный анализы, существующей и определение перспективной конкурентоспособности.

3. Метод моделирования: исследование объектов кластера с помощью построения и изучения моделей реально существующих организаций, процессов или явлений.

4. Метод «затраты-выпуск»: исследование циркуляции товаров и услуг между отраслями промышленности и другими секторами экономики.

На практике формирования промышленных кластеров данные методы используются в совокупности, так как взятые по отдельности они не отображают объективной экономической ситуации. Аналитический метод отображает ситуацию на рынке в конкретный момент времени (данные о предприятиях, их производительности, численности занятых и др.). Метод индикативного планирования заключается в определении экономических приоритетов. Индикативный план имеет рекомендательный характер. Главные достоинства индикативного планирования – снижение неопределенности при принятии решений. Метод моделирования – это метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности. Данный метод позволяет избежать каких-либо ошибок в будущем. Метод «затраты-выпуск» исследует данные о циркуляции товаров на основе комплекса экономических показателей (производственная мощность, рост производительности труда, объем выпуска продукции и др.).

Успешное создание и управление кластерами предполагает ряд этапов.

На первом этапе осуществляется идентификация кластеров. Можно выделить множество парных категорий для характеристики процесса и техник идентификации кластеров, однако большинство из них исходят из двух основных подходов. В первом, который можно назвать «снизу», кластеры идентифицируются на конкретно выбранной территории, исходя

из присутствия заранее известных предприятий и отраслей-лидеров. Второй подход использует методику, условно называемую «сверху», где ищутся пространственные локализации производства, ориентированные на специфические виды экономической деятельности. Подходы к идентификации кластеров «сверху», учитывая две неизменные характеристики кластеров – функциональную связанность и географическую близость, - традиционно подразделяются на 2 типа:

- функциональные, ориентированные на выявление промышленных кластеров;
- пространственные, ориентированные на выявление географических кластеров.

Второй этап - управление существующими кластерами. Говоря об этой стадии, следует отметить, что центром кластера чаще всего бывают одна или несколько независимых мощных компаний (сейчас идет тенденция в сторону создания независимой компании, которая координировала бы деятельность всех остальных компаний), между которыми сохраняются конкурентные отношения. Это существенно отличает кластер от картеля или финансово-промышленной группы. Кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, в том числе вспомогательного, обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям смежных производств, оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм, в том числе с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генераторами конкурентных преимуществ [6, с. 37]. Кластер дает работу множеству мелких фирм поставщиков простых комплектующих, соединяя в себе только лучшие предприятия, обладающие международной конкурентоспособностью. В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией о потребностях в технике, технологиях и услугах между производителями, поставщиками, покупателями и родственными отраслями.

Достоинством такой системы управления является эффект масштаба производства, основой которого служит наличие в лице одной из фирм кластера ядра инновационной активности. Вторым положительным эффектом, характерным для кластеров, выступает эффект охвата. В общем случае он возникает при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для получения нескольких видов продукции. В последнее время таким фактором все чаще становятся знания, информация и их носители – люди, кадры. При группировке фирм в кластер эффект охвата значительно усиливается, поскольку возникает возможность использовать такой многофункциональный фактор на самых разнообразных предприятиях при минимальных трансакционных издержках, связанных с его передачей.

Однако, необходимо учитывать ряд недостатков кластерной формы организации производства и бизнеса. В результате усиления конкуренции с зарубежными производителями возрастает эластичность спроса на рабочую силу в кластерах, что может привести к стагнации зарплаты или к повышению в них уровня безработицы.

Необходимо учитывать такие побочные явления, как возможность эффекта блокировки компаний, т.е. не исключено, что одиночные компании будут более конкурентоспособными по сравнению с кластерными:

- Уязвимость. Специализация может вызвать уязвимость региона. Технологическая прерывистость может подорвать определенные преимущества кластера.
- Эффект замкнутости. Чрезмерная уверенность относительно локальных контактов и «молчаливого» знания, в комбинации с пренебрежением внешними связями и недостатком предвидения, может объяснить эффект замкнутости, обусловленный преобладанием устоявшихся практик. Поэтому в настоящее время все больше фирм используют практику открытых инноваций.

- Уменьшение конкурентных давлений. Кооперация может вызвать сокращение конкурентных давлений и, следовательно, движущих сил инновации.

- Синдром самодостаточности. Привыкая к прошлым успехам, кластер может быть не в состоянии распознать изменяющиеся тенденции.

- Синдром самодостаточности, на мой взгляд, является острой проблемой кластеризации. Кластеры, будучи формой повышения конкурентоспособности, подразумевают в большинстве случаев крупную научную деятельность, создание новых технологий, инновационность в целом. Синдром самодостаточности, может затормозить, если совсем не остановить, научную и исследовательскую деятельность в кластере, а это, в свою очередь, есть торможение технического прогресса. Уменьшение конкурентных давлений как недостаток кластера, по моему мнению, тесно связан с синдромом самодостаточности кластера.

Третий этап: Оценка экономического эффекта от создания кластера. На уровне региона эффективность от функционирования кластера проявляется, прежде всего, в том, что увеличивается количество налогоплательщиков и налогооблагаемая база и появляются предпосылки для экономического роста региона.

Для предприятий, входящих в кластер, экономическая эффективность проявляется в том, что появляется потенциал инновационного роста, развивается инфраструктура для исследований и разработок, появляются возможности для более успешного выхода на международные рынки, повышается производительность предприятий.

Исследование российской практики продемонстрировало, что уровень развития кластерной политики в российских регионах является достаточно низким, он значительно отстает от аналогичного показателя европейских стран. Содержание кластерной политики носит формальный характер, который проявляется в: сосредоточении усилий на создании кластеров, а не формировании благоприятных условий для развития уже существующих; слабой заинтересованности бизнес-структур в процессе реализации кластерной политики; низком уровне взаимодействия ключевых участников кластеров (представители бизнеса, региональных органов власти, научных и академических кругов); недостаточной проработанности межрегионального сотрудничества в области развития кластеров. Следовательно, возможности кластерной политики в экономике российских регионов на современном этапе используются не в полной мере.

Всё это свидетельствует о необходимости реализации мер, направленных на усиление роли кластерной политики в экономике российских регионов, предусматривающих следующие мероприятия:

- проведение кластерного картирования страны с целью идентификации реально функционирующих кластеров и их интеграции в рамках стратегий социально-экономического развития российских регионов;

- формирование самостоятельной специализированной структуры, ответственной за информационно-аналитическую поддержку кластерных процессов в России;

- стимулирование прикладных исследований по изучению успешной практики реализации кластерной политики в мире, а также организацию программ по обмену опытом в странах, достигших значительных результатов в области кластерного развития;

- повышение уровня квалификации сотрудников органов государственной власти в области кластерных процессов путем проведения обучающих семинаров и тренингов по вопросам эффективного функционирования кластеров, а также подготовки кластерных лидеров;

- организацию программ предоставления грантов в целях разработки и поддержки федеральных, региональных и межрегиональных кластерных программ в рамках национальной концепции кластерного развития;

- привлечение зарубежных специалистов, имеющих практический опыт инициирования и реализации кластерной политики, для подготовки программ по реализации кластерных проектов в российских регионах;

- проведение мониторинга эффективности реализуемой кластерной политики;

- совершенствование условий бизнес-среды через реализацию программ укрепления институциональных основ, улучшение организационно-правовых и финансовых условий ведения бизнеса, снижение административных барьеров и послабление мер налогового регулирования для участников кластеров, осуществление целевых инвестиций в развитие инфраструктуры, создание центров в области НИОКР с учетом задач развития кластеров.

Безусловно, что предложенная совокупность мероприятий представляет собой один из возможных механизмов повышения эффективности практической реализации кластерной концепции в Российской Федерации. Представленные рекомендации могут стать основой для составления стратегий и программ кластерного развития, направленных на повышения эффективности функционирования бизнеса, ускорения темпов социально-экономического развития и конкурентоспособности территорий в целом.

Список использованной литературы:

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (письмо от 26.12.2008г. № 20615-АК/Д19) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.economy.gov.ru

2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008N 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» . [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.economy.gov.ru

3. Бабкин А.В., Уткина С.А. Формирование инновационно-промышленного кластера на основе виртуального предприятия//Российский научный журнал. Экономика и управление.- 2012.- № 10 (84) . - С. 48-51.

4. Кистанов В.В., Копылов Н.В.Региональная экономика России: Учебник . Н.В. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 584 с.

5. Мингалева Ж.А., Гершанок Г.А. Устойчивое развитие региона: инновации, экономическая безопасность, конкурентоспособность. // Экономика региона. – 2012. – №3. – С. 68-77.

6. Пилипенко В.И. Кластерная политика. – Спб.: изд-во СПбГУЭФ, 2012.- 387 с.

7. Портер М. Конкуренция.- М.: ИД «Вильямс», 2005. – 608 с.

8. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учебное пособие. –М.: Юнити-Дана, 2012.- 295 с.

© Э.А. Кан, 2014

УДК 334

М.М. Каниева, студентка,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация
Я.И. Никонова, к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ

Услуги являются ведущим сектором экономики большинства развитых стран. В России к середине 90-х годов производство услуг превысило производство товаров

и продолжает нарастать. В современной экономике главную роль начинают играть информационные услуги. Так, в национальном продукте США доля информационных услуг, начиная с 1994 года, превышает 50 %. Поэтому особенности разработки стратегии маркетинга такого товара, как услуги, заслуживают отдельного рассмотрения.

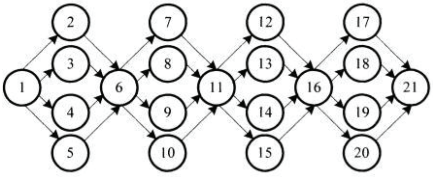
Продвижение товаров использует традиционную концепцию маркетинга «4Р». В комплекс маркетинга входит все, что фирма может предпринять для оказания воздействия на спрос своего товара. Многочисленные возможности можно объединить в четыре основные группы: товар, цена, методы распространения и стимулирования. Маркетологи ограничивают свое влияние только двумя из четырех элементов комплекса маркетинга: 86% влияют на продвижение и 40% — на цены. 37% маркетологов мотивированы к поиску лучшего использования выделенных средств [2].

Маркетинговая политика компании, работающей в сфере услуг, значительно отличается от маркетинговой политики компании, работающей с материально-вещественными товарами. Связано это, в первую очередь, с особенностью «производства» или оказания услуг. Отличительной особенностью услуги является то, что она может существовать только при взаимосвязи покупателя услуги и производителя услуги [3].

Для продвижения услуг концепция - 4p считается ограниченной. Психологическая природа характеристик услуг заставила маркетологов расширить комплекс маркетинга для услуг до «7Р», добавив факторы - People, Process и Physical Evidence (люди, процесс и физическое окружение).

Разрабатывая программу маркетинга и свою рыночную стратегию, поставщик услуг должен учитывать специфические составляющие комплекса маркетинга услуг. Люди - это покупатели и сотрудники фирмы. Они принимают участие в появлении услуги. Этот фактор показывает их влияние на маркетинг. В сфере услуг на его результат влияет каждый сотрудник. Физическое окружение включает здание, интерьер, оборудование, персонал. В целом – все, с чем контактирует потребитель и, что создает определенную атмосферу, способствуя привлечению клиентов. Нематериальный характер услуг делает физическое окружение ключевой характеристикой качества, потому что потребители вынуждены искать какие-либо обещания качества услуги, ориентируясь на то, что можно увидеть и оценить: персонал, цена, оборудование, средства предоставления услуги, имидж продавца и пр. Что касается процесса, то к этому фактору относится все, что связано с деятельностью покупателя в процессе выбора, создания услуги, в особенности, если он присутствует при оказании услуги и учет этого фактора довольно важен для потребителя [4].

Маркетинг услуг представляет собой область экономической науки, которая рассматривает процесс создания, производства и реализации услуг в интегрированной совокупности, направленной на выявление требований потребителей и определение возможностей их удовлетворения в конкретных условиях рыночной среды. Стратегия маркетинга — это комплекс базовых решений и принципов, вытекающих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей и направленных на достижение генеральной цели предприятия, т.е. доминирующая линия поведения предприятия [1]. В качестве генеральной стратегической цели выдвигают обычно экспансионистские цели — рост доли рынка данного предприятия, полный захват рынка; инновационные цели — оказание новых видов услуг; финансово-экономические цели — получение определенной прибыли. Концептуализация маркетинга услуг осуществляется за счет построения общей модели процесса маркетинга услуг. (рис. 1) [5].



1 — маркетинговые исследования рынка услуг; 2 — анализ рыночных возможностей предприятия сферы услуг; 3 — изучение маркетинговой среды предприятия сферы услуг; 4 — оценка конъюнктуры рынка услуг; 5 — оценка уровня конкуренции в сфере услуг; 6 — отбор целевого рынка услуг; 7 — сегментация рынка услуг и выбор целевого сегмента; 8 — организация службы маркетинга предприятия сферы услуг; 9 — разработка стратегии маркетинга услуг; 10 — разработка тактики маркетинга услуг; 11 — разработка плана маркетинга; 12 — разработка комплекса маркетинга услуг; 13 — ценовая политика на рынке услуг; 14 — разработка каналов распределения услуг; 15 — стимулирование спроса на услугу; 16 — разработка ассортиментной политики; 17 — организация маркетинга услуг; 18 — позиционирование услуг на целевом сегменте рынка; 19 — организация маркетингового контроля; 20 — проведение маркетинговой ревизии и аудита; 21 — стимулирование, обеспечение потребительской удовлетворенности спроса на услуги

Рисунок 1 – Концептуальная модель маркетинга в сфере услуг

Согласованная работа всех 7Р создает ценность услуги для покупателя и то, насколько хорошо программа маркетинга проработает каждый фактор, будет зависеть успешность сервисного предприятия в целом.

Список использованной литературы:

14. Разработка управленческих решений: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, Е.Н. Плотникова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2008. - 168 с.

15. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. – М.: Издательство «Прогресс», 2007. – 656 с.

16. Павлова Н.Н. Особенности услуги и ее маркетинга [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/common/news/news_1282.html

17. Маркетинг услуг [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/marketing_uslug/

18. Концепции маркетинга услуг. Маркетинговые стратегии в сфере услуг [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://konspekts.ru/marketing/koncepcii-marketinga-uslug-marketingovye-strategii-v-sfere-uslug/

© М.М. Каниева, Я.И. Никонова, 2014

УДК 338.462

А.Э.Ковалев, Студент 4-го курса
Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ЦЕНОВОЙ АУДИТ, КАК СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Аудит на сегодняшний момент является одним из самым перспективных видов предпринимательской деятельности в России. Это связано и с существованием понятия

«обязательный аудит», и с все большим распространением корпоративной социальной ответственности на территории нашей страны, и с расширением спектра услуг, оказываемых аудиторскими фирмами для пользователей: в частности, можно говорить о предоставлении консультационных услуг по вопросам ведения бухгалтерского и иных видов учета, консультирование по правовым вопросам сферы. Таким образом, можно говорить о том, что сегодня сфера аудиторских услуг стремительно расширяется не только в количественном, но и в качественном плане.

Однако российский аудит на протяжении всего своего процесса развития сталкивается с дифференцированными проблемами, от недостаточной проработанности законодательно-правовой базы до сложности осуществления на отечественном рынке закономерностей западной модели в связи с культурными, национальными, ментальными отличиями. Особенно актуальной проблемой, является вопрос о правильности аудиторских заключений, функциональной независимости аудиторов и прозрачности всего отечественного аудита в целом.

Скорее всего, стоит говорить об особой актуальности этого вопроса для компаний с государственным участием. Действительно, государство, как один из инвесторов абстрактного хозяйствующего субъекта заинтересовано в правильности ведения всех видов учета, постоянном контроле над целевым использованием инвестированных средств, невозможности каких-либо отклонений деятельности данного субъекта от законодательной основы и в правильности подавляющего большинства всех аспектов деятельности такого субъекта. Поэтому уже на сегодняшний момент процедуры так называемого технологического и ценового аудита (далее – ТЦА), разработка и внедрение процедуры которого особенно характерны для компаний с государственным участием, принимает все большее и большее распространение. Независимая проверка инвестиционного проекта, которую предполагает проведение ТЦА, позволяет контролировать осуществляемые и планируемые расходы и используемые технологии на предмет экономической и технологической их необходимости. Кроме того, в рамках ТЦА проводится комплексный анализ и выдвижение возможных технологических решений альтернативного характера для того, чтобы выявить возможные более эффективные решения, благодаря чему достигается целостная оптимизация проекта.

Аудит проводится в два этапа. Первый этап имеет место в момент подготовки постановления о предоставлении средств федерального или регионального бюджета на реализацию инвестиционного проекта. Второй этап – в момент принятия документации проекта. На первом этапе показывается, насколько обоснован с практической точки зрения выбранный вариант проектируемых конструктивных и технологических решений объекта капитального строительства, соответствует ли он лучшим мировым и отечественным строительным решениям, требованиям технических стандартов и современных технологий производства. Также оцениваются эксплуатационные издержки на реализацию инвестиционного проекта в процессе его жизненного цикла. На втором этапе анализируется, соответствуют ли принятые в проектной документации конструктивные и технологические решения заданию на проектирование. Оцениваются современность, актуальность и безопасность предложенных технологий строительства; экономическая целесообразность рассматриваемых технических решений. По результатам аудита на первом этапе выносится заключение, на втором - сводное заключение.

Стоит отметить, что на данный момент внедрение ТЦА – пилотный проект, который, однако, постепенно находит свое применение в государственных структурах. Так, Стандарт проведения независимого публичного Технологического и ценового аудита находится пока лишь в стадии проект и еще не принят, как официальный документ. Однако, многие

субъекты из системы государственных органов, а также компании с государственным участием (во многом именно для них в первую очередь с разрабатываются стандарты ТЦА) разрабатывают формы документов, необходимых для проведения данного вида аудита. В таблице 1 частично представлена форма сводного заключения о проведении публичного технологического аудита инвестиционного проекта, идущая в Приложении № 2 к Приказу Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 17 февраля 2014 г. № 49/пр "Об утверждении формы заключения о проведении публичного технологического и ценового аудита инвестиционных проектов и формы сводного заключения о проведении публичного технологического аудита инвестиционных проектов", который на 7 мая 2014 года пока не вступил в силу [2].

Таблица 1 – Форма сводного заключения о проведении публичного технологического аудита инвестиционного проекта (общие сведения об инвестиционном проекте)

№ пункта	Таблица 1 "Общие сведения об инвестиционном проекте"
1	Наименование организации- заявителя
2	Дочернее/зависимое общество либо филиал, реализующий проект
3	Принадлежность к группе проектов, связь с другими проектами
4	Категория/подкатегория проекта
5	Тип проекта
6	Субъект(ы) Российской Федерации, в которых реализуется проект
7	Муниципальные образования, на территории которых реализуется проект
8	Экспертная организация/физическое лицо, проводившие ТЦА
9	Стоимость проведения ТЦА
10	Сроки проведения ТЦА
11	Наличие/отсутствие проектной документации
12	Источник и объем финансирования инвестиционного проекта
13	Объем финансирования инвестиционного проекта за счет собственных средств
14	Обоснование экономической целесообразности реализации инвестиционного проекта

Проведение Технологического и ценового аудита согласно стандарту, который находится в стадии проекта, преследует следующие цели:

1) повышение эффективности использования бюджетных средств;
2) оптимизация проектных (в том числе технологических) решений;
3) снижение стоимости и сокращение сроков реализации инвестиционного проекта;
4) повышение энергоэффективности и экологичности реализуемых инвестиционных проектов [3].

Отходя от технических моментов данного вида аудита, стоит отметить, что ТЦА является весьма перспективным и в дальнейшем наверняка будет использоваться не только бюджетными учреждениями и компаниями с государственным участием, но и фирмами без государственного участия. Однако, на данный момент, такому аудиту подлежат крупные инвестиционные проекты с государственным участием. Но тенденция к расширенному использованию ТЦА проявляется отчетливо: в 2014 г. он проводится в отношении объектов стоимостью от 8 млрд руб., с 2015 г. – от 1,5 млрд руб.

На ОАО «МРСК Волги», крупный холдинг с государственным участием, также возложена обязанность проведения ТЦА в рамках капитального строительства. На уровне

руководства холдинга, располагающегося в Саратове, уже принят Стандарт проведения публичного технологического и ценового аудита инвестиционных проектов ОАО «МРСК центра». Данный Стандарт является внутренним документом ОАО «МРСК Центра» и устанавливает порядок проведения обязательного публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов в отношении объектов капитального строительства. В соответствии с проектом Стандарта Проведения Технологического и ценового аудита, данный внутренний стандарт применяется при реализации Акционерным обществом и его филиалами инвестиционных проектов, предусматривающих строительство, реконструкцию, техническое перевооружение объектов капитального строительства при сметной стоимости 1,5 млрд. руб. и более (с НДС) на всех стадиях реализации этих проектов: подготовки и проектирования, реализации, сдачи в эксплуатацию. Проведение публичного технологического и ценового аудита на каждом из этапов реализации инвестиционного проекта осуществляют независимые экспертные организации-исполнители, привлекаемые филиалом по итогам конкурентных закупочных процедур [1].

Внедрение ТЦА является важной вехой в развитии в первую очередь государственного аудита и, в принципе, способно распространиться в дальнейшем на компании без государственного участия. На данном же этапе, когда ТЦА только внедряется, он способен решить назревшую проблему эффективного расходования бюджетных средств, оптимизацию инвестиционных программ, обеспечение их эффективности. На данный момент речь идет лишь о распространении ТЦА на сферу капитального строительства, однако, в перспективе этот вид аудита может найти свое применение абсолютно в любой отрасли отечественной экономики. А помимо того, что ТЦА способен решить проблему непрозрачности аудита, как такового, мы получаем еще и факт того, что отечественный аудит практически впервые в своей истории пошел по «непроторенной дорожке», отошел от исключительно копирования западных тенденций и методов, что в будущем способно обеспечить независимость и самобытность российского аудита. Это может оказаться особенно важным в разрезе того, что таким образом мы, пусть и незначительно, но предохраним наш рынок аудиторских услуг в случае системного кризиса на нем, порожденного в Западных странах.

Список использованных источников:

1. Стандарт проведения публичного технологического и ценового аудита инвестиционных проектов ОАО «МРСК Центра» [Электронный ресурс]. URL: http: // www.mrsk1.ru/common/upload/docs/Standart_cen _audita.pdf (дата обращения 20.06.2014).

2. Об утверждении формы заключения о проведении публичного технологического и ценового аудита инвестиционных проектов и формы сводного заключения о проведении публичного технологического аудита инвестиционных проектов (не вступил в силу) [Электронный ресурс]: Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 17 февраля 2014 г. № 49/пр. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант»;

3. Стандарт проведения независимого публичного технологического и ценового аудита (не вступил в силу) [Электронный ресурс]. URL: http://xn--e1ao.xn--80abeamcuufxbhgound0h9cl.xn--p1ai/upload /iblock/d40/ d40f005cc125 323189 a1a4fbf779cf71.pdf (дата обращения – 20.06.2014);

4. Официальный сайт компании ОАО «МРСК Волги» [Электронный ресурс]. URL: http: //www.mrsk-volgi.ru (дата обращения – 01.05.2014);

© А.Э. Ковалев, 2014

УДК 658.15

Т.Г. Кожухова
Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

РЕЙТИНГОВЫЙ МЕТОД В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Возможность применения рейтингового метода в оценке результативности управления коммерческой организацией является актуальным вопросом в связи с необходимостью адекватного отражения всех сфер ее хозяйственной деятельности в общей оценке, что проявляется в настоящее время в разработке и реализации методологии оценки на основе сбалансированной системы показателей с учетом целевых ориентиров.

Коммерческие организации создаются для реализации определенной миссии, которая в процессе их функционирования будет реализована через достижение поставленных целей и задач. Как правило, миссия организации ориентирована на выполнение значимых социальных функций, т.е. миссия любой организации предполагает удовлетворение каких-либо потребностей социума: от материальных до духовно-этических. Но целью любой коммерческой организации так и остается получение прибыли [2]. Однако экономисты понимают, что прибыль, особенно в бухгалтерском понимании, не может быть достаточным показателем результативности деятельности организации.

Система управления организацией формируется и структурируется с учетом приоритетных целевых установок и должна максимально способствовать достижению задач корпоративного и функционального характера. В финансовом менеджменте достаточно давно возник вопрос том, какой можно использовать показатель в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности управления финансами. Такого показателя, который был бы ориентиром для оценки любого объекта, не существует. В качестве целевого ориентира могут выступать те или иные количественные и качественные показатели, но их набор зависит от тех или иных обстоятельств и особенностей объекта оценки [1].

В практике финансового менеджмента принято считать, что существует два базовых подхода к целеполаганию в управлении финансами коммерческой организации, один из них ориентирован на устойчивое генерирование прибыли, другой подход — на рост капитализации [1]. Если исходить из этих двух предпосылок, то система рейтингования с точки зрения обеспечения объективности и независимости могла бы помочь руководству коммерческой организации в оценке эффективности и результативности ее деятельности.

В России интерес к рейтингам появился в 90-х годах прошлого века, что было обусловлено появлением международных рейтинговых агентств на российском рынке.

Рейтинги публикуются, как правило, рейтинговыми агентствами. Деятельность рейтинговых агентств в России подлежит аккредитации Экспертным Советом Министерства финансов РФ. К аккредитованным рейтинговым агентствам относятся: «Эксперт РА», Национальное Рейтинговое Агентство (НРА), АК&М, RusRating. Кроме них на территории РФ зарегистрированы и аккредитованы филиалы зарубежных агентств, таких как Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings [3].

Что же представляет собой рейтинг? В настоящее время под рейтингом понимается комплексная оценка состояния субъекта, которая позволяет отнести его к некоторому

классу или категории [4, стр.8]. Рейтинг может быть рассчитан для любого экономического субъекта: корпорации, коммерческого банка, страховой компании, инвестиционного фонда, пенсионного фонда, государства, региона, выпусков ценных бумаг и других финансовых инструментов по упорядоченной дискретной шкале, которая называется рейтинговой шкалой [4].

На всех управленческих этапах рейтингование позволяет проанализировать деятельность организации, получить оценку эффективности и результативности функционирования и развития, сопоставить различные показатели, сформировать базу для принятия управленческих решений.

К наиболее важным в управлении компанией рейтингам относятся рейтинги надежности, корпоративного управления и качества системы риск-менеджмента, поскольку именно они могут комплексно информировать о зрелости системы менеджмента и эффективности системы управления организацией.

Рейтинг надежности представляется собой независимую оценку и взгляд на объект рейтингования с позиций внешней среды. Кроме этого, наряду с оценками независимых аудиторов, оценщиков, рейтинги надежности представляют собой инструмент, при помощи которого можно спрогнозировать функционирование экономического субъекта исходя из его ресурсов, качества управления и динамики развития. На российском рынке рейтинг надежности рассчитывается только для организаций финансового сектора: инвестиционных компаний, негосударственных пенсионных фондов, депозитариев, страховых компаний, страховых медицинских организаций, управляющих компаний, и т.д.

Структурно-логическая модель присвоения рейтинга надежности, как правило, включает анализ следующих блоков: рыночные позиции, финансовый анализ, корпоративное управление и риск-менеджмент. Полученная оценка корректируется с учетом факторов поддержки и стресс-факторов. В зависимости от вида деятельности рейтингуемой организации меняются доли перечисленных блоков в общей структуре модели.

Базовые факторы, которые учитываются в рейтинге национальной шкалы: качество управления, рыночное положение, клиентская база, масштаб и уровень диверсификации бизнеса, рыночная гибкость, открытость, деловая активность, регулирование и другие, но только в пределах данной рассматриваемой страны и без учета страновых факторов.

Рейтинговый анализ представляется наиболее полным и адекватным, поскольку при рейтинговании оцениваются не только финансовые параметры, но и управленческие (показатели риск-менеджмента, стратегического менеджмента, собственно корпоративного управления, рыночных позиций, конкурентоспособности и пр.).

Не менее важным является рейтинг качества управления, который представляет собой индикатор транспарентности компании и ее готовности вести диалог с инвесторами и кредиторами. Присвоение рейтинга положительным образом влияет на имидж компании, увеличивает ее стоимость. Рейтинг представляет собой один из общепризнанных неценовых критериев при определении победителей различных тендеров. При разработке стратегии компании рейтинговый отчет может быть принят во внимание, т.к. он включает в себя оценку действующей системы риск-менеджмента и ее адекватности стратегическим задачам, является инструментом внешней обратной связи для акционеров и топ-менеджмента.

Но в России этот рейтинг нельзя назвать популярным. Из российских рейтинговых агентств рассчитывает такой вид рейтинга только «Эксперт РА», причем по состоянию на 4 ноября 2014 г. такой вид рейтинга был заказан только четырьмя компаниями. Методика рейтингования в этом случае заключается в анализе следующих блоков: права акционеров, оценка деятельности органов управления и контроля, раскрытие информации и прозрачность компании, корпоративная социальная ответственность [5].

Большой опыт присвоения рейтинга корпоративного управления на российском рынке у S&P (GAMMA- governance, accountability, management metrics & analysis − анализ и оценка корпоративного управления, подотчетности и менеджмента), но с июня 2011 г. по инициативе этого агентства оказание услуг по оценке корпоративного управления по методологии GAMMA прекращено [6].

Рейтинг качества системы риск-менеджмента представляет собой мнение рейтингового агентства о соответствии системы риск-менеджмента современным стандартам качества управления, и ее способности обеспечивать устойчивое развитие компании в нормальных условиях, а также степень защищенности от непрогнозируемых внешних шоков [7].

На сегодняшний день этот рейтинг рассчитывается только «Эксперт РА» по 10 финансовым институтам: АФ Банк, Белвнешэкономбанк, Газпромбанк, Московский Индустриальный Банк, Нота-банк, Банк «Петрокоммерц», ФК «ПОЛИТЕКС», РТК-ЛИЗИНГ, СБ Банк, НБ «ТРАСТ» [7].

Необходимо отметить, что рейтинг представляет собой не просто констатацию факта сложившейся ситуации, но и проекцию, прогноз, что вносит динамическую компоненту, что важно и особо ценно. Это возможность для компании наиболее беспристрастно, объективно, независимо в полной мере провести диагностику состояния, в сопоставлении с реальными рыночными эталонами и передовыми практиками.

В странах с развитой экономикой рейтинг является одним из важнейших инфраструктурных экономических элементов, но в России все эти процессы находятся только на этапе развития. Для эффективного применения рейтинговой оценки в России необходимо создание рейтингового пространства, а также формирование рейтинговой культуры. Все рейтинговые агентства в России имеют разные шкалы, что осложняет сравнение результатов для тех, кто их использует. Необходима интеграция усилий рейтинговых агентств, формирование единого рейтингового пространства [8].

Поскольку сам механизм рейтингования достаточно тонкий и сложный, требует глубокого и фундаментального осмысления и понимания, каждый шаг должен быть тщательно продуман с точки зрения всех экономических субъектов. На каждом этапе управленческого процесса рейтинговые технологии должны органично включаться в систему управления. Они обогащают управленческую деятельность, увеличивают многообразие и эффективность вариантов управленческих решений, позволяют достигать больших результатов, высвечивать те слабые звенья деятельности организаций, на которые воздействует управление.

При разработке управленческих решений рейтинговые технологии позволяют сделать оптимальный выбор, принять более эффективные управленческие решения, а, значит, повысить результативность управления. На этапе реализации управленческих решений рейтинговые технологии позволяют более системно и четко проводить их в жизнь, реализовывать и тщательно контролировать каждый управленческий параметр и систему управления в целом. При каких-либо изменения и отклонениях, рейтинговые технологии позволяют оперативно диагностировать, реагировать, нивелировать и корректировать действия. На дальнейшем этапе рейтинговые технологи позволяют оценить эффективность каждого из участников управленческого процесса, его вклад, участие, результативность. Наконец, рейтинговые технологии позволяют обобщить опыт, получить обратную связь в целях дальнейшей оптимизации управления.

Таким образом, роль рейтингового метода в системах управления организациями трудно переоценить. Однако необходимо отметить, что применяемые в России рейтинги слабо отражают оценку результативности деятельности организаций, не оценивают миссию, степень достижения стратегических и тактических целей. Большинство российских

рейтингов разработаны для оценки кредитоспособности экономических субъектов без учета качества управления финансовыми ресурсами и их способности обеспечить достаточный уровень этой кредитоспособности в будущем. Отсутствует методический инструментарий формирования рейтинга надежности коммерческих организаций, что в условиях часто повторяющихся финансовых кризисов весьма важно. В рейтингах коммерческих организаций отсутствует комплексность и системность, в них практически не используются системы сбалансированных показателей деятельности. Транспарентность официальных рейтингов в России весьма низкая, что не позволяет использовать рейтинги для идентификации факторов, способствующих их повышению.

Исходя из этого, можно говорить о необходимости развития методического инструментария оценки результативности управления деятельностью коммерческих организаций с применением рейтингового метода, т.к. именно их эффективная деятельность является основой экономического роста любой страны.

Список использованной литературы

1. Владимирова Т.А., Кожухова Т.Г., Когай Т.О., Баранов М.В. Индикаторы достижения финансовых целей коммерческой организации: методический аспект // Сибирская финансовая школа. 2012. № 4. с.38-43.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ. ст. 50 (ред. от 21.07.2014).

3. URL: http:/www.minfin.ru/ru/regulation/akkrreitagenstv (дата обращения 25.09.2014)

4. Карминский А.М. и др. Рейтинги в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; под ред. А.М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2005. 240 с.

5. URL: http:// www.raexpert.ru (дата обращения 28.09.2014)

6. URL: http:// www.standardandpoors.com/products-services/gamma/ru/ru (дата обращения 01.10.2014)

7. URL: http:// www.raexpert.ru/ratings/risk (дата обращения 03.11.2014)

8. Карминский А.М. Использование информации независимых рейтинговых агентств для анализа рисков банков-участников системы страхования вкладов. URL: http:// www.asv.org.ru/agency/expert_meetings (дата обращения: 05.10.2014)

© Т.Г. Кожухова, 2014

УДК 330

О. С. Козадаева, А. А. Земскова,
студентки 4 курса, ФГБОУ ВПО «СГЭУ»
г. Самара, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

«Знание — не инертный, пассивный посетитель, приходящий к нам, хотим мы этого или нет; его нужно искать, прежде чем оно будет нашим; оно — результат большой работы и потому — большой жертвы».

Сегодня речь идет о формировании и развитии человеческого потенциала (капитала), который выходит на передний план в обеспечении социально-экономического прогресса в XXI веке. По данным Всемирного банка в 192 странах на долю человеческого капитала

приходится в среднем 64% общего богатства, на долю физического капитала – 16%, на долю природного капитала – 20%. В России эта пропорция составляет, соответственно - 14%, 14% и 72%. В Германии, Швеции, Японии удельный вес человеческого капитала достигает 80% национального богатства.

Экономика, основанная на знаниях, - это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста. Это экономика, которая широко использует знания в разнообразной форме. В рамках этой экономики знания создаются в виде научной и высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг и образования.

Строго говоря, любое общество, в том числе и общество древнего Египта, и древнего Рима, основывается на знаниях. В то же время сегодня, в начале XXI века мы говорим об обществе, основанном на знаниях, подразумевая революционные процессы ускорения обмена знаниями и информацией. В этот обмен втягивается все больше людей, так что практически каждый занятый скоро будет участвовать в процессе обработки и использования знаний и информации в процессе создания новых знаний.

С каждым годом возрастает роль знаний в управлении организацией, важен интеллектуальный потенциал людей. На протяжении всей своей жизни мы приобретаем знания. Знания — это не только то, чему нас учат в школе и университете, но и то, что мы получаем и используем в процессе работы и общения с людьми, накапливая жизненный опыт. Еще в работах древних философов Сократа, Аристотеля, Э. Канта прослеживалось значение знаний, как общественной силы человека. Впоследствии А.Смит обозначил роль знаний в развитии экономики. А А.Маршалл определил знание как фактор предпринимательской деятельности.

Известный американский специалист по искусственному интеллекту Карл Вииг положил начало научным публикациям по управлению знаниями. После чего было написано и издано большое количество журналов и статей, посвященных этой проблеме. Стали проводится как зарубежные, так и отечественные исследования в различных научных центрах, институтах по вопросам управления знаниями.

Сегодня существует множество определений и объяснений понятия «управление знаниями». Мелисси Румизен, в прошлом директор по управлению знаниями в компании «Buckman Laboratories», утверждает, что «знание – это информация в контексте, способная привести к побуждающему к действиям пониманию». П.Друкер считает, что «знание - это информация, имеющая практическую ценность, служащая для получения конкретных результатов»[1].

Однако знание и информация– это не тождественные понятия. Информацию зачастую определяют как "обработанные" данные, т.е. данные, которые были интерпретированы, даны с пояснениями или же приведенные в каком-либо контексте. Понятие «знания» шире, чем информация. К ним относятся не только какие-либо статистические данные, но и суждения, моральные ценности, мнения, взгляды, навыки, т.е. прошлый опыт. Всё этоиспользуется нами для того, чтобы превратить информацию в знания.

На наш взгляд, наиболее точным определением является высказывание Томаса Дэвенпорта и Лоренса Прусака, которые трактуют знания как «изменчивую смесь практического опыта, индивидуальных ценностей, контекстной информации и интуиции экспертов, создающая основу для оценки и объединения нового опыта и новой информации».

Система классификаций знаний так же очень разнообразна.

Одной из популярных классификаций,которая прослеживаетсяеще в идеях ученых Древней Греции, является разделение знаний на "явные" и "скрытые". Согласно этой

классификации, "явные" знания представляют собой знания, которые более объективны, могут быть легко увеличены или сжаты, которые можно четко выразить, передать и распространить. Их противоположность "скрытые" знания - это знания личные, находящиеся в зависимости от окружающей среды, и по этой причине их трудно формализовать и пустить в обращение.

В 1991 г. Бадаракко классифицировал знания на "блуждающие" и "прикрепленные". По его мнению, "блуждающим" знаниям свойственно перемещение между субъектами, в связи тем, что оно имеет установленную форму. "Прикрепленное" знание не так динамично, потому что связано не только с нормами внутренней культуры организации, взаимоотношениями среди сотрудников, но и с негласными принципами повседневной работы, которые не поддаются четкому описанию.

Чарльз Севедж предложил функциональную классификацию знаний, основанную на шести вопросах:

- "знать, зачем" - значит не только выполнять поставленные задачи, но и понимать значение своих действий, их влияние на среду;

- "знать, что" - значит понимать смысл получаемой информации, опираясь на собственный опыт и интуицию;

− «знать, кто» — значит знать тех, кто обладает знаниями, необходимыми для решения, возникшей проблемы;

− «знать, как» — значит обладать явным и скрытым знанием о том, как выполнить поставленные задачи;

− «знать, где» — значит представлять себе, какая окружающая среда наиболее подходит для выполнения поставленных задач;

− «знать, когда» — значит использовать опыт и чутье, чтобы угадывать наиболее подходящий момент для действий.

Знание на рынке знаний - это:

- интеллектуальный товар: информация, изобретение в виде устройства, ноу-хау, которые защищены в соответствующей юридической форме и которые можно продать столько раз, сколько найдется покупателей;

- наукоемкая технология, где технология определяется как технологический способ производства;

- законченный в соответствии с договором и принятый заказчиком результат НИОКР;

- совокупность научно-технической информации, имеющей потенциальную научную и коммерческую ценность, что определяет различные формы ее реализации потребителю.

«Научиться управлять знаниями – это войти в особый мир понятий, категорий, вариантов, структур, методов, процедур, технологий, оценок. Это – новая область приложения организационных механизмов, управленческих приемов и экономических стимулов, порождающая реальные конкурентные преимущества компании».

Для выживания в постоянно усложняющейся конкурентной среде организациям необходимы высококвалифицированные специалисты,

способные творчески мыслить и использовать свои знания для решения задач, направленных на повышение конкурентоспособности организаций. В условиях развитого рынка конкурентоспособность организации определяется ее готовностью к постоянному и непрерывному инновационному процессу, основанному на использовании существующих и генерации новых знаний.

Инновационное развитие компаний выступает важным фактором модернизации российской экономики, чему в последнее время уделяется значительное внимание исследователей и практиков.

Под инновацией понимается «вывод на рынок нового товара или услуги, внедрение нового процесса производства, освоение новой бизнес-модели, создание новых рынков».

Управление знаниями позволяет решать две основные задачи.

Во-первых, эффективность использования знаний позволяет повысить рост производительности труда или снизить затраты. Во-вторых, любой обмен знаниями может привести к созданию новых продуктов и услуг, новых бизнес идей и процессов, к созданию инноваций. Многие практики считают, что знания нужно ориентировать не только на повышение эффективности работы предприятия, но и на внедрении инноваций.

Инновационное развитие России — один из высших приоритетов нашей страны, от его успехов зависят благосостояние граждан, авторитет страны в мире. Без понимания ценности знаний инновационное развитие невозможно.

Список использованной литературы:

1. Друкер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. В.Л. Иноземцева. - М. :Academia, 1999;
2. Интеграционно-целевая методология управления знаниями [Текст] : монография / Е.В. Погорелова. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. - 240 с.;
3. Методология целевого управления знаниями в организации [Текст] : монография / Е.В. Волкодавова, Е.В. Погорелова. – Сама-ра; Изд-во СамНЦ РАН, 2011. - 240 с.;
4. Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования [Текст]: Российский журнал менеджмента/ В. А. Ребязина, С. П. Кущ, А. В. Красников, М. М. Смирнова - 2011;

© О. С. Козадаева, А. А. Земкскова, 2014

УДК 33

А. Р. Козлова
кафедра «Экономика и управление»
ФГБОУ ВПО «МАТИ - РГТУ имени К.Э. Циолковского»
г. Ступино, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ УСТРАНЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ЖКХ НА ПРИМЕРЕ КАШИРСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблема ЖКХ всегда была и остается одной из основных и актуальных тем, которые волнуют население. Рост тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг, перебои в газо-, водо- электро- и теплоснабжении, отсутствие капремонта в домах - вот далеко не полный перечень того, что тревожит нас. Исключительно важным стало использование гибкого управления, которое обеспечивало бы адаптацию предприятия к быстро меняющейся окружающей среде. [1] Многое сегодня делается в жилищно-коммунальной сфере на федеральном уровне.

Жилищное коммунальное хозяйство – это социально-экономическая система, работа которой обеспечивает жителей города всеми необходимыми благами для жизни: отоплением, газом, водой и многим другим.

Объектом данного исследования является деятельность ЗАО «ЕЖКХ» города Каширы Московской области, а предметом исследования выступает дебиторская задолженность.

Деятельность ЗАО «ЕЖКХ» заключается в оказании жилищно-коммунальных услуг юридическим и физическим лицам. Основные виды деятельности представлены на рис. 1.

Основными нормативными правовыми актами в системе ЖКХ являются: Жилищный кодекс Российской Федерации, Правила и нормы технической эксплуатации жилищного фонда, утвержденными Постановлением Госстроя РФ от 27.09.2003 года № 170, Правила содержания общего имущества в многоквартирном доме, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 13.08.2006 года № 491.

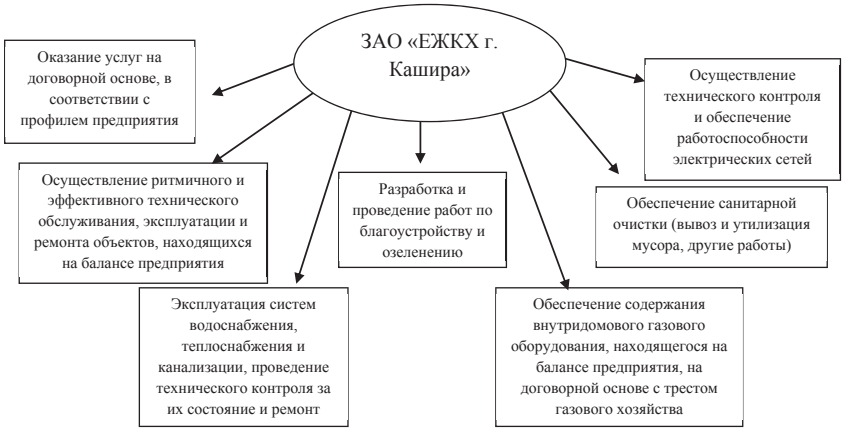


Рис. 1. Основные виды деятельности ЗАО «ЕЖКХ»

Руководствуясь ими, содержание общего имущества в зависимости от состава, конструктивных особенностей, степени физического износа и технического состояния общего имущества, а также в зависимости от геодезических и природно-климатических условий расположения объекта включает в себя:

Размер платы за содержание и ремонт помещения определяется в соответствие с Постановлением Главы муниципального образования «Городское поселение Кашира» от 04.06.2012 года № 539-гп.

Размер платы за коммунальные услуги определяется в соответствии с тарифами, установленными для ресурсоснабжающих организаций муниципального образования «Городское поселение Кашира» в установленном действующим законодательством Российской Федерации.

Одной из самых насущных экономических проблем в системе ЖКХ в настоящее время является дебиторская задолженность населения за жилищно-коммунальные услуги.

Проблема управления дебиторской задолженностью всегда была актуальной для предприятий ЖКХ, а в условиях изменения системы финансирования данных организаций, от ее решения зависит зачастую не только эффективность деятельности компании, но и сам факт ее дальнейшего сосуществования. Дебиторская задолженность характеризуется как сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны покупателей, денежные суммы, которые покупатели должны фирме за приобретенные продукты или услуги и др.

Дебиторская задолженность – это средства, отвлеченные от оборота предприятия, которые требуют соответствующего финансирования и влекут соответствующие потери.

Состав и качество дебиторской задолженности оказывает влияние на платежеспособность, финансовую устойчивость и результативность деятельности компании. Слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает финансовую устойчивость предприятия и повышает риск потерь компании.

Управление дебиторской задолженностью сложный процесс. В классическом представлении система управления дебиторской задолженностью включает в себя: анализ дебиторской задолженности; применение системы поощрения добросовестных партнеров в виде скидок; разработка штрафных мер и санкций.

Не все из перечисленных элементов управления дебиторской задолженностью являются актуальными для организаций в сфере ЖКХ. Причины нарушения сроков оплаты жителями зачастую основаны на психологии людей. Практика деятельности управляющих компаний в системе ЖКХ показывает, что 45% потребителей ЖКУ, нарушают платежную дисциплину. Из них: 17% - по причине отсутствия средств, 66% - платят с нарушением сроков от 1 до 6 месяцев, по привычке, 10% - граждане с высоким уровнем доходов, которые платят редко 1-2 раза в год, в связи с нехваткой времени, 7% - не платят и отказываются платить, ждут истечения срока исковой давности.

В силу значимости деятельности ЖКХ законодательство ограничивает возможность предприятий ЖКХ применять крайние меры к неплательщикам, а именно: прекратить поставку коммунальных ресурсов, возбуждать уголовное дело вплоть до выселения их в неблагоустроенное жилье и т.д. Эти меры предприятия ЖКХ применяют крайне редко, так как они могут негативно сказаться на репутации предприятия. [2]

Проведем исследование динамики дебиторской задолженности на примере ЗАО «ЕЖКХ» Каширского района за 2013 год.

Период	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Прирост дебиторской задолженности, тыс. руб.
Январь	2452, 9	2452,9
Февраль	1806,2	4259,1
Март	3666,6	7925,7
Апрель	-59,3	7866,4
Май	435,2	8301,6
Июнь	-114,9	8186,7
Июль	-11,6	8175,1
Август	8678,9	16854
Сентябрь	6404,8	23258,8
Октябрь	1196,3	24455,1
Ноябрь	2646,5	27101,6
Декабрь	4208,2	31309,8

В ЗАО «ЕЖКХ» эта проблема на сегодняшний день является одной из основных. Уменьшение сбора платежей от населения значительно уменьшают доходы предприятия. Руководство предприятия разработало план по увеличению собираемости платежей с населения города Кашира за жилищно-коммунальные услуги:

- ежемесячно проводить инвентаризацию задолженности собственников и нанимателей жилых помещений;
- заключать договора на рассрочку задолженности сроком от 1 месяца до 1 года (без процентов);

-вести претензионную работу по взысканию задолженности;

- оформлять в суд исковые заявления по неплательщикам.

В целях взыскания просроченной задолженности с населения образовавшейся до 1 апреля 2014 года предприятие заключило договор с коллекторской фирмой. Коллекторские агентства оказывают услуги по сбору долгов. Они работают на всех стадиях взыскания задолженности: проводят телефонные, личные переговоры с должниками, представляют интересы кредитора в суде.

В настоящее время эффективным методом борьбы с должниками является установка заглушек-ограничителей. Это оборудование предназначено для локального ограничения водоотведения, блокирования канализации. Метод заглушек применяется для стимулирования выплат задолженности потребителями услуг ЖКХ. Заглушки устанавливаются через канализационные стояки квартиры, где живет должник. Таким образом пользоваться коммунальной услугой водоотведения должник уже не сможет. После оплаты задолженности заглушка-ограничитель снимается.

Все выше перечисленные мероприятия должны снизить величину дебиторской задолженности и повысить финансовую устойчивость и эффективность функционирования исследуемого предприятия.

Список использованной литературы:

1. Степнова О.В., Еременская Л.И. Концептуальные подходы к стратегии управления малыми предприятиями // Стратегическое управление организациями: методы повышения конкурентоспособности. Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Ответственный за выпуск А.Н. Бурмистров. Санкт-Петербург, 2014. С. 152-154.

2. Еременская Л.И., Степнова О.В. Экономические аспекты повышения деловой репутации в условиях кризиса. // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений. Материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 74-76.

© А. Р. Козлова, 2014

УДК 338

Ю.В. Коробка
Студентка 5 курса МиП
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК ОСНОВНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Два основных фактора – относительна безграничность человеческих потребностей и рост числа жителей в большинстве стран мира – заставляет человечество постоянно наращивать масштабы производства благ и услуг. Этот процесс получил название экономического роста. Экономический рост может иметь место только тогда, когда увеличение производства различных благ и услуг достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (например, во время войны), а стабильно – в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.

Выделяют следующие типы экономического роста: 1) интенсивный (увеличение ВВП за счёт качественного улучшения факторов производства и повышения их эффективности); 2) экстенсивный (увеличение ВВП за счёт количественного увеличения использования ресурсов; в производство вовлекаются имеющиеся в стране, но ещё неиспользованные ресурсы).[1]

К факторам интенсивного экономического роста можно отнести: 1) научно-технический прогресс (НТП); 2) повышение капиталовооружённости труда; 3) повышение квалификации и образовательного уровня работников (человеческий капитал); 4) рациональное распределение ограниченных ресурсов (капитал и рабочая сила переходят из менее эффективных отраслей в более эффективные); 5) проявление эффекта масштаба производства (укрупнение производства повышает его эффективность).

Интенсивный экономический рост наблюдается в таких странах как США, Франция, Великобритания и в других. Однако Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) понизила прогнозы темпов роста ведущих развитых стран мира на 2014 год в связи с усилившимися геополитическими рисками и слабостью инфляции в еврозоне. Как говорится в обновленном прогнозе ОЭСР, ВВП еврозоны вырастет в этом году на 0,8% против ожидавшихся в мае 1,2%. Оценка подъема экономики США ухудшена с 2,6% до 2,1%.[2]

По оценкам экономистов ОЭСР, в США, Великобритании и Канаде подъем будет достаточным для дальнейшего снижения безработицы, при этом его темпы, скорее всего, будут соответствовать потенциалу экономики. В Китае продолжится корректировка экономической политики и приспособление к более медленным, но при этом более устойчивым темпам роста. В Индии ожидается усиление позитивного тренда, в Бразилии - сдержанное восстановление после рецессии. При этом ОЭСР снижает оценки увеличения ВВП крупнейших стран мира уже в третьем докладе подряд.

Важно отметить, что понятие «экономический рост» используется для описания положения дел в экономиках наиболее богатых стран мира (т.е. стран с наивысшими уровнями валового продукта на душу населения). Для описания ситуации в остальных странах применяется термин «экономическое развитие». Все дело в том, что эти страны вынуждены решать в период роста несколько иные задачи, чем богатейшие страны мира: создание промышленности (индустриализация);развитие городов и переселение в них значительной части сельского населения (урбанизация); повышение культурного и образовательного уровня населения; формирование среднего класса в лице предпринимателей; создание системы правовой защиты бизнеса.

Первые три проблемы в России уже решены. Решение остальных четырёх в нашей стране происходит очень медленно. При этом мы начинаем терять даже те предпосылки экономического развития, которыми обладали раньше: разрушаются промышленность и объекты инфраструктуры, деградирует система образования, подготовка кадров и наука. Россия всё отчётливее начинает вращаться в «порочном круге бедности, слаборазвитости».

«Порочный круг бедности» - проблема, характерная для развивающихся стран, состоящая в том, что низкий доход не позволяет осуществлять сбережения, а следовательно, инвестиции в масштабах, необходимых для развития производства, увеличения доходов. В итоге бедность порождает бедность. Чтобы вырваться из этого круга бедности, необходимы внешние или внутренние источники инвестиций в экономику. Которые в условиях введения санкций со стороны евросоюза значительно снизятся.

Напомним, что в августе США, ЕС, Япония и Швейцария ввели дополнительные санкции в отношении России. Как и в ходе предыдущих случаях, часть санкций была направлена против конкретных лиц, групп и компаний, напрямую связанных с украинским конфликтом, а также против товаров, произведенных в Крыму. Новые санкции США введены против ряда компаний и трех банков с целью лишения их возможности привлекать

среднесрочное и долгосрочное финансирование (на срок более 90 дней) на рынках США. ЕС ввел санкции, направленные на ограничение продажи вооружений, экспорта высокотехнологичного оборудования для нефтяной промышленности и запрет на внешнее финансирование для ряда банков. В ответ на эти санкции, 7 августа Россия ввела запрет на ввоз мяса, рыбы, морепродуктов, овощей, фруктов, молока, молочной продукции и широкого ассортимента полуфабрикатов из США, ЕС, Австралии, Канады и Норвегии сроком на один год.

Как результат, темпы роста российской экономики замедлились до умеренных значений с 0,9% (к соответствующему периоду предыдущего года) в I квартале 2014 года до 0,8% во II квартале 2014 года. Данная оценка роста ВВП несколько выше консенсус-прогноза в 0.7%, но уступает оценкам Министерства экономического развития - 1.1%[3]

Это связано с тем, что продолжается сохранение слабых показателей в реальном секторе, хотя инвестиционный спрос возобновился наряду с повышением деловой активности. Замедление в обрабатывающих отраслях было отчасти обусловлено эффектом более высокой базы прошлого года. Кроме того, сокращение внешнего и внутреннего спроса отрицательно повлияло на некоторые отрасли, в частности, на металлургическую, химическую промышленость, производство машин и оборудования. В результате промышленная активность неожиданно снизилась, при этом в июне совокупный рост промышленного производства замедлился до 0,4% (к соответствующему периоду прошлого года) по сравнению с 2,8% в мае.

В целом можно сказать, что Оценки ВВП за второй квартал и ежемесячные показатели указывают на сохранение слабых темпов роста экономики России, которые наблюдались еще до объявления новой волны экономических санкций, введенных ЕС, США и другими странами. При этом Всемирный банк сохраняет свой текущий прогноз экономического роста на 2014 год на уровне 0,5%.

Список использованной литературы:

1. Фролова Т. А. Экономическая теория: конспект лекций Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. //Административно-управленческий портал AUP.Ru -http://www.aup.ru/books/m202/

2. ОЭСР понизила прогнозы роста ведущих развитых стран мира на 2014 год из-за усилившихся рисков// Сайт Информационного агентства «Интерфакс» - http://www.interfax.ru/business/396790

3. Сайт Группы Всемирного банка http://www.worldbank.org/

© Ю.В. Коробка, 2014.

УДК 658

Е.В. Леканова, старший преподаватель кафедры «Отраслевая экономика» Гуманитарно-экономический институт имени В.С.Черномырдина в составе Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ),
Г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ

По определению основоположника теории маркетинга американского ученого Ф. Котлера, **маркетинг** - вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. [1, с.49]

Сетевой маркетинг (или многоуровневый маркетинг; англ. multilevel marketing, MLM) - концепция реализации товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права. При этом доход каждого участника сети состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений (бонусов), зависящих от объёма продаж, совершённых привлеченными ими сбытовыми агентами. [2]

Многоуровневый сетевой маркетинг используется такими фирмами, как Цептер, Орифлейм, Эйвон, Фаберлик, Амвей, Мери Кей и др.

В наши дни сетевой маркетинг все больше набирает обороты, в том числе и в России. Реакция людей на это словосочетание, весьма, неоднородна: некоторые вздрогнут и постараются закрыть данную тему, многие равнодушно пожмут плечами, но будут и такие у кого загорятся глаза, в предвкушении того, что они, наконец, смогут быстро разбогатеть. В этой статье я постараюсь объяснить что же, все-таки, представляет собой этот бизнес, зло или благо?

Появление данного вида продаж связывают, в первую очередь, с именем американца Карла Ренборга, чьи реализованные идеи превратились в концепцию сбыта, названную чуть позже сетевым маркетингом. В 1933 году его компания занималась производством биодобавок.

В то время термин маркетинг уже стал популярным. Первыми потребителями биодобавок Карла Ренборга становятся его знакомые, но как у любого бизнесмена перед ним стоит задача увеличения продаж своего продукта. Трудно сказать, что натолкнуло его на мысль поделиться прибылью, но возможно те же проблемы, что стоят пред начинающими предпринимателями производящими товары незнакомые потребителю. Перед ним стояли вопросы: как информировать потребителя и заставить его попробовать продукт, как обеспечить продажи, столь необходимые для молодого бизнеса в условиях нехватки денег? Решение оказалось простым и эффективным - пусть агентом становится потребитель товара, получая за это долю прибыли от товаров, которые он продает своим знакомым, донося до них преимущества.

В то время, ситуация в экономике была сложной и любая возможность заработать принималась с благодарностью. Принцип, изначально заложенный в систему продаж, названную впоследствии многоуровневым маркетингом - продажа по рекомендации (Я рекомендую и продаю то, что мне нравиться самому и что я сам с удовольствием потребляю) - не вызывает возражений. Действительно, почему бы не рекомендовать то, что тебе самому нравиться. При этом, заработок это не главное - просто приятное дополнение к возможности покупать еще дешевле.

В этом, пожалуй, кардинальное отличие изначально заложенной идеи системы прямых продаж по рекомендации от того, что навязывается некоторыми современными идеологами сетевого маркетинга - стань миллионером, найдя тех, кто будет продавать. Если в первом случае цель предложить товар, который нравится самому, то во втором - заставить поверить в то, что можно заработать денег просто привлекая все новых и новых продавцов.

Благодаря такому маркетинговому ходу, компания Рендорга начала расширяться.

Одну из компаний - дистрибуторов Рендорга, возглавляли Рич ДеВос и Джей Ван Андел - бывшие агенты по продажам. И тут история развития прямых продаж сделала второй крутой поворот. Друзья поняли, что по схеме придуманной Рендрогом можно продавать все что угодно, в результате чего, в 1959 году была основана одна из первых компаний, положившая в основу своей деятельности построение сбытовой сети на принципах прямых продаж - Amway (American Way Corporation). Они пошли дальше:сформировали

уникальное торговое предложение буквально из ничего, просто исключив возможность купить товар каким либо другим способом, кроме как через агентов Amway. Все остальное сделают сами агенты, найдя именно те аргументы, которые подойдут потенциальному покупателю, согласившемуся их выслушать. При этом появляется возможность дифференцировать товар и получить намного большую прибыль, по сравнению с аналогичными товарами, продающимися через розничные сети.

Большинство компаний свято соблюдают этот принцип: то, что продается через систему прямых продаж, невозможно купить в другом месте. Впрочем, по-другому просто не получится - зачем переплачивать за то, что можно купить в соседнем магазине.

Так же Рич ДеВос и Джей Ван Андел решили, что агентов надо обучать, а налаженный цикл обучения это еще один серьезный плюс в организациях подобного типа. Техника продаж - главный козырь агента по продажам и компания делает все, чтобы согласившийся попробовать себя в этой роли как можно быстрее научился основам ремесла. Наряду с компанией усилия прилагает и тот, кто будет получать дополнительные бонусы от продаж нового агента, впрочем, если они последуют. Таким образом, формируется система наставничества, которая также имеет свои сильные стороны.

В целом, это нельзя назвать плохим действом, как раз наоборот. Все хорошо, если обучение идет с прицелом на понимание потребностей покупателя. Но, к сожалению, многие современные компании чаще ставят задачу научить продавать свой товар потребителю любой ценой. И в ход идет натаскивание на манипулятивные техники продаж, без понимания принципов, без любых моральных ограничений, человек просто становится автоматом по преодолению возражений без чести и совести. В результате происходит деформация личности и правильным считается все, что позволяет добиться цели - продажи любой ценой.

Сетевые структуры можно назвать и школой лидерства. И, в целом, это тоже неплохо. Но, к сожалению, и тут есть свои опасности. Любой человек со склонностью к лидерству, а именно на таких ориентируются при наборе агентов сами лидеры, стремится к более высокому месту в иерархии. А значит, существует реальная опасность потери части наиболее активных агентов. Отсюда возникают запреты на контакты с другими сетевыми структурами, ограничения на переходы внутри сети и тому подобные запреты призванные «закабалить» один раз попавшего в структуру агента.

Еще одна сторона, которой можно поучиться у сетевых структур - формирование корпоративной культуры. С одной стороны это также направлено на повышение лояльности агентов своей сети, с другой стороны, многим компаниям стоит этому поучиться. Однако и здесь существует опасность, если компания ставит своей целью удерживать агентов любой ценой. В этом случае рано или поздно начинают применяться методы характерные для тоталитарных сект, с использованием непререкаемых авторитетов, манипулированием несбыточными обещаниями, обособлением от других и превозношением достоинств самой организации.

Ну и, конечно, нельзя не сказать о системах мотивации. Здесь задействуются, пожалуй, все средства от элементарной сдельной оплаты продаж до сложной системы бонусов, возможность карьерного роста и многое другое. Однако, главный мотив, который используют те, что вербует новых агентов - обещание светлого предпринимательского будущего. Ведь большинство разговоров сводится к обещанию постоянного дохода, от тех агентов кого потом удастся привлечь в свою сеть. И вот тут кроется главная опасность.

Большинство интуитивно понимают, что бесконечно сеть продаж расти не может, что принцип пирамиды заложен в такой структуре изначально и невозможно использовать

обещания предлагающие «собственное дело» для привлечения новичков бесконечное количество раз. Но жажда обогащения оказывается порой сильнее.

Необходимо уяснить принципиальную разницу между «сетями» и «пирамидами». Принцип действия пирамид - привлечение денег под обещание денежных доходов за счет ранее внесенных денег клиентов, рискующих своими деньгами в надежде получить доход или выгодные предложения. Под видом «социальной взаимопомощи» такие поборы образуют финансовую пирамиду. [3, с.118] Многие люди, именно, этого и боятся. Поэтому, порой, не хотят даже слышать ничего на подобную тему. И это понятно, т.к. о финансовых пирамидах мы наслышаны от СМИ.

Так что же такое сетевой маркетинг, зло или благо? Однозначный ответ дать невозможно! Все зависит от целей и моральных ограничений того, кто стоит у истоков компании и определяет реальные, а не декларируемые принципы, на которых строится работа сети. Одно можно сказать точно - у этой формы организации продаж есть много сильных сторон, на которые обычная компания может обратить внимание, чтобы повысить свою эффективность.

Прочитав эту статью, каждый сможет сделать свои выводы о пользе либо вреде сетевого (многоуровневого) маркетинга. Решать Вам!

Список использованной литературы:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга, М.: Прогресс, 1991г.

2. https:// ru. wikipedia. org/wiki/%D1 %E5%F2% E5%E2%EE% E9_%EC% E0 %F0%EA%E5%F2%E8%ED%E3

3. Ребрин Ю. И. Основы экономики и управления производством, Таганрог: ТРТУ, 2002г.

© Е.В. Леканова, 2014

УДК 336

Е.Н. Лиханин, Е.В. Абрамова,
студенты 3 курса экономического факультета
Московского государственного университета, экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)
Научный руководитель: **С.В. Басов**
к.э.н., кафедра Финансов и налогообложения
Московского государственного университета,
экономики, статистики и информатики (МЭСИ),
г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Сейчас для российских предприятий одним из самых простых способов выхода на международный рынок является открытие представительства, так как это наименее затратно, однако, позволяет полноценно вести свою деятельность за границей. И в данной ситуации возникает ряд сложных вопросов, связанных с уплатой налогов представительством. Исходя из этого, актуально и интересно будет рассмотреть особенности и проблемы, касающиеся налогообложения таких организаций. При наличии

представительства за границей необходимо обратить внимание на основные проблемы, а именно на необходимость уплаты следующих российских налогов и сборов: НДС, налога на имущество, НДФЛ, страховых взносов и налога на прибыль. Особенности уплаты этих налогов подробно изложим в данной статье.

Рассмотрим случай, когда российская организация осуществляет зарубежную деятельность в форме обособленных подразделений. Согласно ст. 55 НК РФ существует два вида обособленных подразделений юридических лиц — представительства и филиалы. В первую очередь дадим определение понятия «представительство»: представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту (п. 1 ст. 55 НК РФ).

Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами и действуют лишь на основании положений создавшего их юридического лица, но юридическое лицо может наделять их имуществом. Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Также представительства и филиалы всегда должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица (п. 3 ст. 55 НК РФ).

Создавая обособленное подразделение за рубежом, российская организация должна изучить налоговое законодательство соответствующей страны. Кроме того, необходимо выяснить, существует ли соглашение об устранении двойного налогообложения со страной, в которой организация планирует создать обособленное подразделение. Соглашениями об устранении двойного налогообложения в основном регулируется налогообложение следующих объектов (см. таб.1). *Таблица 1. Налогообложение по соглашениям об устранении двойного налогообложения*

Объекты налогообложения, на которые распространяются соглашения	Аналогичные налоги в Российской Федерации
Доходы, полученные через иностранное представительство	Налог на прибыль организаций
Доходы, полученные лицами, работающими по найму в представительстве	Налог на доходы физических лиц
Имущество, принадлежащее российской организации и находящееся в иностранном государстве	Налог на имущество организаций

В целях избегания двойного налогообложения соглашением может быть предусмотрено либо освобождение от уплаты отдельных налогов в одной из стран — участниц соглашения, либо право провести в своей стране зачет по налогам, уплаченным в иностранном государстве. При этом согласно ст. 311 [3] зачтенная сумма налога не может быть больше суммы налога, подлежащего уплате в РФ.

Далее последовательно рассмотрим налогообложение российских организаций, осуществляющих деятельность за рубежом. Начнем с налога на добавленную стоимость (НДС).

НДС является федеральным налогом, зачисляется только в федеральный бюджет и только по месту нахождения головной организации. Соответственно, декларация по НДС

составляется в целом по организации и представляется в налоговый орган по месту ее нахождения.

При наличии в составе организации обособленных подразделений, осуществляющих реализацию (приобретение) товаров (работ, услуг), необходимо: установить порядок ведения книги покупок и книги продаж; определить лиц, которые имеют право подписывать счета-фактуры; разработать порядок ведения раздельного учета при наличии операций, не подлежащих налогообложению; установить правила документооборота в части НДС.

Обособленные подразделения организаций плательщиками НДС не являются. Поэтому в случае, когда товары (работы, услуги) реализуются организацией через свои подразделения, счета-фактуры по отгруженным товарам (работам, услугам) могут выписываться этими подразделениями покупателям только от имени организации. Их нумерация производится в порядке возрастания номеров в целом по организации.

Если же представительство зарегистрировано на территории иностранного государства в качестве налогоплательщика, самостоятельно заключает договоры и осуществляет продажу товаров на территории иностранного государства, то местом реализации является территория иностранного государства. И по ст. 146 НК РФ не возникает объекта налогообложения в России — НДС уплачивается российским представительством в бюджет иностранного государства, а на территории РФ НДС в таком случае не уплачивается.

Перейдем к рассмотрению налога на имущество организаций. В налоговую базу по налогу на имущество организаций включается имущество, находящееся за пределами Российской Федерации.

Фактически уплаченные российской организацией за пределами территории РФ в соответствии с законодательством другого государства суммы налога на имущество в отношении имущества, принадлежащего российской организации и расположенного на территории этого государства, засчиты-ваются при уплате налога в РФ в отношении указанного имущества. При этом размер засчитываемых сумм налога, выплаченных за пределами территории РФ, не может превышать размер суммы налога, подлежащего уплате этой организацией в РФ.

Также обратим внимание на налогообложение оплаты труда работников иностранного представительства в соответствии с российским законодательством. В иностранном представительстве российской организации могут работать как граждане РФ, направленные туда из головной организации, так и иностранные граждане (граждане страны пребывания), принятые на работу в представительстве.

Итак, начнем с вопроса налогообложения граждан страны пребывания. Оплата труда граждан страны пребывания не облагается НДФЛ, страховыми взносами, пенсионными взносами по определенным основаниям. Гражданин, находящийся за пределами РФ более 183 дней в течение 12 месяцев, с точки зрения ст. 23 НК РФ не является налоговым резидентом. Статьей 207 НК РФ установлено, что плательщиками НДФЛ признаются физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ и получающие доходы от источников в РФ. Соответственно, на основании этого можно сделать вывод о том, что лица, не являющиеся налоговыми резидентами и получающие доход от источников за пределами РФ, плательщиками НДФЛ не признаются. А пункт 3 статьи 208 НК РФ устанавливает, что к доходам от источников за пределами РФ относится вознаграждение за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия за пределами РФ. Таким образом, иностранные граждане, принятые на работу в представительстве и получающие в нем заработную плату, плательщиками НДФЛ не являются.

Следующий вопрос — это необходимость уплаты страховых взносов. Согласно п. 4 ст. 7 НК РФ не признаются объектом обложения страховых взносов выплаты, начисленные в пользу физических лиц, являющихся иностранными гражданами и лицами без гражданства, по трудовым договорам, заключенным с российской организацией для работы в ее обособленном подразделении, расположенном за пределами территории РФ, выплаты и иные вознаграждения, начисленные в пользу физических лиц, являющихся иностранными гражданами и лицами без гражданства, в связи с осуществлением ими деятельности за пределами территории РФ в рамках заключенных договоров гражданско-правового характера, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг.

Перейдем к вопросу о необходимости уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. Согласно п. 1 ст. 7 ГК РФ застрахованными лицами, помимо граждан РФ, являются иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно или временно проживающие на территории РФ, если они работают по трудовому договору или договору гражданско-правового характера, предметом которого являются выполнение работ и оказание услуг, а также по авторскому договору и лицензионному договору. Таким образом, страховые взносы на обязательное пенсионное страхование с выплат в пользу иностранных граждан — работников представительства, не проживающих в РФ и поэтому не являющихся застрахованными лицами по российскому законодательству, не уплачиваются.

То есть можно сделать вывод о том, что оплата труда граждан страны пребывания не облагается НДФЛ, страховыми взносами и пенсионными взносами.

Приступим к обзору налогообложения граждан РФ, направленных в представительство из головной организации, и начнем с налога на доходы физических лиц. Работники представительства, находящиеся за пределами территории РФ менее 183 дней в течение 12 месяцев являются налоговыми резидентами РФ, получающими доход от источников за пределами РФ, и соответственно, плательщиками НДФЛ. Однако в соответствии с пп. 3 п. 1 ст. 228 НК РФ физические лица — налоговые резиденты РФ, получающие доходы от источников, находящихся за пределами РФ, начисление и уплату НДФЛ производят самостоятельно по завершении налогового периода. То есть с момента переезда работника в иностранное представительство работодатель теряет статус налоговым агентом. По истечении 183 дней работники представительства перестают быть налоговыми резидентами и, соответственно, плательщиками НДФЛ.

Теперь перейдем к страховым взносам. Объектом обложения страховыми взносами признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц по трудовым договорам и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, а также по авторским договорам по п. 1 ст. 7 НК РФ. Таким образом, заработная плата работников, работающих в представительстве за пределами РФ, подлежит обложению страховыми и пенсионными взносами в общеустановленном порядке. Согласно п. 14 ст. 15 данного закона уплата страховых взносов и взносов в пенсионный фонд осуществляются организацией по месту своего нахождения. Из этого следует, что представительство должно ежемесячно направлять в головную организацию сведения о начисленной оплате труда для исчисления и уплаты головной организацией страховых и пенсионных взносов.

Кроме того, оплата труда работников, выплачиваемая в иностранном представительстве, будет облагаться налогами, исчисление которых нужно будет осуществлять в соответствии с налоговым законодательством страны пребывания. Их зачет в РФ не предусмотрен. Но их можно попробовать учесть в расходах при исчислении налога на прибыль в РФ как обоснованный и документально подтвержденный расход.

Завершим рассмотрение налогообложения российских организаций, осуществляющих зарубежную деятельность, налогом на прибыль. При отсутствии соглашения об устранении двойного налогообложения прибыль заграничного представительства практически облагается налогом дважды: в иностранном государстве и на территории РФ. Таким образом, при отсутствии такого соглашения представительство уплачивает налог на прибыль на территории иностранного государства. Но важно отметить то, что согласно ст. 311 НК РФ уплаченный на территории иностранного государства налог, аналогичный налогу на прибыль, можно зачесть при уплате налога на прибыль в РФ вне зависимости от наличия международного соглашения об избежании двойного налогообложения.

Стоит отметить, что для исчисления налога на прибыль на территории РФ доходы, полученные российской организацией от источников за пределами РФ, согласно ст. 311 НК РФ включаются в налоговую базу по налогу на прибыль в полном объеме с учетом расходов, произведенных как в России, так и за ее пределами. Уплата налога на прибыль (авансовых платежей) согласно ст. 311 НК РФ, а также представление налоговых деклараций по налогу на прибыль при наличии представительств за границей осуществляются организацией в России по своему местонахождению.

На основании вышеизложенной информации видно, что если у организации есть заграничное представительство, то необходимо платить как российские, так и иностранные налоги. Положительным моментом является то, что в основном их можно зачесть при исчислении российских налогов.

Что касается уплаты НДС, то если представительство самостоятельно заключает договоры на территории иностранного государства, то на территории РФ НДС в таком случае не платится. А налог на имущество, уплаченный российской организацией за пределами территории РФ, засчитываются при уплате налога в РФ в отношении этого имущества.

Также важно отметить, что оплата труда граждан страны пребывания не облагается НДФЛ и страховыми взносами. При этом с оплаты труда российских граждан головной организацией страховые взносы в РФ будут уплачиваться, НДФЛ с момента переезда для работы в представительстве российские граждане будут уплачивать самостоятельно, пока являются налоговыми резидентами по законодательству РФ. А налогом на прибыль при отсутствии соглашения об устранении двойного налогообложения прибыль заграничного представительства будет облагаться дважды: в иностранном государстве и на территории РФ.

Можно сделать вывод о том, что к вопросам налогообложения заграничных представительств нужно подходить очень внимательно, правильно определяя состав и суммы налогов. Мы определили основные правила уплаты российских налогов в данном случае. Также стоит отметить, что особое внимание необходимо уделять тому, есть ли соглашение об устранении двойного налогообложения со страной, в которой организация планирует создать обособленное подразделение. Это влияет на особенности налогообложения российских организаций, осуществляющих деятельность за рубежом в случае открытия представительства.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации;

2. Налоговый кодекс Российской Федерации;

3. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: Федеральный закон № 167-ФЗ: принят Госдумой 30.11.2001 г.

4. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования : Федеральный закон № 212-ФЗ: принят Госдумой 17.07.2009

5. Налогообложение зарубежных представительств российских организаций / АКГ «Интерком-Аудит». URL: http://www.audit-it.ru/articles/account/ basis/a80/43923.html (дата обращения: 01.10.2014).

6. Налогообложение российской организации за пределами РФ. URL: http:// www. as-audit.ru/ consult/show/2939/ (дата обращения: 01.10.2014).

© Е.Н. Лиханин, Е.В. Абрамова, 2014

УДК 334

Н.С. Лобанова
Студент 4 курса
кафедры венчурного менеджмента
НИУ ВШЭ – Нижний Новгород
Г. Нижний Новгород,
Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В последнее время в России правительство заявляет о необходимости перевода экономики на инновационный путь развития. Отечественная экономика нацелена на масштабные инновационные преобразования. Инновационная деятельность является ключевым фактором, обеспечивающим устойчивый экономический рост и повышение конкурентоспособности российских предприятий на мировом рынке.

На данный момент существует множество факторов, которые препятствуют внедрению инноваций. В России отсутствует конкурентная среда, стимулирующая внедрение новейших технологий, наблюдаются сложности в привлечении финансирования, существуют проблемы недостаточной защищенности интеллектуальной собственности, проблемы коммерциализации, слабо развито взаимодействие между наукой, бизнесом и государством. Государство не сможет оперативно и эффективно решить данные проблемы в одиночку, необходимо развивать механизмы государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство включает различные формы взаимоотношений между государством и частным сектором. Под государством подразумеваются все уровни управления: муниципальный, региональный и федеральный. Цель сотрудничества между государством и бизнесом - реализация среднесрочных и долгосрочных проектов в инновационной сфере, решающих общественно значимые задачи в социально-экономической сфере, направленных на достижение целей инновационного развития.

Специфика инновационной деятельности накладывает отпечаток на формы взаимодействия между участниками в инновационной сфере. Особенностями инновационного процесса являются большие первоначальные затраты на инновационную деятельность и высокая степень неопределенности и риска. Постоянный диалог между всеми участниками инновационного процесса обеспечивает совершенствование механизмов взаимодействия государства и частного сектора по всему инновационному

циклу. В рамках данного взаимодействия каждая из сторон имеет свои определенные интересы и цели, наделена особыми функциями.

Задачами государственно-частного партнерства в сфере развития инноваций являются, во-первых, повышение инновационной активности предприятий, доведение до рынка результатов научных исследований и разработок, создание условий для трансфера технологий. Во-вторых, привлечение дополнительных частных инвестиций и снижение рисков инновационной деятельности. В-третьих, создание благоприятного климата для инновационного развития, формирование инновационной инфраструктуры, построение индустрии венчурного капитала, повышение эффективности бюджетного финансирования инновационных проектов.

В рамках данного взаимодействия государство выполняет определенные функции. Во-первых, государство осуществляет регулятивную функцию, государство это политическая сила, которая определяет отношение всего общества к проблемам развития техники и науки, формирует стратегию развития. Во-вторых, государство это законодательная сила, устанавливающая правовой фундамент для осуществления инновационной деятельности. В-третьих, государство выступает инициатором и создателем общих условий функционирования инновационной деятельности и благоприятной среды. В-четвертых, государство обеспечивает комплексное управление процессом инновационного развития страны и координирует деятельность всех участников системы.

В рамках государственно-частного партнерства бизнес берет на себя коммерческий риск работы на рынке инновационной продукции, основная роль бизнеса состоит в создании технологий. Бизнес вносит вклад в виде: профессионального опыта в реализации инноваций, эффективного управления инновационной деятельностью, оперативности и гибкости в процессе принятия решений, способности к новаторству.

Для государства преимуществами от участия во взаимодействии с другими субъектами инновационной деятельности являются: эффективное расходование государственных средств на реализацию инноваций в наиболее приоритетных направлениях развития науки и технологий, улучшение процедуры выбора приоритетных направлений, стимулирование новых путей реализации научных результатов.

Преимуществом для бизнеса является возможность для получения знаний и результатов научных исследований от научных организаций и университетов путем трансфера знаний, их дальнейшая коммерциализация бизнесом, а также доступ к результатам исследований государственного сектора. Также частный бизнес заинтересован в использовании государственного финансирования, гарантий и льгот, получения доступа к государственной инфраструктуре для решения своих задач.

Основными механизмами взаимодействия государства и бизнеса являются: механизмы по созданию финансовых инструментов - федеральные целевые программы и институты развития (РВК, Внешэкономбанк, Роснано); по созданию организационно-производственной инфраструктуры – особые экономические зоны, бизнес-инкубаторы, технологические платформы; механизмы по созданию информационно-консалтинговой инфраструктуры – специальные научные и консалтинговые учреждения, научные интернет-порталы и другие интернет-ресурсы.

Таким образом, под государственно-частным партнерством подразумеваются отношения между государством и частными структурами, в рамках которых ресурсы и возможности обоих сторон соединяются для решения проблем инновационного развития страны, данное взаимодействие дает преимущества, как бизнесу, так и государству. Государственно-частное партнерство способно предложить новые и интересные пути решения проблем в сфере инноваций.

Список использованной литературы:

1. Богачев Ю.С., Октябрьский А.М. Государственно-частное партнерство в инновационных системах//Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики, 2012 - №2
2. Горденко Г.В. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: перспективы развития в России – [электронный ресурс] - http://www.gosbook.ru/node/72995
3. Судариков А. Л. Государственно-частное партнерство при реализации государственной инновационной политики // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы / Под общ. ред. А. А. Зверева. М., 2009. С. 82–86.
4. Федоров Е. "Государственно-частное партнерство - важнейший и универсальный механизм развития экономики", журнал "Национальные проекты" – [электронный ресурс] - http:// www.eafedorov.ru/node608.html
5. Яшева Г.А. Формирование стратегии государственно-частного партнерства в инновационном развитии регионов – [Электронный ресурс]- http:// www.gosbook.ru/document/56322/56356/preview

© Н.С. Лобанова, 2014

УДК 339

А.Ф. Мансурова
студентка 5 курса Института экономики и управления, СКФУ
г. Ставрополь, РФ

АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

С переходом экономики к новым экономическим отношениям, основанным на разных формах частной собственности, изменился характер развития производственных отношений. Особым экономическим ресурсом стал человек, обладающий предпринимательской способностью, который возглавил бизнес в экономике, разновидностью которого являются мелкие и средние предприятия.

Принято считать, малый и средний бизнес (МСБ) являются источником развития экономической системы. В настоящее время более чем 90% малых предприятий не могут начать производство без заемных средств и кредитов. Однако на практике получение кредита оказывается довольно сложной процедурой.

Согласно данным, предоставленным Министерством экономического развития и торговли РФ, малый и средний бизнес ежегодно предъявляет спрос в среднем на 30 млрд. кредитов, но получает только 25-30% от этой суммы [1, с. 138]. В кредитном портфеле российских банков доля кредитов, выданных МСБ, занимает лишь 20%. При этом в отраслевом разрезе наибольший объем предоставленных кредитов приходится на предприятия оптовой и розничной торговли (25,2%) [3].

Как показало обследование, проводившееся Ассоциацией региональных банков России, только 33,9% субъектов МСБ, обратившихся в банк, получили кредит. 44% всех предоставленных кредитов составляют микрокредиты (на сумму от 3 до 60 тысяч рублей). Крупные кредиты, от 300 до 600 тысяч рублей составили всего 7,5%. Кредитование сектора МСБ в России обеспечивается в основном за счет краткосрочных кредитов. В 2013 году доля краткосрочных займов МСБ составила 63% [2, с. 9]. Из всего объема выданных

кредитов в 2013 г. 52,6% составляют кредиты 30 крупнейших банков РФ. При этом задолженность малых и средних предприятий банкам в России составляет 7% ВВП, а, например, аналогичный показатель в ЕС колеблется на уровне 50%.

Специалисты основной причиной существенного разрыва между спросом и предложением называют непрозрачность отчетности заемщиков, усилившуюся из-за увеличения налогового бремени. Следствием этого стал рост доли «серых» схем ухода от налогообложения, которые приводят к искажению информации о деятельности МСБ. Недостоверное состояние учета и отчетности сегмента МСБ затрудняет использование банком скоринговой модели и финансовых коэффициентов для оценки их кредитоспособности. Следовательно, банки вынуждены чаще отказывать в предоставлении кредита.

Среди других причин «недокредитования» МСБ выделяют отсутствие залогового обеспечения у МСБ; необходимость создания банками повышенных резервов по ссудам, выданным заемщикам МСБ, из-за высокого кредитного риска; неразвитость законодательства; отсутствие у МСБ понимания сути банковских продуктов и др. [2, с. 47].

Таким образом, можно отметить, что кредитные средства играют важную роль в развитии малого и среднего бизнеса, и поэтому сложность процесса получения кредита тормозит общее развитие российского бизнеса. Для предотвращения такой ситуации банкам необходимо разрабатывать новые программы кредитования, снижать уровень предъявляемых требований к заемщикам, ускорять процесс принятия решений о выдаче кредита и практиковать беззалоговое кредитование, а заемщикам в свою очередь предоставлять достоверную и прозрачную отчетность.

Список использованных источников:

1. Агаян, Ш. А. Проблемы кредитования малого предпринимательства в РФ / Ш. А. Агаян // Молодой ученый. - 2012. - №3. - С. 138-141.

2. Картуесов, А. и др. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу / А. Картуесов и др. // Кредитование малого и среднего бизнеса в России - Москва: Эксперт РА, 2012. - 63 с.

3. Общие объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации, 2013. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=30201&pid=sors&sid=ITM_27910, свободный. – Загл. с экрана.

© А. Ф. Мансурова, 2014

УДК 330

М.А.Мартынова
К.э.н., доцент кафедры ИТ
Грозненский Государтвенный Нефтяной Технический Университет
г. Грозный, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

Не существует ценной бумаги, имеющей одновременно высокую доходность, надежность и ликвидность. Как правило, ценная бумага может иметь не более двух

функций. Сущность портфельного инвестирования состоит в распределении инвестиций между разными группами активов. Портфель ценных бумаг – это совокупность отдельных видов ценных бумаг, которые подобраны определенным образом. В зависимости от задач и целей, стоящих при формировании портфеля, выбирается определенное соотношение между разными видами активов, которые и составляют портфель. Главная задача формирования портфеля – создать портфель активов, который будет содержать в себе приемлемую доходность и разумный риск. Цели создания портфеля могут быть разные: получение дохода, обеспечение прироста капитала за счет повышения курса ценных бумаг, сохранение капитала. Как правило, портфель содержит несколько инвестиционных инструментов и составляется с целью диверсификации, это означает использование разных по свойствам инвестиционных инструментов для уменьшения риска потерь.

Портфельные инвестиции связаны с созданием портфеля, представляющие собой покупку ценных бумаг и прочих активов. При помощи портфельного инвестирования можно планировать, оценивать, контролировать последствия инвестиционной деятельности в разных секторах фондового рынка.

Главная задача портфельного инвестирования состоит в том, чтобы улучшить условия инвестирования, при этом придать активам инвестиционные характеристики, которые невозможны при помощи одной ценной бумаги, а достижимы только при их комбинации. Отсюда можно сделать вывод о том, что инвестиционный портфель – определенный инструмент, при помощи которого инвестору обеспечивается минимальный риск и необходимая устойчивость дохода. [1,25]

При грамотном создании портфеля можно свести диверсифицированный риск к нулю.

Идея концепции диверсификации состоит в том, чтобы распределить риск среди множества активов или инвестиций. Хотя направление в целом правильное, это достаточно простое толкование диверсификации. Следуя данному положению, можно прийти к выводу, что вложение 1 000 у.е. равными долями в десять различных ценных бумаг обеспечит большую диверсификацию, нежели инвестирование аналогичной суммы в пять ценных бумаг. Однако ловушка заключается в том, что данная диверсификация пренебрегает взаимосвязь между доходностями ценных бумаг. Упомянутые выше десять активов могут быть акциями предприятий, работающих в одной отрасли, поэтому их доходности будут сильно связаны между собой. Одновременно с этим, пять акций в другом портфеле могут быть выпущены предприятиями разных отраслей, и взаимосвязь их доходностей окажется небольшой, благодаря чему и обеспечится низкая изменчивость доходности портфеля в целом.[2,85]

Классическим вариантом диверсификации портфеля акций в рамках национального рынка является отраслевая диверсификация, т. Е. распределение вложений между акциями компаний, работающих в разных, желательно минимально взаимосвязанных друг с другом, секторах экономики.

На данный момент не существует ценных бумаг, которые сочетают в себе такие функции как высокая доходность, надежность, ликвидность. Как правило, если инвестиции надежны, то, соответственно, они имеют довольно низкую доходность. Данная тенденция происходит потому, что инвесторы, которые отдают предпочтение надежности, сократят доходность благодаря предложению более высокой цены.

Основополагающим вопросом при создании инвестиционного портфеля является нахождение оптимальной пропорции между различными ценными бумагами. Достаточно подробно изложены в трудах Г.Марковица основные принципы формирования инвестиционного портфеля. Существует несколько принципов по формированию портфеля:[3,45]

I - Принцип консервативности.

Данный принцип предполагает, что вероятные потери от рискованных активов должны покрываться с высокой вероятностью доходами от надежных ценных бумаг, поэтому соотношение между рискованными и высоконадежными активами должно соответствовать вышеизложенному требованию. Соответственно, инвестиционный риск заключается в получении низкого уровня доходности, а отнюдь не в потере части инвестированных денежных средств. Бесспорно, невозможно полагаться на высокие суммы дохода, если не прибегать к риску. Однако, как показывает практика, основная часть инвесторов довольны доходами, колебания которых находятся в пределах одной – двух депозитных ставок надежных банков, и, более того, не испытывают желания его увеличения при помощи большей степени риска.

II - Принцип диверсификации

Главным принципом портфельного инвестирования является диверсификация активов. Суть данного принципа достаточно хорошо отражается в поговорке, которая говорит о том, что «все яйца нельзя класть в одну корзину». Основная идея данной поговорки применительно к портфельной теории состоит в следующем: не стоит инвестировать все денежные средства в один вид ценных бумаг даже в том случае, если вложение покажется чересчур выгодным. Для того чтобы избежать значительных потерь, необходимо принимать во внимание вышеизложенное положение. Снижение риска при диверсификации происходит за счет того, что невысокая доходность по одним ценным бумагам компенсируется за счет высокой доходности по другим активам. В тоже время, уменьшение риска до самого низкого значения возможно благодаря введению в портфель ценных бумаг различных отраслей, которые между собой не имеют никакой связи. Оптимальная величина активов в инвестиционном портфеле составляет от 8 до 20 различных ценных бумаг. После того, как портфель будет сформирован, необходимо провести два вида диверсификации: отраслевую и региональную.

Сущность отраслевой диверсификации заключается в следующем: необходимо избежать включения в портфель ценных бумаг предприятий одной отрасли. Безусловно, экономический спад может отразиться на отрасли в целом. К примеру, на мировом рынке падение цен на нефть может спровоцировать резкое понижение цен на акции всех предприятий, перерабатывающих нефть. Следовательно, разделение инвестиций между разными компаниями одной отрасли, не сыграет в данном случае никакого значения.[1,27]

Принцип региональной диверсификации имеет аналогичное объяснение: непредвиденное падение цен на акции может случиться из-за разного рода причин: нестабильная экономическая и политическая ситуации, забастовки, стихийные бедствия и т.п.

III - Принцип достаточной ликвидности

Данный принцип свидетельствует о необходимости установления определенного уровня доли активов в портфеле, которые могут быть легко реализованы. При этом, данного уровня должно быть достаточно для того, чтобы совершить внезапные высокодоходные сделки и удовлетворить денежными средствами потребности инвестора. Как показывает практика, иногда наиболее выгодно хранить определенную часть денежных средств в ликвидных активах, но, безусловно, необходимо достаточно оперативно реагировать на трансформацию конъюнктуры рынка и прибыльные предложения.

На мой взгляд при рассмотрении вопроса о создании инвестиционного портфеля, инвестор должен обозначить факторы, которые в дальнейшем необходимо принимать во внимание:

- ✓ Выбрать оптимальный тип портфеля;
- ✓ Найти наилучшее соотношение доходности и риска;
- ✓ Установить начальный состав портфеля;
- ✓ Определить вариант управления инвестиционным портфелем в будущем.

Список используемой литературы:

1. Мартынова М.А., Инвестиционные решения в пространстве риск-устойчивых стратегий: Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.13 Математические и инструментальные методы в экономике.- Воронеж, 2009.
2. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Управление инвестиционным портфелем ценных бумаг. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007г. – 512 с.
3. Markowitz H., Portfolio Selection. The Journal of Finance, 1952, pp. 77-91.

© М.А. Мартынова, 2014

УДК 332

М.С Марьина
Научный руководитель: Г.В.Шадрина
Московского государственый университет
экономики, статистики и информатики
Доцент кафедры БУАиА
Г. Москва, Российская Федерация

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК КАК ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Дальний Восток- это восточная часть территории России, которая омывается двумя океанами: Тихим и Северо-Ледовитым, граничит со странами Азиатско-Тихоокеанского континента: США, Японией, Китаем и КНДР. В общероссийском производстве на регион приходится: около одной трети угольных и гидротехнических запасов страны, 98 % алмазов, 50 % золота, одной трети лесной промышленности, 80% соевых бобов. А также регион богат сырьевыми ресурсами олова, борного сырья, серебра, платины целлюлозы, вольфрама, свинца, известняка, кварцевые песков, рыбы и морепродуктов.

Таким образом, Дальний Восток в виду богатейшего природно-ресурсного потенциала и выгодного географического положения имеет огромное значение для развития экономики России в целом. Но, ни для кого не секрет, что во времена СССР в первую очередь получали финансирование и развитие центральная часть России и республики, что увеличило отставание и без того слаборазвитой восточная части страны. И, к сожалению, Дальний Восток до сих пор является слабо освоенной территорией, отстающей в экономическо-социальном развитии, а также с нарастающим миграционным оттоком населения.

Однако за последние годы отношение российской экономики к Дальнему Востоку изменилось. На сегодняшний день главной задачей экономического и технологического развития региона является увеличение в два раза региональный валовой продукт за ближайшее десятилетие. По словам М.Л. Шерейкина - экзземестителя министра по развитию Дальнего Востока, решить эту задачу можно путем привлечения порядка 3,2 трлн. Рублей частных инвестиций дополнительно к тем средствам, которые ежегодно

поступают в регион. В прошлом году в основной капитал было вложено только 814 млрд рублей.

Более 90 % инвестиций на Дальнем Востоке производятся российскими инвесторами. Поэтому привлечение прямых иностранных инвестиций в большем объеме смогли бы позволить региону достичь целевых показателей валового регионального продукта. Исправить данную ситуацию можно только с принятием законопроекта, в котором будут действовать привлекательные налоговые и административные условия.

9 октября 2014 года законопроект об основных принципах создания территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) был одобрен, согласно распоряжению от 14 октября 2014 года №2037- р. Данный законопроект направлен на привлечение инвестиций на территорию Дальнего Востока – все меры поддержки нацелены на создание новых производств. Изменения затронули и действующие компании – они не смогут стать резидентами ТОСЭР, если не привлекут дополнительные инвестиции для расширения или создания дополнительного производства[1].

Примечательно, что проект не может быть связан с добычей/переработкой / оказанием услуг по транспортировке нефти и природного газа, производством подакцизных товаров , и осуществления деятельности, по которой итак применяется нулевая ставка по налогу на прибыль и др.

Действие законопроекта реализуется для таких субъектов России как: Республика Бурятия, Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ, Магаданская область, Приморский край, Забайкальский край, Камчатский край, Амурская область, Республика Тыва.

Законопроект обеспечит создание более выгодных условия для ведения производственной, предпринимательской и инвестиционной деятельности по сравнению с аналогичными территориями других государств, что должно способствовать росту инвестиционной привлекательности региона.

Участники проекта ТОСЭР полностью освобождаются от налога на добавленную стоимость, а также им не придется платить налог на ввозимые для производственных нужд товары – сырье, материалы, работы, услуги. Налог на прибыль, зачисляемый в федеральный бюджет, составит 0%, но законами субъектом РФ может быть предусмотрена пониженная ставка налога на прибыль (не более 5 %), перечисляемая в региональный бюджет. Участников проекта также освободят от налога на имущество организаций. Общая сумма страховых взносов составит 7,6%, в том числе 3% в Пенсионный фонд Российской Федерации, 1,5% в Фонд социального страхования Российской Федерации, 1,5% в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и 1,6% в Территориальный фонд обязательного медицинского страхования. Общая налоговая нагрузка на резидентов ТОСЭР составит 12,2%[2].

Только за первую половину 2014 года Минвостокразвития России провело 24 встречи-презентации. Главная цель встреч - обсуждение новых условий ведения бизнеса в ТОР России с глав амии крупнейших компаний и послами государств Китая, Южной Кореи, Японии, Вьетнама, Индонезии, Таиланда, Сингапура, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Германии, Австрии, Испании[2].По словам руководства Минвостокразвития, руководители крупнейших японских компаний Sumitomo Corporation, Kawasaki Corporation, Sojitz Corporation, JBIC, Marubeni, Hitachi, Mitsubishi Corporation, Mitsui лично высказывали интерес к проектам в ТОСЭР на Дальнем Востоке. Уже достигнуты договоренности и проработаны схемы предоставления связанных кредитов резидентам будущих ТОСЭР с японским банком международного сотрудничества «JBIC», корейским «Korea Eximbank», государственным банком развития Китая «CBD»[3].

23 октября 2014 года Д.А. Медведев подписал постановление, в котором утверждается методика отбора инвестиционных проектов Дальневосточного региона. Таким образом, критерием отбора инвестиционных проектов стали: отношение частных инвестиций к государственным; отношение суммы налоговых поступлений и взносов в государственные внебюджетные фонды, которые поступят в результате реализации инвестиционного проекта в течение 2014 - 2015 годов, к величине государственных инвестиций; добавленная стоимость, которая будет создана за второй год после выхода проекта на проектную мощность[4].

Конечно, инвестиционный потенциал Дальнего Востока реализуется далеко не в полном объеме. Но хочется верить, что с принятием законопроекта о территории опережающего социально-экономического развития ситуация изменится. И лет через 10-20 Дальний Восток будет одной из самых развитых территорий России и на его примере будут разрабатываться законопроекты ТОР для других субъектов РФ.

Список использованной литературы:

1. http://government.ru Официальный сайт Правительства России;
2. http://minvostokrazvitia.ru Официальный сайт Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока;
3. http://www.investinregions.ru Официальный сайт Инвестиционного портала регионов России;
4. http://kremlin.ru Официальный сайт Президента России.

© М.С.Марьина, 2014

УДК 657

Р.И.Микейлова
Студентка – бакалавр
О.В.Дробышева
К.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита
Северо- Кавказский федеральный университет
Г.Пятигорск, Российская Федерация

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НДС С АВАНСА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ ДОГОВОРА

При получении продавцом товаров (работ, услуг) аванса - он должен исчислить и уплатить в бюджет НДС. Но ситуация может сложиться таким образом, что стороны откажутся от выполнения договора, в счет которого получена предоплата. Если отгрузка под этот аванс так и не состоялась, то ранее исчисленный НДС компания может принять к вычету. Вычет НДС с авансов возможен только в двух случаях:

- при реализации товаров, оплата которых была произведена до их отгрузки;
- при изменении условий, либо расторжении договора и возврате соответствующих сумм авансовых платежей.

В случае списания задолженности перед покупателем по ранее полученному авансу в связи с истечением срока давности ни одно из этих условий не выполняется. Сумму НДС к вычету на момент расторжения первого по времени договора организация-поставщик не вправе независимо от того, что налог был уплачен в бюджет. Если продавец все же

воспользовался вычетом в день зачета оплаты по расторгнутому договору в счет предоплаты по новому договору, то у него возникает обязанность исчислить и уплатить в бюджет НДС с аванса, полученного по новому договору, а также выписать счет-фактуру на данный аванс. В результате есть вычет, но в том же объеме есть и начисленный НДС с аванса по новому договору. Если компания пойдет вразрез с мнением Минфина России и заявит вычет по НДС в момент зачета аванса, и, как следствие, начислит НДС с аванса по новому договору, бюджет не пострадает. Следовательно, каких-то неблагоприятных последствий не последует. Если же компания заявит вычет, но не начислит НДС с авансов, то спора с проверяющими не избежать. Скорее всего, они будут вменять в вину неправомерность вычета, хотя могут и обвинить в неуплате НДС с полученного аванса [1].В случае расторжения договора и прекращения обязательства продавца по возврату предоплаты путем проведения зачета встречного однородного требования исчисленные и уплаченные продавцом при получении предоплаты суммы НДС принимаются им к вычету. Аналогичные разъяснения даны ведомством и в отношении авансов, полученных взаимно. При осуществлении взаимозачета между покупателем и поставщиком в отношении предварительной оплаты, полученной взаимно, суммы аванса следует считать возвращенными. А значит, НДС с авансов подлежат вычетам при взаимозачете.

Если при изменении или расторжении договора продавцом покупателю фактически перечисляются денежные средства или передается иное имущество, а также между продавцом и покупателем заключается соглашение о проведении зачета встречных однородных требований, то суммы НДС, исчисленные и уплаченные в бюджет продавцом при получении авансовых платежей, принимаются к вычету. В случае отсутствия перечисления денежных средств, передачи имущества или проведения взаимозачета у продавца не имеется оснований для применения вычетов налога.

Что касается применения НДС, когда авансовые платежи, полученные по одному договору, зачитываются в счет авансовых платежей по другому договору, то в данном случае также не имеется оснований для вычетов налога, ранее исчисленного при получении авансовых платежей в рамках первоначального договора, поскольку у продавца не прекращено обязательство, связанное с возвратом этих авансовых платежей [2].Факт возврата авансовых платежей должен быть отражен в бухгалтерском учете и подтвержден документально, то есть платежными поручениями. При этом указанные вычеты производятся не позднее одного года с момента проведения корректировок в учете. Налоговики разъяснили порядок применения вычетов по НДС в случае, если получение и возврат авансовых платежей осуществляются в одном налоговом периоде при расторжении договора. Организация должна отразить в декларации по НДС сумму налога с полученной предоплаты и в этом же налоговом периоде при наличии документов, свидетельствующих о возврате сумм этой предоплаты, и при условии изменения либо расторжения договора вправе заявить к вычету соответствующую сумму налога [1].Продавец может возвратить аванс покупателю не деньгами, а имуществом .В таком случае существует решение суда, в котором арбитры указывают на правомерность принятия НДС к вычету. Суммы неиспользованных авансов возвращаются заказчикам путем передачи собственного имущества - векселей третьих лиц. Данное имущество, переданное в счет возврата неиспользованного аванса, оплачивается организацией [2].Однако, все же существует риск того, что налоговики поставят вычет под сомнение, поскольку формально возврата предварительной оплаты покупателю на основании платежных поручений не происходит. На практике может возникнуть ситуация, когда продавец возвращает покупателю неиспользованный аванс в счет предстоящей поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг. При этом возврат аванса не связан с расторжением договора. Таким

образом, если покупатель перечислил аванс, а потом стороны расторгли договор, то поставщик возвращает деньги. После возврата продавец вправе принять НДС с аванса к вычету. Если же стороны решили направить предоплату в счет будущих обязательств, то принять к вычету НДС можно будет только после отгрузки.

Список использованной литературы:

1.Правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс] Режим доступа URL: http://www.consultant.ru

2.НДС с аванса при расторжении договора [Электронный ресурс] Режим доступа URL: http://www.klerk.ru/

© Р.И.Микейлова, О.В.Дробышева, 2014

УДК 339.13

Д.И. Мирошниченко
аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Владимирский институт бизнеса
г. Владимир, Российская Федерация

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ГРАФИЧЕСКИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Существует множество разнообразных методик изучения и оценки конкурентоспособности компании, которые описывают большое количество факторов и показателей конкурентоспособности. Методики варьируются от достаточно простых, которые обычно используются в условиях неудовлетворительного финансирования и ограниченности информационных ресурсов, до комплексных, требующих от компании значительных вложений и высокого мастерства менеджеров, занимающихся анализом конкурентоспособности.

Рассмотрим следующие два вида методических походов к анализу и оценке конкурентоспособности компании, представляющих наибольшую практическую ценность в российской экономике:

1) экономико-математические методы:
a) параметрический метод;
b) анализ на основе нормы прибавочной стоимости.
2) графические методы:
a) методика исследования теории жизненного цикла;
b) разработка многоугольника конкурентоспособности;
c) создание карт стратегических групп.

Пожалуй, самым часто применяемым экономико-математическим методом в нашей стране может считаться параметрический метод, который используется для анализа конкурентоспособности разнообразных объектов: продукции, определенного отдела компании или предприятия в целом. Метод выделяет главные параметры изучаемого объекта и позволяет рассчитать их конкретный вес, а также интегральный показатель, который характеризует уровень конкурентоспособности по сравнению с основным конкурентом [1, с. 21]. Неоспоримым преимуществом данного подхода является тот факт, что он учитывает одну из важнейших составляющих конкурентоспособности компании –

его продукцию. К главным недостаткам метода можно отнести ограниченность анализа преимуществ и изъянов в функционировании предприятия, так как конкурентоспособность фирмы принимает вид конкурентоспособности товара и затрагивает другие параметры его деятельности только поверхностно. Кроме того, параметрический метод описывает текущую позицию предприятия на рынке по сравнению с его конкурентами, не давая при этом ответа на вопрос, что может произойти в будущем [2, с. 133-141].

Анализ конкурентоспособности на основе нормы прибавочной стоимости требует определения показателей функционирования компании отдельно по техническому, социальному, юридическому, экономическому и экологическому аспектам с последующим расчетом коэффициентов по каждому блоку и параметра общей потребительской стоимости. Данная методика предоставляет возможность получить качественный результат, который адекватно оценивает конкурентоспособность на конкретном рынке в конкретное время, и обнаружить кризисные моменты и факторы в работе фирмы. Имеет тот же недостаток, что и параметрический метод [3, с. 44-57].

Графические подходы к анализу и оценке конкурентоспособности характеризуются большей наглядностью в представлении информации. Самой часто используемой методикой данной группы можно считать исследование теории жизненного цикла продукции, которое в начале 1970-х годов заменило метод экстраполяции, переставший удовлетворять требования бурно развивающей экономики. Методика исследования жизненного цикла – это схема ответа рынка на манипуляции, совершаемые компанией во времени. Она имеет множество зависимых переменных: сбытовая политика, покрытие издержек, получение прибыли и другие показатели конкурентоспособности фирмы. Единственной независимой переменной считается время. Согласно данному методическому подходу, маркетинговые инструменты и мероприятия являются основными параметрами при повышении конкурентоспособности компании. Ученые рекомендуют проводить исследования используя анализ кривой жизненного цикла продукта, спроса, технологии, компании или даже отрасли. Все эти субъекты в той или иной мере показывают степень конкурентоспособности компании на конкретной стадии жизненного цикла. Общим показателем при изучении всех субъектов будет тип кривой жизненного цикла, а также основные фазы данного цикла [4, с. 120].

Различные ученые выделяют от четырех до шести фаз жизненного цикла стратегий конкуренции. По мере перехода от фазы к фазе эффективность традиционных стратегий уменьшается, что в свою очередь приводит к изменению показателей и параметров, определяющих конкурентоспособность компании. Кроме того, снижается длительность каждой фазы жизненного цикла, и компании для успешного продолжения функционирования необходимо выбрать другую конкурентную стратегию. Причинами изменения стратегии могут быть:

- внедрение передовых инноваций в управленческий аппарат;
- преобразование рыночной конъюнктуры;
- изменение стратегии конкурентов;
- изменение запросов покупателей;
- улучшение эффективности функционирования предприятия в технической, финансовой, маркетинговой, сбытовой или других сферах;
- уменьшение времени на разработку нового продукта;
- набор или подготовка более квалифицированных работников, улучшение системы мотивации труда на предприятии.

Стратегическая ценность методики жизненного цикла заключается в том, что руководящее звено компании обязано предвидеть смену фаз и, таким образом,

видоизменить свою стратегию. Принятые вовремя действия по изменению ситуации будут содействовать повышению конкурентоспособности компании даже в условиях неопределенности. Главным недостатком данной методики, как считают М. Мак-Дональд и Л. Брауна, является то, что жизненный цикл не принимает во внимание влияние внешних факторов (изменения в технологиях, позициях конкурентов и экономических условиях). Уменьшение времени на создание и выпуск на рынок инноваций и научно-технический прогресс сокращают кривую ЖЦ, значит, компании необходимо уметь практически моментально преобразовывать свою деятельность в соответствии с данными изменениями [5, с. 181-185].

Следующим графическим методом анализа конкурентной позиции предприятия является разработка многоугольника конкурентоспособности [6, с. 245-271]. Данный метод, разработанный американскими экономистами, опирается на определение критериев конкурентоспособности товара или компании в целом, организацию выявленных критериев в иерархическом порядке и построение многоугольников конкурентоспособности. Однако стоит отметить, что данная методика не содержит простых и однозначных показателей, которые помогли бы проанализировать и оценить конкурентоспособность компании. Поэтому, здесь используются обобщенные критерии. Например, для оценки сравнительной конкурентоспособности двух предприятий можно применить восемь векторов компетенции: концепция, качество продукции, цена продукции, финансовые активы предприятия, сбыт, предпродажный и послепродажный сервис, маркетинговая стратегия. Каждый вектор изображается на отдельной шкале, которая имеет свой собственный масштаб (в основном в виде балльных оценок). Главным недостатком методики жизненного цикла считается отсутствие в многоугольниках конкурентоспособности прогнозов касательно того, в какой мере и по какому параметру сравниваемые компании-конкуренты стараются улучшить эффективность своей работы. Стратегическая ценность многоугольников конкурентоспособности заключается в возможности сравнить деятельность собственной компании с основными конкурентами и установить свои сильные и слабые стороны для дальнейшего повышения эффективности работы конкретных подразделений фирмы [7, с. 541-547].

Одним из самых современных и эффективных методов анализа конкурентоспособности предприятия является метод составления карты стратегических групп. Данный аналитический инструмент используется в отрасли, где функционируют несколько совокупностей конкурентов, где каждая имеет отличную от других позицию на рынке и характеризуется собственным уникальным подходом к потребителям. Стратегическая группа включает в себя конкурирующие друг с другом предприятия со схожим подходом к конкуренции и сравнимым положением на рынке. Такие предприятия имеют сопоставимые каналы сбыта продукции, цены на товары, ассортимент, услуги, оказываемые потребителям, степень вертикальной интеграции, количество товаров в расчете на родственные виды и потребности целевой аудитории, схожие варианты проведения рекламных кампаний и разработки технологических решений. Отрасль может включать и одну стратегическую группу, при условии, что все компании работают на рынке по сопоставимым стратегиям, или содержать число стратегических групп равное числу соперничающих предприятий, каждое из которых обладает собственным подходом к конкуренции и отличной от других фирм конкурентной позицией [8, с. 238-245].

Карта стратегической группы разрабатывается с помощью обозначения рыночного положения группы отраслевых конкурентов в двумерной системе координат, где осями могут быть такие критерии как:

- стоимость и качество продукции (высокое, среднее, низкое);

- территориальный охват рынка компании (локальный, региональный, национальный, глобальный),
- величина вертикальной интеграции (отсутствует, фрагментарная, общая),
- ассортимент продукции (широкий, узкий),
- количество использованных каналов дистрибуции (один, несколько, все),
- объем оказываемых услуг (ограниченный, стандартный, расширенный).

Карты стратегических групп помогают наглядно показать состояние отрасли в целом и каждой компании-конкурента отдельно. Основная ценность данной методики заключается в том, что каждое предприятие сможет определить недостатки собственной деятельности по сравнению с конкурентами и разработать стратегические меры по повышению своей конкурентоспособности. Группировка конкурентов дает возможность классифицировать обнаруженные конкурентные преимущества и изучить, как они влияют на изменение рыночной позиции компании. За каждой из анализируемых групп конкурентов фиксируются причины и условия появления конкурентных превосходств в разрезе ассортиментного предложения, ценовой и распределительной политики, использования методов стимулирования продаж, а также экономические итоги деятельности конкурентов. Такая карта может считаться своеобразным «фильтром», который уберет все преимущества, не влияющие на повышение экономических показателей, отметит ключевые причины успеха компании, что в результате поможет сформировать реальную картину имеющейся расстановки сил. Данная методика дает возможность обоснованно рассматривать различные варианты по созданию стратегий конкуренции, учитывая конкурентную позицию компании, особенности внешней среды и опасности разрушения сложившейся рыночной ситуации.

Анализ имеющихся методик оценки конкурентоспособности компании показал, что ни один из созданных методов не удовлетворяет полностью текущих условиям ведения бизнеса, и особенно своеобразной российской среде, так как не учитывает отношения фирмы с внешней средой. Слияние показателей, описывающих отношения компании с рыночным окружением, в единую систему анализа и оценки конкурентоспособности позволит:

1) в полной мере исследовать факторы, которые влияют на конкурентоспособность предприятия;

2) получить корректную информацию об уровне конкурентоспособности, внедряя в расчеты показателей конкурентоспособности параметры, описывающие отношения с внешней средой;

3) предоставить более точные прогнозы динамики показателей конкурентоспособности как в самой компании, так и во внешней среде.

Список использованной литературы:

1. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленного предприятия. – М.: Дело, 2009. – 207 с.

2. Пирадова Н., Табачный Е. Оценка конкурентоспособности продукции // Маркетинг, 1993. – № 1. – 133-141 с.

3. Мильгром Д.А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий // Маркетинг в России и за рубежом, 1999. – №2. – 44-57 с.

4. Бурганова Р.А. Анализ и выбор конкурентных позиций предприятия: Учебное пособие. – Казань, 1998. – 168 с.

5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: Издательство «Питер», 2001. – 272 с.

6. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. - М.: Финпресс, 2005. – 464 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
8. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие. – СПб., 2001. – 284 с.
© Д.И. Мирошниченко, 2014

УДК 332.1

С.А. Морозова,
к.э.н., доцент кафедры экономики,
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева
Н.Д. Осипенко, Д.А, Белоусова
студенты,
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕВРОПЫ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ООН

Цели развития первого десятилетия XXI века, установленные в начале рассматриваемого периода главами государств, оказали большое влияние на жизнь миллиардов людей. В частности в каждом регионе значительно уменьшился уровень нищеты, существенного прогресса достигли усилия по обеспечению населения чистой водой, достойным жильем и спасительным лечением ВИЧ, а также за 11 лет, с 2000 до 2011 годы, было достигнуто единство начального образования для девочек и мальчиков – сейчас более 40 миллионов детей посещают школу. Однако прогресс был неравномерным: более миллиарда людей все еще живут в условиях крайней нищеты, все еще существуют проблемы в искоренении голода, улучшении здоровья, расширения гендерного равенства, доступа к чистой воде и нормальным санитарным условиям. К 2014 году в мире начали формироваться конкретные рамки устойчивого развития, которые ускорят решение этих проблем.

Для обеспечения эффективного управления и устойчивого развития необходимо тесное сотрудничество между государственными организациями на всех уровнях власти. Государственный сектор должен эффективно предоставлять гражданам основные услуги, отвечающие их потребностям, обеспечивать возможности для экономического роста, а также облегчить вовлечение граждан в участие в общественной политике, тем самым содействуя расширению возможностей и благополучию всех людей. Электронное правительство и инновационные технологии могут обеспечить эффективное участие государственного управления в формировании устойчивого развития.

Европа по-прежнему остается мировым лидером в рейтинге развития электронного правительства. Однако, если в рейтинге двухлетней давности семь из десяти наиболее развитых в этой области стран были европейскими, то в рейтинге этого года в первой десятке остались лишь четыре страны. Тем не менее, 11 из первой двадцатки и 26 из первых 40 стран являются странами Европы [1]. В таблице 1 приведена двадцатка стран Европы, активно развивающих электронное правительство.

Таблица 1. Топ 20 стран Европы

Страна	*Уровень доходов*	*EGDI*	*2014 Ранг*	*2012 Ранг*	*Изменение ранга*
Очень высокийEGDI					
Франция	Высокий	0.8938	4	6	2
Нидерланды	Высокий	0.8897	5	2	3
Великобритания	Высокий	0.8695	8	3	5
Финляндия	Высокий	0.8449	10	9	1
Испания	Высокий	0.8410	12	23	11
Норвегия	Высокий	0.8357	13	8	5
Швеция	Высокий	0.8225	14	7	7
Эстония	Высокий	0.8180	15	20	5
Дания	Высокий	0.8162	16	4	12
Исландия	Высокий	0.7970	19	22	3
Австрия	Высокий	0.7912	20	21	1
Германия	Высокий	0.7864	21	17	4
Ирландия	Высокий	0.7810	22	34	12
Италия	Высокий	0.7593	23	32	9
Люксембург	Высокий	0.7591	24	19	5
Бельгия	Высокий	0.7564	25	24	1
Высокий EGDI					
Россия	Высокий	0.7296	27	27	-
Литва	Высокий	0.7271	29	29	-
Швейцария	Высокий	0.7267	30	15	15
Латвия	Высокий	0.7178	31	42	11

Набирающий темпы финансовый кризис, медленное развитие, безработица и старение населения подтолкнуло Европу к активному поиску инновационных решений, для того чтобы оставаться конкурентоспособными, восстановить рост экономики и иметь возможность продолжать предоставлять гражданам широкий спектр государственных услуг в электронном виде.

Несмотря на трудные времена, большинство правительств стран Европы заявили, что кризис никак не повлиял на развитие их электронного правительства, а некоторые, например Эстония, Германия, Нидерланды, Словакия, Словения и Швейцария, даже смогли увеличить инвестиции в электронное правительство. Это можно считать признаком того, что они поддерживают идею электронного правительства, как одного из ключевых инструментов достижения более крупных целей государственного управления.

Электронное правительство и онлайн оказание государственных услуг все чаще рассматриваются как средство уменьшения расходов, обеспечивающее при этом более эффективные услуги гражданам и бизнесу, а также являющееся частью усилий правительства по сохранению окружающей среды.

На региональном уровне, Европа концентрирует свои усилия по борьбе с финансовым кризисом посредством развития электронного правительства, через программу Digital Agenda for Europe Европейского комитета (DAE) и через План действий электронного правительства 2015. Успех DAE и Плана действий 2015 можно объяснить долгосрочным подходом к развитию электронного правительства, внедрения его в более широкий круг

социально-экономического развития [2]. Также важным является добровольное обязательство стран ЕС работать совместно в достижении общей цели в рамках справедливой конкуренции.

Согласованные и целостные усилия Европы помогли закрепить позиции Европы в качестве мирового лидера в области электронного правительства.

Испания добилась значительных преимуществ, улучшив свои позиции с 23 до 12 места в мировом рейтинге и с 15 до 5 места в рейтинге Европы. Это улучшение является результатом долгосрочного планирования развития электронного правительства. Другие страны также добились хороших результатов [3].

Ирландия в 2011 году запустила план реформы государственной службы. План подчеркивает большую роль ИКТ как ключевого фактора обеспечения эффективности государственных услуг. Политика развития электронного правительства 2012-2015 годов ставит пользователя в центр и вводит новый подход к взаимодействию граждан и предприятий с государством, снижая затраты на осуществление государственных услуг [4].

Характерной чертой европейских стратегий развития электронного правительства является предоставление различных порталов с правительственной информацией и интернет - услугами для граждан. Все чаще страны предоставляют информацию и услуги для предприятий. Это помогает обеспечить связные и удобные для пользователей порталы с большим количеством информации и услуг.

Государственное управление, будучи краеугольным камнем работы любого государства, очень важно для улучшения жизни населения. Как показано в данной статье, среди экономических, социальных и экологических проблем в жизни государства важную роль играет качественное оказание государственных услуг.

Список литературы:

1. UN E-Government Survey 2014 – [Электронныйресурс] - http://unpan 3.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014.

2. “Tablet Demand and Disruption”. Morgan Stanley Research, February, 2011г.

3. Open Government: Collaboration, Transparency, and Participation in Practice, Daniel Lathrop, Laurel Ruma, "O'Reilly Media, Inc.", 2010 г.

4. Montagnier, P. and A. Wirthmann, “Digital Divide:From Computer Access to Online Activities—A Micro Data Analysis”, OECD Digital Economy Papers, 2011г. http:// dx.doi.org/10.1787/5kg0lk60rr30-en

© С.А. Морозова, Н.Д.Осипенко, Д.А. Белоусова, 2014

УДК 332.1

Е.В. Паршуто
аспирант кафедры экономики и управления городским хозяйством
Томский государственный архитектурно-строительный университет
г. Томск, Российская Федерация

АГЛОМЕРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ

Форсированный рост городов, повсеместная индустриализация, широкомасштабное железнодорожное строительство можно с уверенностью назвать основными предпосылками формирования городских агломераций в России, появившимися в XIX в.

Необходимо заметить, что веком ранее, в результате проведения «екатерининской» административно территориальной реформы (75-85-е гг. XVIII в.), на территории страны сформировалась сеть губернских и уездных городов. Города, выполняющие административные функции территориально находились на большом расстоянии друг от друга и имели значительную подведомственную территорию.

К началу XX в. в стране насчитывалось четыре города – Москва, Санкт-Петербург, Рига, Одесса, население каждого из которых превышало 250 тыс. чел. В окрестностях располагались фабричные посёлки (в основе которых лежали различного рода предприятия) с замкнутым производственным циклом без каких либо связей с ближайшим крупным городом. Эти поселения были не что иное, как зарождающие поселения-спутники ядер городских агломераций.

Как отмечают исследователи, большинство российских городских агломераций начали формироваться XX в.[4] Наиболее специфическим исключением является Петербургская агломерация, которая начала складываться еще в середине XIX в. Стремительно росла численность Санкт-Петербурга. Если на конец 50-х гг. XIX в. численность населения составляла 0,520 млн. жителей, то к концу 20-х гг. XX в. она возросла до 2,4 млн. жителей. Поселения-спутники Санкт-Петербурга возникали практически одновременно со строительством ядра городской агломерации. По мнению В.П. Семенова-Тян-Шанского, предпосылки возникновения городских агломераций в начале XX в. намечались как на Урале, так и в Донбассе. Но, тем не менее, было рано называть их городскими агломерациями, потому что далеко не все поселения, сформированные на базе предприятий, являлись полноценными городами.[8]

Первая мировая война (14-18-е гг. XX в.) приостановила агломерационные процессы, но уже с середины 20-х гг. в результате значительного притока сельского населения в города, они сделали новый рывок. По состоянию на 1926 г. в стране насчитывалось уже 9 городов с населением более 250 тыс. чел. Именно в 20-х гг. прошлого столетия отечественные ученые обратили внимание на возникновение и развитие новой формы расселения – формирование значительного количества малых и средних городов в окружении крупных.[6]

Индустриализация, проводимая в стране в 20–30-е гг. XX в., послужила дальнейшим импульсом к развитию городских агломераций. Внешние зоны городов стали стремительно осваиваться промышленным производством, новые города возникали на базе ведущих в отрасли крупных промышленных предприятий. Так, к концу 1939 г. насчитывалось уже 32 города с населением более 250 тыс. чел.

В годы Второй мировой войны на западе страны произошло приостановление процесса формирования городских агломераций в результате эвакуации крупных промышленных предприятий и жителей на тыловые территории. Однако, это сыграло решающую роль в оживлении агломерационных процессов на территории Поволжья, Урала и Сибири. По состоянию на 1959 г. В стране насчитывалось 42 городских агломерации, большинство из которых располагались на бывших тыловых территориях. Изучением городских агломераций в это время активно занимался Н.Н. Баранский.

В 60–70-е гг. прошлого столетия в стране наблюдалось активное формирование и развитие городских, их число значительно возросло, а совокупная численность их населения достигла половины численности городского населения страны. Границы городских агломераций существенно расширились вследствие роста ядер и развития инфраструктуры, сформировалось несколько полицентрических агломераций. Железная дорога выступала основной связывающей инфраструктурой. В эти годы изучением городских агломераций занимался Г.М. Лаппо.

В 80-е гг. XX в. продолжался рост численности и площади существующих городских агломераций, активно формировались пригородные территории, прослеживалась интенсификация взаимодействий между поселениями-ядрами и поселениями-спутниками. Однако, как отмечает Г.М. Лаппо, формирование новых городских агломераций практически прекратилось.

К концу 80-х гг. прошлого столетия по оценкам Института географии Российской академии наук в стране сформировалось 108 городских агломераций с населением ядра более 250 тыс. жителей, объединявшие 60 % городского населения страны. Данный период характеризуется усложнением структуры городских агломераций (появляются городские агломерации второго порядка), а также изменением характера как городского, так и сельского расселения вследствие увеличения доли городского населения страны. С развитием транспортной сети (повышение скорости перевозок, улучшение организации транспортных сообщений и т.п.) происходит расширение зоны трудовой миграции населения в поселения-ядра городских агломераций.

Тем не менее, по оценкам экспертов, за период с конца XX и начала XXI вв. в России наблюдается спад интенсивности процессов формирования и развития городских агломераций вследствие изменения социально-экономической ситуации в стране. В данный период времени образовалась только одна новая городская агломерация, что, по мнению экспертов, обусловлено изменением формата процессов их формирования.[5] Кроме того, в начале XXI вв. происходит расширение зон влияния поселений-ядер и активная миграция населения на их территорию, что, безусловно, сказалось на изменении структуры численности городского и сельского населения в городских агломерациях. Характерной тенденцией данного периода является снижение численности населения внешних зон в городских агломерациях вследствие недостаточного развития инфраструктуры данных территорий.

По итогам первого десятилетия XXI в. российские исследователи выделяют в России порядка 36–52 городских агломераций. Всероссийская перепись населения 2010 г. показала, что доля городского населения составляет 73,7% (против 73,3% в 2002 г.), динамика и структура численности населения свидетельствует об активной интеграции поселениями-ядрами городских агломераций сельского населения. Однако, поскольку официальный статистический учет городских агломераций России не проводится, то количественных характеристики, в основе расчета которых лежат экспертные оценки, могут существенно отличаться.

Таким образом, можно выделить два укрупненных этапа формирования городских агломераций в России (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы формирования городских агломераций в России

Этапы	Характерные черты
Зарождение городских агломераций (рубеж XIX и XX вв.)	– появление и бурное развитие городов новых форм расселения (поселений-спутников) вблизи крупных городов (поселений-ядер); – развитие индустриализации; – формирование сети железных дорог и транспортных узлов; – строительство предприятий в периферийных зонах; – развитие объектов коммунального хозяйства вблизи крупных городов; – строительство аэропортов

Становление городских агломераций (начиная с конца 40-х гг. XX вв.)	– выделение городских агломераций в качестве специфического признака развития расселения; – повышение темпов процесса агломерирования; специфического признака развития расселения; – изменение характера городского и сельского расселения; – увеличение количества городских агломераций (за период 1959–1989 гг. их число увеличилось почти в 2 раза); – расширение границ городских агломераций; – усложнение структуры городских агломераций; – соразмерность роста поселений-ядер и поселений-спутников; – переход к надагломерационным формам

В настоящее время интерес к городским агломерациям вызван принципиальными изменениями в процессах формирования и развития крупных социально-экономических систем. Формирование агломерации происходит естественным путем, она приобретает качественные характеристики, изучается с позиции целостности рынков (труда, земли, недвижимости и т. д.), функциональной взаимосвязанности её отдельных элементов. Интенсивное развитие агломераций выходит на первый план и становится важнейшей задачей в рамках стратегии развития России на долгосрочную перспективу.

В качестве основных этапов развития агломераций можно выделить:

– первый этап (характеризующийся высокими темпами роста промышленного производства, отсутствием единых рынков труда, земли, недвижимости);

– второй этап (характеризующийся активным выносом производственной и непроизводственной сфер на периферию; возникновением функциональной связанности территории агломерации);

– третий этап (характеризующийся усложнением и качественным изменением функциональных связей территории агломерации).

Исследователи выделяют факторы, влияющие на процессы развития городских агломераций в России:

– изменение рынка труда городских агломераций. Снижение темпов промышленного производства в 90-х гг. XX в. обусловило увеличение доли занятых в сфере услуг;

– становление единого рынка недвижимости и земли городской агломерации;

– рост доходов и благосостояния населения;

– модернизация и преобразование промышленной сферы поселений-ядер;

– усложнение внутренних функциональных связей отдельных элементов городской агломерации.

В качестве проблем, возникающих при формировании городских агломераций в России можно выделить отсутствие:[1], [3]

– правового статуса городской агломерации, что во многом затрудняет взаимодействие органов власти поселений;

– единства терминологии;

– законодательной базы в части формирования, функционирования и развития городских агломераций;

– системного подхода государственной власти при формировании и поддержке городских агломераций;

– институциональных условий;

– эффективной, профессиональной инфраструктуры поддержки и формирования городских агломераций.

Кроме вышеперечисленного, необходимо отметить, что практика агломерирования в России существенно опережает теорию. Это обусловлено тем, что в стране действуют механизмы самоорганизации и кооперации, вне зависимости от наличия законодательной, методологической и методической базы.

В последние годы активно обсуждается идея формирования в России агломерированных территорий, как одного из направлений территориального развития. Однако это потребует качественного изменения, как структуры экономики, так и территориального размещения производительных сил.

Далее рассмотрим возможность применения моделей управления городскими агломерациями в российских условиях (табл. 2).[7]

Таблица 2 – Особенности применения моделей управления городскими агломерациями в России

Особенности реализации модели в России	*Примечание*
Одноуровневая модель	
Городская агломерация представляет собой муниципальное образование, при формировании которого существующие ранее муниципальные образования прекращают свое существование без самостоятельной власти, бюджета и муниципальной собственности, но с возможным сохранением статуса внутренних административных единиц (правовая форма преобразования муниципального образования – объединение поселений Ч. 3 ст. 13 ФЗ №131). Управление осуществляется на основе принципов муниципального управления и основано на законодательстве о местном самоуправлении	Преимущества: – простая система управления с единым центром принятия управленческих решений; – наличие единого центра ответственности; – высокая координация деятельности субъектов управления; – наличие централизованного бюджета. Недостатки: – проблематичность процесса объединения муниципальных образований в единую систему; – отрыв власти от населения, бюрократизация; – снижение инициативности местных сообществ; – невозможность дифференциации услуг
Договорная модель	
Городская агломерация функционирует на основе согласования органами власти муниципальных образований стратегии развития. Управление осуществляется на основе механизмов межмуниципального сотрудничества.	Преимущества: – возможность использования широкого спектра форм сотрудничества; – сохранение индивидуальности и самостоятельности муниципальных

Управление агломерацией основано на элементах прямого управления. Основной принцип управления общими вопросами – достижение согласованности действий субъектов управления агломерацией. Для реализации данного принципа необходимо заключение соглашений о сотрудничестве между ОМСУ муниципальных образований агломерации и органами государственной власти субъекта федерации. В рамках реализации модели целесообразно формирование совещательных органов по вопросам функционирования агломерации при органах государственной власти субъекта федерации, а также координирующих органов управления городской агломерацией	образований. Недостатки: – возможность возникновения проблем межличностных отношений между главами муниципальных образований; – необходимость взаимной адаптации самостоятельных муниципальных образований. Межмуниципальное сотрудничество реализуется в Астраханской, Оренбургской, Свердловской, Тверской, Челябинской областях
Двухуровневая модель муниципального управления	
Предполагает формирование муниципального образования «второго уровня» при сохранении ранее существовавших муниципальных образований. Управление на основе данной модели заключается в передаче части функций вновь образуемому муниципальному образованию «второго уровня» и сохранении части муниципальных услуг за муниципальными образованиями «низового» уровня	В Российской Федерации применение данной формы управления агломерацией невозможно с точки зрения закона. Преимущества: – эффективное предоставление муниципальных услуг (наличие органов власти «низового уровня»); – единый орган управления агломерацией с расширенными функциями; – единая фискальная политика. Недостатки: – распределение властных ресурсов в пользу муниципального образования «второго уровня»; – высокая бюрократизация и отрыв власти от населения; – возможность конфликтных ситуаций между уровнями управления агломерацией
Двухуровневая модель регионального управления	
Управление агломерацией осуществляется региональными органами власти, которые являются «верхним» уровнем управления. Подобная форма управления эффективна, если агломерация занимает значительную часть территории региона и в компетенцию органов региональной власти на общеагломерационном уровне входит предоставление обширного спектра услуг	Для реализации данной модели управления в Российской Федерации органам государственной власти субъектов РФ необходимо получить полномочия по управлению функционированием и развитием агломераций

Таким образом, применение в российской практике моделей управления городским агломерациями сдерживается рядом законодательных, организационных, финансовых аспектов, вследствие чего не одноуровневые, не двухуровневые модели управления не получили широкого распространения.[2] Зависимость муниципальных и региональных властей от вышестоящего уровня существенно сдерживает функционирование и развитие городских агломераций. Как показывает зарубежная практика, для достижения эффективности управления агломерационным процессам необходимо создание единого органа управления, а также разработка механизмов управляющего воздействия.

Кроме того необходимо внести соответствующе изменения и дополнения в законодательную базу (в т. ч. в части возможности консолидации бюджетов), разработать концепцию формирования и развития городских агломераций. Управление городскими агломерациями должно стать составной частью государственного управления.

Изучение зарубежного опыта позволяет выявить эффективные административные и рыночные механизмы регулирования развития городских агломераций.[9] В качестве административных методов в зарубежной практике широко используются прямые запреты (например, запреты на использование вредных технологий, на производство вредных для здоровья товаров и услуг, на коммерческую эксплуатацию невосполнимых национальных ресурсов.), а также механизмы, позволяющие создать привлекательный инвестиционной климат на территории городской агломерации (льготные налоговые режимы, концессионные соглашения и т.п.). Использование рыночных механизмов регулирования развития городских агломераций позволяет стимулировать развитие малого предпринимательства и частного сектора.

Список использованной литературы:

1. Анимица Е.Г. Концептуальные подходы к разработке развития монопрофильного города / Е.Г. Анимица, В.С. Бочко, Э.В. Пешнина – Екатеринбург: Ур ГЭУ-ИЭ УрО РАН, 2010.

2. Волчкова И.В. Управление формированием и развитием агломераций в России / Волчкова И.В. // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1–2. – С. 139–142.

3. Волчкова И.В. Особенности управления развитием агломераций в России / Волчкова И.В. // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 67. – С. 78–81.

4. Лаппо Г.М. Городские агломерации СССР-России: особенности динамики в XX веке / Г.М. Лаппо // Удобное пространство для города. – Спб. Российское экспертное обозрение. – 2007. – № 4–5. – С. 6–9.

5. Лаппо Г.М. Городские агломерации России / Г.М. Лаппо, П.М. Полян, Т.И. Селиванова // Демоскоп Weekly [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2010. – № 407–408. Условия доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0407/tema01.php

6. Полян П.М. Методика выделения и анализа опорного каркаса расселения / П.М. Полян. – М.: ИГ АН СССР. Ч. 1., 1988. – 56 с.

7. Попов Р.А. Проблемы управления городскими агломерациями в современной России / Р.А. Попов, А.С. Пузанов // Городской альманах. – М.: Фонд «Институт экономики города». – 2008. – Вып. 4. – 312 с.

8. Семенов-Тян-Шанский В.П. Город и деревня Европейской России: сто лет перемен: монографический сборник / В.П. Семенов Тян-Шанский. – М.:ОГИ, 2001. – 112 с.

9. Туровский Р.Ф. Политическая Регионалистика / Р.Ф. Туровский – М.: Издательство ГУ-ВШЭ, 2011.

© Е.В. Паршуто, 2014

УДК 330

К.А. Пичужкина
студентка 3 курса экономического факультета
Югорский Государственный Университет
г. Ханты-Мансийск, Российской Федерации
научный руководитель: к.э.н. доцент О.В. Костина

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ В 19 ВЕКЕ: РОЖДЕНИЕ НАУКИ

Идеи, вошедшие в бухгалтерскую жизнь России в начале XIX века обсуждаются и по сей день. Начало науке положили три бухгалтера: Э. А. Мудров, К. И. Арнольд, И. Ахматов.

Первым бухгалтером, который различал теорию и практику, был К. И. Арнольд. Под теорией он подразумевал "способность составлять счета, вести их и пересматривать", а под практикой – "круг всех к счетам принадлежащих дел ".

И. Ахматов считал, что данная наука есть самая важная, существенная и нужная. Он утверждал, что бухгалтерский учёт необходимо рассматривать как составляющую политической экономики.

Э. А. Мудров полагал, что счетоводство есть умение записывать имущество так, чтобы, несмотря на совершающиеся в нем перемены всегда можно было найти истинное его положение.

Э. А. Мудров, К. И. Арнольд, И. Ахматов совершили первые попытки разделить счета. Арнольд поделил счета на индивидуальные и безличные, которые делились в свою очередь на имущественные (счета приращений), включая счет капитала, и результатные (счета уменьшений).

И. Ахматов классифицировал счета учёта по следующим признакам: по степени обобщения: главные (синтетические) и дополнительные (аналитические); по содержанию фактов хозяйственной жизни (товаров, личные - дебиторов и кредиторов, счета за рубежом);по характеру сальдо (дебетовые – активные и кредитовые – пассивные).

Э. И. Мудров поделил все счета на собственные, имущественные и дополнительные. К последним он отнёс счета результатов и собственных средств. Не смотря на то, что не было счетов “Основные средства”, встречались такие одноимённые счета как мебель. К. И. Арнольд предлагал с кредита счета “Касса” записывать в дебет одноименного счёта купленную мебель. Счёт “Товары” был центральным и в системе учёта материальных ценностей, и в отражении финансовых результатов, так же он был необходим для учёта перемещения товарной массы и как условие вычисления финансового результата – валовой прибыли или убытка [3, с. 23].

В начале XIX века была окончательно усвоена, развита и переработана западная бухгалтерская мысль. В своём развитии бухгалтерская наука прошла несколько этапов. Начальный этап начинается с работ двух ученых второй половины XIX в. П. И. Рейнбота и А. В. Прокофьева.

В описании причин двойной записи П. И. Рейнбот придерживался принципов персонификации, а её целью считал недопущение погрешностей регистрации и выяснение причин прибылей и убытков системно. Синтетический учет П. И. Рейнбот толковал как контрольный, поскольку сальдо и обороты счета товаров осуществляют контроль за остатками и перемещением по аналитическим товарным счетам. Он открывал аналитические счета на участки (цехи, мастерские и т. д), а не на все виды производимой продукции. К прямым затратам относил: 1) материалы, 2) погашение (амортизация), 3) жалованье. Оставшиеся расходы рассматривались как общие и ежегодно (в конце)

распределялись пропорционально сумме оборотных средств, закрепленных за данным подразделением. Последствия отражались на счёте «Товары (готовая продукция)», причем готовая продукция учитывалась только в натуральном (количественном) измерении в течение года. По окончании года выполнялся расчёт методом деления прямых и части накладных расходов, имеющих отношение к данной мастерской, на объем готовой продукции, так определялась себестоимость, которая была занесена в книги складского учета готовой продукции. Он рассматривал баланс как счёт, закрывающий иные синтетические счета.

А. В. Прокофьев развивал взгляды, подобные экономической теории, и считал, что приход ценностей всегда влечёт за собой их расход. По его требованию, все операции записывалась в журнал отдельно и заносились в Главную книгу также отдельно. Его распространение идеи имело триумф [1, с. 48].

Выдающейся фигурой из числа открывателей в бухгалтерском учёте был Ф. В. Езерский (1836–1916). Он направил весь свой таланта самоучки на критику двойной бухгалтерии и ввёл тройную русскую бухгалтерию. Он стремился прославить свою тройную русскую бухгалтерию. Её название складывалось из трёх обстоятельств: 1) регистрация проводилась по трем объединённым совокупностям: приход, расход, остаток; 2) три книги выступали регистрами: журнал, Главная, по терминологии Ф. В. Езерского книга учетов и отчетная, заменяющая баланс; 3) употребляются только три счета: касса, ценности, капитал.

Оппоненты Ф. В. Езерского, присмотревшись к этой форме, в скором времени обнаружили, что речь идёт не о нововведении, а лишь о новой форме этой же двойной бухгалтерии. Но значение мыслей, заложенных в русской бухгалтерии, было не в том, что она отменяла двойную бухгалтерию или же являлась новой формой последней, а в том, что она, достаточно сильно опережая своё время, выдвигала перед учётом ряд новых целей, которые не имели возможности быть решены старыми классическими бухгалтерскими способами. Вот некоторая их часть: 1) определение при помощи учетных записей последствий хозяйственной деятельности на любой момент времени; 2) органическое соединение аналитического и синтетического учёта; 3) использование лишь покупных цен и общая оценка ценностей по себестоимости; 4) проведение инвентаризации не сплошным методом на определенный момент времени, а последовательно и многократно, т. е. сегодня проверяется наличие чая и кофе, на следующий день – спичек и сахара и т. д.; 5) достижение внутреннего «автоматического» контроля путем заблаговременно установленного в учёте совпадения контрольных сумм.

Э. Фельдгаузен отождествлял такие понятия как контроль и учёт, при этом видел учёт как средство управления предприятием. Первая попытка введения в калькуляцию методов, получивших развитие в стандартности и нормативном учёте, принадлежит ему. Он использовал термин «нормальная отчётность». Суть его подхода сводилась к тому, что один раз в десятилетие заблаговременно определяются нормы на все затраты. Затем в учёте регистрируются отличия от этих норм, при этом все отличия показываются как прибыли и убытки. Общий расчёт выполняется один раз в месяц.

Наиболее плодовитым автором был С.М. Барац (1850–1913). Он предпочитал говорить о внешней достоверности учёта, понимая под ней аккуратное заполнение регистров, хотя подлинную задачу науки видел в построении счетов. Природу двойной записи он сводил к перемещению ценностей (отпущено - принято). Надо подчеркнуть заслуги С.М. Бараца во внедрении понятия времени в систему учёта, поскольку ни одна операция не может ни совершаться, ни регистрироваться в отсутствии определённой привязки к временной координате. Для него эта временная координата имела практическое значение связанное с тем, что некоторые бухгалтеры высказывались за надобностью привязки бухгалтерского

отчёта к завершению хозяйственного цикла. С.М. Барац хотел разделить бухгалтерские данные, он видел отличия в учётных приёмах всевозможных отраслей хозяйства, различных предприятий, и стал первым проводить идею, что нет единого промышленного учёта, а есть учёты, связанные с различными отраслями промышленности. Данная мысль имела триумф и оказала воздействие на становление учётной идеи.

Л. И. Гомберг – член-корреспондент Академического сообщества бухгалтеров в Париже и действительный член Международной Ассоциации бухгалтеров. Л. И. Гомберг считается автором уникального способа последующей (рыночной) калькуляции, суть которого содержится в следующем: из всей валовой выручки от реализации готовой продукции вычитается себестоимость отходов и сумма полученной прибыли, и следовательно определяется сумма затрат на производство основной продукции. Далее из валовой выручки от реализации готовой продукции вычитается сумма затрат и определяется сумма прибыли от реализации основной продукции. После этого данная сумма делится на число калькуляционных единиц и определяется прибыль, приходящаяся на одну единицу. Из стоимости товаров любого калькулируемого вида (продажная цена, умноженная на число произведённых проданных единиц) вычитают значение полученной прибыли и характеризуют себестоимость единицы каждого изделия. Данное предложение получило золотую медаль во Франции.

Благодаря трудам Л. И. Гомберга русская бухгалтерия стала оказывать мощное воздействие на интеллектуалов европейского учёта и вышла на мировую арену. Л. И. Гомберг – вершина русской учётной мысли конца XIX–начала XX вв. [2, с. 27].

Главой новой петербургской школы бухгалтеров был Е. Е. Сиверс (1852–1917). В области чистой теории двойной записи Е. Е. Сиверс известен как автор меновой теории, суть которой содержится в том, что в основе двойной записи лежит обмен благами. Получили товары, а взамен дали обязательство оплатить эти блага. Данная теория имела большое распространение. Значение, придаваемое Е. Е. Сиверсом обмену в образовании двойной записи, привело его к выводу, что сама двойная запись считается ключевым законом бухгалтерского учёта. Е.Е. Сиверс дал весьма детализированную классификацию счетов, опередив в данном направлении тенденции 30–40-х гг. XX в. Его классификация выглядит так:

I. Вещественные счета: 1) основные; 2) переходные (калькуляционные): а) заготовок, б) сооружений, в) производства.

II. Личные счета: 1) предпринимательского капитала: а) основные, б) переходные (результативные); 2) ссудного капитала: а) счета лиц и учреждений, б) счета кредитных запасов. [2, с. 35]

Одним их первых, кто создал новое методологическое направление в сфере учёта был Н. С. Лунский (1867–1956). Он является автором балансовой теории учёта, популярной и широко признанной в нашей стране и весьма известной за рубежом. Н. С. Лунский ввёл несколько классификаций счетов: 1) простые и сборные; 2) главные и вспомогательные (переходные); 3) активные, пассивные, переменные; 4) чистые и смешанные; 5) вещные, личные, результативные. Ввод нескольких классификаций в теорию учёта был немалым достижением. Заслугой Н. С. Лунского было внедрение в теорию учёта категорий сущего и подобающего. Группе сущего соответствует инвентарь, подобающего – баланс [3, с. 34].

Подводя итоги развития бухгалтерского учёта в РФ, можно к чести их представителей отметить, что отечественная учётная идея отвечала уровню глобальных стереотипов, а во многом и превосходила их.

Список использованной литературы:

1. Банк В.Р., Солоненко А.А., Смелова Т.А., Карташов Б.А. Основы бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет в системе финансового управления / ВолгГТУ. - Волгоград, 2006.- 84 с.
2. Ковалев В. В. Бухгалтерский учет в России: международная перспектива. 2003- 48 с.
3. Мизяковского Е. А.. Теория бухгалтерского учета: Юрист, 2001

© К.А. Пичужкина, 2014

УДК 336

К.Ю. Плющик, **М.С. Марьина,**
Научный руководитель :**О.В. Чибисов**
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики
Доцент кафедры ФКиБД
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Несомненно, результатом деятельности любого предприятия является получения прибыли. В независимости от того, каков профиль деятельности предприятия, в процессе деятельности всегда происходит формирование его доходов и расходов. А именно анализ доходов и расходов уже дает нам понять на каком этапе предприятие понесло убытки или получило наибольшую прибыль. Анализ показывает как слабые, так и сильные стороны предприятия и помогает составить бизнес-план, который как раз и будет учитывать прошлые недостатки компании.

Подробная и честная информация о финансовом состоянии фирмы определяет возможность для выработки эффективных и гибких управленческих решений. В очень шаткой, нестабильной обстановке современного рынка огромное значение имеет устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость — это состояние финансовых ресурсов, при котором фирма может спокойно обеспечивать бесперебойный технологический процесс. Слабая финансовая устойчивость приводит к неспособности оплачивать счета, а избыточная устойчивость — к увеличению сроков оборота капитала.

Анализ расходов и доходов компании дает великолепную возможность учесть множество факторов и определить финансовое положение в целом. Это одна из наиболее важных частей бизнес — плана компании [3, с.263].Ведь точно спланировав доходы и расходы будущих периодов, можно решить много задач еще на первой стадии и не доводить их до такого состояния, когда решение этих проблем нужно будет потратить определенную часть ресурсов компании [1, с. 345].

Сопоставляя доходы и расходы, определяется финансовый результат. Анализ финансовых результатов следует начинать с оценки доходов и расходов, их влияния на чистую прибыль и качество.

Качество доходов и расходов определяется с точки зрения их стабильности. Стабильность характеризует имеющиеся доходы и расходы по обычным видам деятельности, а прочие доходы и расходы в основном являются случайными.

Более высокое качество имеет чистая прибыль, которая в большей степени сформирована за счет положительного финансового результата от продаж (прибыли от

продаж), т.е. от доходов и расходов по обычным видам деятельности [2, с. 127].Это означает, что и в перспективе велика вероятность ее получения не в меньшем объеме.

В ходе структурного анализа выясняются основные соотношения, связанные с получением выручки от реализации, и произведенные с этой целью затраты. Информация для анализа продаж, необходимого для составления прогнозов на следующий период (периоды), доступна в полном объеме лишь внутреннему аналитику. В ходе такого анализа должно быть установлено: каковы основные элементы получения выручки; насколько зависим спрос от цен на продукцию (т. е. эластичность спроса); существует ли у предприятия возможность приспособиться к изменению спроса путем модификации выпускаемой продукции или введения на рынок новых товаров; какова степень концентрации покупателей; насколько велика зависимость от основных покупателей; какова диверсификация продукции по географическим рынкам сбыта.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежат бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты.

В начале статьи упоминалось, что при анализе деятельности предприятия можно выявить на каком этапе данное предприятие получило наибольшую прибыль или наоборот потерпело убытки. Рассмотрев и проанализировав деятельность крупнейшей компании ОАО «Газпром» за первое полугодие 2014 года, можно сказать, что «Газпром » во II квартале текущего года согласно стандартам РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учёта) получил чистый убыток в размере 7,5 млрд руб. по сравнению с чистой прибылью 58,76 млрд руб. годом ранее.

Чистая прибыль «Газпрома» по РСБУ в I полугодии текущего года составила 154,9 млрд руб. по сравнению с 250,1 млрд руб. (в 1,6 раза меньше) годом ранее, следует из отчета компании.

Выручка компании за полугодие увеличилась почти на 10%, до 2,12 трлн руб., себестоимость продукции увеличилась на 4% и составила 979,99 млрд руб. Валовая прибыль выросла на 15%, до 1,13 трлн руб., а прибыль от продаж — на 23%, до 591 млрд руб.

Однако динамика прибыли до налогообложения оказалась отрицательной (минус 19%) — 282,5 млрд руб. А резкий рост налога на прибыль (почти в семь раз, до 79,5 млрд руб.) привел к резкому падению чистой прибыли по сравнению с показателем предыдущего года.

Итак, сравнивая первое полугодие 2014 года с предыдущем годом можно сказать, что «Газпром» во II квартале получил убыток против прибыли годом ранее. Представитель компании «Газпром» аргументировал это тем, что украинский кризис привел к увеличению задолженности за газ и нарушению контрактных обязательств по оплате со стороны Украины - все еще не погашена задолженность перед "Газпромом" за 2013 год.

В условиях, когда Украина не исполняет договоренности, ОАО "Газпром" в полном соответствии с действующим контрактом с 16 июня 2014 года перевело НАК "Нафтогаз Украины" на предоплату поставок газа.

Таким образом, невозможно гарантировать, что в будущем, в силу не зависящих от ОАО "Газпром" причин, не появятся не денежные формы расчетов за газ.

И в заключении статьи хотелось бы сказать, что анализ доходов и расходов предприятия, учитывая множество факторов, дает возможность получить важные сведенья о компании, за короткий промежуток времени предоставляет все целое положение компании. Это одна из важнейших частей плана компании. Ведь благодаря точному планированию множество проблем можно решить еще на стадии их появления, не доводя

их до плачевных последствий, когда на их решения нужно будет потратить определенные ресурсы компании.

Список использованной литературы:

1. А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. Финансы фирмы. Москва: ИНФРА–М, 2009. – 520 с.

2. Н. В. Колчина и др. Финансы организаций (предприятий).Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 382 с.

3. Ф.И. Шахматов. Правовое регулирование аудиторской деятельности в России: основы взаимодействия. Учебник для ВУЗов. Москва: ОАО «НПО Издательство Экономика», 2008.- 382 с.

© К.Ю. Плющик, М.С.Марьина, 2014

УДК 332.12

Т.И. Покровская, К.э.н., доцент кафедры экономики
Электростальский политехнический институт –
филиал Московского государственного
машиностроительного университета (МАМИ)
г. Электросталь, Российская Федерация

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ РЕГИОНА КАК ОБЪЕКТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В специальной научной литературе довольно часто встречается понятие демографической ситуации, которое трактуется более или менее единообразно и чаще всего сводится к следующему. «Ситуация демографическая (демографическая обстановка) – состояние демографических процессов, состава и размещения населения в какое-либо определённое время, чаще всего в том или ином году. Обычно рассматривается применительно к стране в целом или отдельным её частям (регионам)».

Приведённое определение позволяет выделить два принципиально важных момента. Во–первых, демографическая ситуация является многоуровневой категорией, которая идентифицируется по практике применительно как ко всему государству, так и к отдельным его составным частям. В их роли в нашей стране могут выступать федеральные округа, области, районы и т.п., что даёт основания говорить о демографической ситуации Московской области, как самостоятельном объекте прикладного статистического анализа .Во-вторых, демографическая ситуация, в том числе и на региональном уровне, представляет собой комплексную категорию, охватывающую, с одной стороны состояние населения на определённый момент времени (численность, размещение и состав жителей) , а, с другой стороны, демографические процессы (рождаемость, смертность, брачность, разводимость и миграцию жителей), принимающие непосредственное участие в трансформации сложившейся обстановки. [1,с.101]

Статистическое исследование численности , размещения, состава, естественного и миграционного движения населения, как важнейших аспектов демографической ситуации невозможно осуществлять вне конкретных характеристик пространства и времени. В этой связи, предваряя прикладной анализ демографической ситуации конкретного региона, крайне важно кратко остановиться на его общей характеристике.

Московская область (неофициально Подмосковье) является субъектом Российской Федерации, входит в состав Центрального федерального округа. Московская область образована 14 января 1929 года. Исторически области предшествовала Московская губерния, образованная в 1708 году. Область была образована 14 января 1929 года как Центрально-Промышленная область в ходе укрупнения единиц административно-территориального деления РСФСР, а 3 июня 1929 года была переименована в Московскую область.

Наиболее крупными городами области являются Балашиха, Химки, Подольск , Королев ,Мытищи ,Люберцы. Московская область находится в Центральном федеральном округе Российской Федерации, в центральной части Восточно-Европейской (Русской) равнины, в бассейне рек Волги, Оки, Клязьмы, Москвы. Область протянулась с севера на юг на 310 км, с запада на восток — на 340 км.Основными отраслями экономики области являются торговля, обрабатывающая промышленность, транспорт, связь, строительство. Московская область является монополистом в России по производству 10 видов промышленной продукции, в том числе: магистральных тепловозов, вагонов метрополитена, высокочистого индия и др. Московская область занимает видное место в России по производству пассажирских вагонов, тепловозов, продукции легкой промышленности. На долю области приходится весь выпуск в стране магистральных тепловозов и автомобилей для инвалидов, 51,0 % производства чая натурального, 38,2 — консервов плодовых и ягодных (фруктовых), 20,3 — котлов отопительных, 20,7 — лекарственных средств, 17,7 — безалкогольных напитков, 15,4 — лакокрасочных материалов, 8,1 — облицовочной плитки, 4,7 % — линолеума. Ведущие направления сельского хозяйства Московской области: растениеводство с преобладанием производства овощей, картофеля, животноводство молочно-мясного направления; развиты свиноводство, птицеводство. Московская область занимает 3-е место по России по числу организаций с участием иностранного капитала и обладает высоким инвестиционным потенциалом.[5, с. 128]

Наглядное представление о современном состоянии Московской области также позволяют получить характеристики её административно-территориального деления, приведённые в табл.1.

Таблица 1

Территория , население и административное деление Московской области

Показатели	На 1 января 2014 г.
Площадь территории, тыс. кв. км	44,3
Численность населения, млн. чел.	7,1336
Число районов, ед.	36
Число городов, ед.	76
Число городов республиканского, краевого, областного и окружного подчинения, ед.	31
Число городских районов(округов), ед.	36
Число посёлков городского типа, ед.	72
Число сельских администраций, ед.	117
Число муниципальных образований, ед.	36
Доходы местного бюджета, тыс.руб.	349426616
Расходы местного бюджета, тыс.руб.	376931401
Дефицит местного бюджета, тыс. руб.	−27504785

Таким образом, Московская область занимает 0,3 % территории Российской Федерации, где проживает около 5 % населения нашей страны. Она относится к субъектам РФ с дефицитом местного бюджета, который составляет 7,9 % от объёма получаемых доходов и поэтому нуждается в поддержке со стороны федерального бюджета.[3, с.56]

Экологическая ситуация в Московской области тяжёлая; загрязнены как районы, прилегающие к Москве, так и промышленные районы востока и юго-востока области. Наибольшую экологическую опасность представляют сточные воды промышленных и животноводческих предприятий; выбросы предприятий энергетики (Каширской и Шатурской ГРЭС и др.); базы захоронения бытовых и промышленных отходов (в ближайших к столице районах) — например, крупнейшая в Европе Тимоховская свалка; стареющие военные и особенно аэродромные топливохранилища и топливопроводы; хранилище ядерных отходов (в Сергиево-Посадском районе.

На январь 2014 г. по Московской области уровень безработицы составил 2,8 %, что ниже уровня безработицы по стране на 49,1 % который составил 5,5% и ниже уровня безработицы в Центральном федеральном округе на 15,5% который составил 3,3%. Московская область находилась среди лидеров по низкому уровню безработицы(ниже 3%) вместе с Магаданской областью.

По среднедушевным месячным доходам область в январе 2014 по России заняла 76-ое место(44812,8 руб.) [4, с. 426]

Социально-экономическое положение даёт определённое , но опосредованное представление об условиях формирования демографической ситуации. Поэтому возникает необходимость остановиться на механизме взаимодействия различных демографических процессов, которые прямо сказываются на параметрах обстановки в области народонаселения. В этом аспекте следует отметить, что методические подходы к исследованию демографической ситуации на региональном уровне мало отличаются от государственного уровня, так как её характеристики по состоянию на определённый момент времени складываются по следующей традиционной схеме.(Рис 1.)

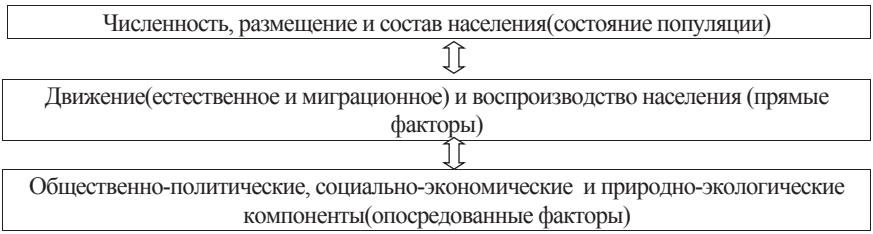


Рис.1 Алгоритм формирования демографической ситуации региона(области)

Реализация данного алгоритма в процессе статистической оценки демографической ситуации на региональном уровне подразумевает прохождение ряда операций, среди которых в контексте данной статьи выделяются:

1. анализ уровня и динамики численности населения области;
2. характеристика плотности и территориального размещения населения области;
3. оценка структурных сдвигов в половом, возрастном, трудовом и т.д. составе населения области;
4. изучение естественного движения и воспроизводства населения области;
5. исследование миграционного движения населения области;

6. выявление региональных особенностей демографической ситуации области;
7. измерение степени влияния отдельных факторов на состояние демографической ситуации области;
8. прогнозирование основных параметров демографической ситуации области.

Специфика формирования демографической ситуации на региональном уровне проявляется только в механизме воздействия миграционной компоненты. Если на федеральном уровне измерение численности и состава жителей происходит исключительно за счёт внешней миграции (процессов прибытия и убытия людей, связанных с пересечением государственной границы), то на региональном уровне применительно к области приходится принимать в расчёт ещё и внутреннюю миграцию, подразумевающую территориальные перемещения населения между субъектами одной и той же страны.[2, с. 26]

Осуществление перечисленных выше операций возможно только на основе применения статистических показателей, которые дают представление о фактическом состоянии демографических процессов. В этой связи возникает необходимость обоснования системы показателей для всесторонней количественной характеристики демографической ситуации на региональном уровне. Она должна включать следующие основные разделы(табл.2).

Система показателей демографической ситуации, предложенная в табл. 2, объединяет три группы индикаторов. Показатели первого раздела ориентируются на характеристику наиболее общих параметров демографической ситуации региона с точки зрения количественных размеров, структуры и трансформации состояния исследуемой популяции.

Они отвечают на вопрос, что именно представляет собой население конкретной административно-территориальной единицы страны, но не позволяет объяснить почему.

Таблица 2

Система показателей демографической ситуации региона

1. «Показатели численности, размещения и состава населения» (состояние объекта)	2. «Показатели естественного и миграционного движения населения» (факторы развития объекта)	3 «Показатели результатов демографического развития населения» (результаты развития объекта)
-численность населения; -физическая плотность населения; -удельный вес городского и сельского населения; -половая структура населения; -возрастная структура населения; -трудовая и др.структура населения; -структурные сдвиги в составе населения;	-численность родившихся и умерших; -число браков и разводов; -абсолютный естественный прирост населения; -коэффициенты рождаемости, смертности, брачности и разводимости населения; -коэффициент естественного прироста населения;	-общий прирост(убыль) численности населения; -степень диспропорциональности полового состава населения; -тип возрастной структуры населения; -уровень старости населения; -коэффициенты демографической нагрузки населения;

-динамика численности, размещения и состава населения и др.	-численность прибывших и убывших; -структура прибывших и убывших; -коэффициенты прибытия, убытия и миграционного прироста населения и др.	-брутто- и нетто-коэффициенты воспроизводства населения; -экономичность воспроизводства населения; -средняя ожидаемая продолжительность жизни населения; -прогнозы численности населения и дрю

Эту задачу решают показатели второго раздела, которые охватывают статистические индикаторы, раскрывающие механизм формирования демографической ситуации региона. Совершенно очевидно, что без абсолютных и относительных показателей естественного и миграционного движения населения на региональном уровне невозможно вскрыть причины (а в широком смысле и последствия) любых происходящих демографических изменений. Показатели третьего раздела завершают систему и по своему содержанию акцентируют внимание на результативных показателях демографической ситуации. Их роль сводится к тому, чтобы показать к каким итогам в настоящем и будущем уже привёл или может привести сложившийся в регионе режим движения и замещения поколений жителей. Включение в его состав прогнозных оценок численности населения и т.п. вызвано тем, чтобы отразить не только фактические параметры демографической ситуации.

В комплексе все показатели, вошедшие в состав трёх разделов, позволяют получить достаточно полную и всестороннюю статистическую характеристику демографической ситуации на региональном уровне.[6, с. 371]

В заключение, хотелось бы подчеркнуть, что демографическая ситуация региона, безусловно, представляет собой самостоятельный и многоаспектный объект прикладного исследования, заслуживающий постоянного и самого пристального внимания со стороны общества, потому что обстановка в области народонаселения в таком большом государстве, как Российская Федерация складывается из отдельных фрагментов, одним из которых является Московская область.

Список использованной литературы:

1. Борисов В.А. Демография - М.: Издательский дом Учебник, 2009. - 272 с.

2. Лаппо Г.М. География городов: Учебное пособие для вузов. - М.: ВЛАДОС, 2009.– с.26-28.

3.Перцик Е.Н. Города мира. География мировой урбанизации: Учебное пособие для вузов. - М.: Межд. отношения, 2009. – с.56-62.

4.Симагин Ю.А. Территориальная организация населения. Учебное пособие для вузов. - М.: Дашков и К". 2005. – с.62-67. 528 с.

5. Под ред. И.И. Елисеевой: Статистика. - М.: Проспект, 2011. - 448 с.

6. Батракова Л.Г.: Теория статистики. - М.: КНОРУС, 2009 - 528 с.

© Т.И. Покровская, 2014

УДК 336.7

А.А. Попова, А.И. Сапрыкина,
студенты, Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королёва
С.А. Морозова
к.э.н., доцент кафедры экономики, Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королёва
г. Самара, Россия

АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ЗОЛОТО

Инвестирование – это процесс вложения определенной суммы денег для получения прибыли в будущем. Под инструментами инвестирования понимают то, во что непосредственно вкладываются денежные средства. Двумя важными характеристиками инвестирования являются: риск и доходность. Они имеют прямую взаимосвязь, чаще всего прямо пропорциональную. Чем выше планируемая доходность, тем больше риск понести убыток [1].

Грамотные инвесторы совмещают высоко рискованные виды инвестирования, приносящие большой процент прибыли, с консервативными, приносящим меньшую прибыль, но гарантированно. За счет такого разделения капитала по риску (диверсификации) их инвестиционный портфель имеет стабильный рост.

Существуют различные виды инвестирование: депозиты в банках, вложение денег в ПИФы, в недвижимость, в хайпы, в бизнес, в искусство, в криптовалюты, в ПАММ счета (рынок Forex), в венчурные фонды, в драгоценные металлы, в ценные бумаги и т.д.[3].

Инвестиции в золото один из самых древнейших способов вложения денежных средств. Ведь золото всегда считалось символом богатства и высоко ценилось у всех народов. В представлении обывателей инвестирование в золото считается одним из самых надежных способов сохранения денежных средств, потому как данный финансовый инструмент не подвержен влиянию мировых финансовых кризисов или политических конфликтов, а спрос на него не будет снижаться.

Золото, как главный драгоценный металл, можно приобрести 3-мя способами:

1. Покупка золота в виде слитка. В этом случае, в стоимость слитка будет входить налог на добавленную стоимость, который не возмещают при продаже. Такой способ был популярен с конца 1998 года, когда население утратило доверие к банковской системе. Обычно, люди покупали слитки весом от 20 до 100 грамм и хранили у себя дома. Со временем интерес к подобному виду инвестирования в золото стал снижаться. Но и сейчас, к слитку необходимо относиться осторожно: небольшая царапина и банк может отказать в выкупе золота или ощутимо снизить его стоимость. Операциями со слитками занимается всего несколько банков: Сбербанк (основной игрок на российском рынке золота, скупает до 65% всего золота, торгуемого на территории РФ), Номос-банк (еще один значимый игрок в операциях с золотом), ВТБ, Никойл (Уралсиб). Единственный способ избежать налогообложения – оставить слиток в банке в отдельной ячейке на ответственное хранение – но тогда придется оплатить аренду сейфа. Плюс ко всему комиссии при продаже банку (которые могут доходить до 10%) помогут окончательно «съесть» прибыль [7].

2. Инвестиционные монеты. Это уже более интересный способ инвестирования в золото, которым предпочитают зарабатывать деньги большинство российских граждан. Подобных монет существует довольно значительное количество. Операциями с монетами занимается довольно большое число банков, что делает монеты наиболее ликвидным способом

инвестирования. Инвестиционные монеты отличаются от монет памятных или коллекционных, которыми торгуют ювелирные и антикварные магазины, качеством чеканки, сложностью дизайна, аккуратностью обработки. Главный плюс: отсутствие НДС. Основной инвестиционной монетой в России является «Золотой червонец» 1975 – 1982 годов выпуска. Другими известными монетами являются:

- серебряная монета «Соболь»;
- серия монет «Знаки зодиака»;
- серебряная и золотая монеты «Георгий Победоносец».

К недостаткам инвестирования в золото через монеты относят:

- Ограниченность банков, принимающих монеты обратно. Банк может только продавать монеты, но не принимать их назад.
- Значительная разница между ценой продажи и покупки монеты. В стоимость монет входят комиссионные банка, которые могут быть достаточно высокими.

Чтобы как-то минимизировать убытки, клиентам предлагают скидки при покупке больших партий монет, в районе 2,5 – 4%. Но здесь речь идет о масштабах в 100 «золотых червонцев» или 500 серебряных «Соболей». Чтобы не платить подоходный налог в 13%, необходимо держать монеты более 3-х лет [1].

На рисунке 1 приведена динамика котировок на золотую монету «Георгий Победоносец» с 1 января 2006 года по 9 октября 2014 года [6].

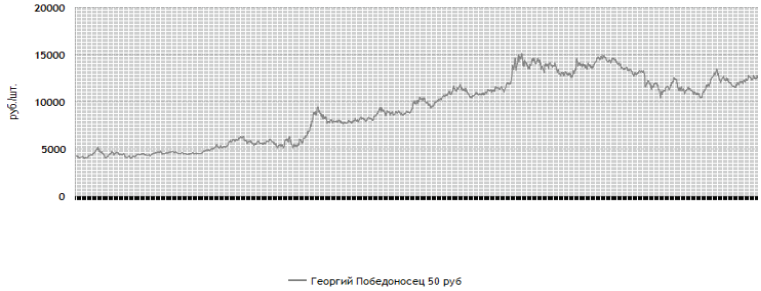


Рисунок 1. Динамика котировок ЦБ РФ золотых монет «Георгий Победоносец»

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод, что цена золотой монеты за 8 лет возросла с 5000 рублей до 12500 рублей.

3. Наряду с монетами и слитками существует еще один достаточно разумный способом сделать инвестиции в золото – обезличенные металлические счета (ОМС). ОМС – это счет, на котором отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл в граммах без указания его индивидуальных признаков (количество слитков, проба, производитель, серийный номер и др.). Можно положить, как золотой слиток, так и денежную сумму, и его стоимость будет привязана к стоимости золота. Существуют счета до востребования и срочные (с небольшими процентами: 1,5 – 2%). Стоимость золота привязана к курсу золота Центрального Банка с комиссией около 0,5% при покупке и продаже. Непонятным остается пока вопрос о налогообложении металлических счетов, вернее, как оценивать металлический счет относительно физического лица. С помощью металлических счетов можно производить инвестирование не только в золото, но и в другие драгоценные металлы: серебро, платину, палладий [5].

Инвестиции в драгоценные металлы имеют ряд существенных преимуществ по сравнению с прочими финансовыми инструментами:

Рынок драгметаллов более стабилен по сравнению с рынком ценных бумаг и вложениями в различные фонды, будь то ПИФы или ОФБУ [4].

Покупка золота и серебра – отличный способ сбережения накопленного капитала от инфляции. Их цена, как правило, растет даже с опережением инфляции, что также позволяет получить определенный доход.

Драгоценные металлы – инструмент, активно используемый для диверсификации инвестиционного портфеля, когда инвестор хочет снизить риск от возможных потерь при покупке рискованных активов (акций, фьючерсов, опционов). Это свойство делает их востребованными именно во время кризиса, когда инвестиции в фондовый рынок становятся очень рискованными.

В качестве недостатка можно назвать то, что от вложений в драгметаллы нельзя получить быстрой отдачи, они не могут обеспечить быстрого прироста капитала. Драгоценные металлы – инструмент, рассчитанный на долгосрочные инвестиции [2].

Список использованной литературы:

1. «Блог ленивого инвестора» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://smfanton.ru/investicionnye-instrumenty/investicii-v-zoloto.html (дата обращения 25.10.2014).

2. «Блог о личных финансах» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://www.myrouble.ru/stoit-li-vkladyvat-dengi-v-dragocennye-metally-zoloto/..(дата обращения 25.10.2014).

3. Журнал успешного инвестора – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://investbag.com/alternativnye-investitsii/zoloto-teryaet-privlekatelnost-dlya-dlinnyx-investicij-stoit-prismotretsya-k-palladiyu.htm (дата обращения 17.10.2014).

4. Изучение финансовой грамотности и инвестирования [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://finanssvoboda.ru/vozmozhnyie-instrumentyi-investirovaniya/ (дата обращения 17.10.2014).

5. Официальный сайт «Сбербанка России» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://www.sberbank.ru/penza/ru/person/investments/omsc/ (дата обращения 19.10.2014).

6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://www.cbr.ru/bank-notes_coins/default.aspx?Prtid=cb (дата обращения 20.10.2014).

7. Финансовое консультирование [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://finansiko.ru/investirovanie_v_zoloto_investicii_v_zoloto/ (дата обращения 17.10.2014).

© А.А. Попова, А.И. Сапрыкина, С.А. Морозова, 2014

УДК 336

В.Н. Проскурин, студент второго курса МЭСИ
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры ЭТиИ О. В. Помаскина
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики
г. Москва, Российская Федерация

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ НА РОССИЙСКОМ БИРЖЕВОМ РЫНКЕ

В наши дни одной из важнейших черт современной экономики стало существенное влияние на нее процесса глобализации. Прежде всего это выражается в социально-

политической интеграции и унификации различных сторон общественной жизни, укреплении национальных экономик за счет усиления международного экономического сотрудничества, мировом разделении труда, процессах миграции как самого капитала, так и человеческих и производственных ресурсов, стандартизации законодательства, сближении различных нормативов хозяйственной деятельности. В последние годы правительства большинства развитых и развивающихся стран стремятся к созданию интеграционных объединений, отличных по своему охвату и значимости, которые предпринимают все усилия по ликвидации различного рода барьеров в движении товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Однако увеличивающаяся глобализация экономики выражается не только в значительном увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов, но и в растущем притоке иностранных инвестиций. В этой связи создание недискриминационного режима для деятельности иностранных инвесторов является актуальнейшей задачей многих стран с молодой рыночной экономикой, в том числе и Российской Федерации.

За последние годы в нашей стране появилось огромное количество иностранных компаний, которые стали непосредственными участниками отечественных бирж. Несмотря на то, что некоторые зарубежные управляющие компании вышли на российский рынок напрямую и открыли счета в российских депозитариях, большинство иностранных инвесторов все же отдают предпочтение работе исключительно с посредниками. На сегодняшний день наиболее популярными среди них являются посредники двух типов: глобальные кастодианы и брокеры. Заведомая ориентация зарубежных инвесторов на работу с посредниками является определяющим фактором при оценке доступа к российским учетным и торговым системам при первоначальном выходе иностранных инвесторов на российский рынок, не менее важным аспектом здесь будет тот факт, что российская биржевая система ориентирована на работу с конечным инвестором и мало приспособлена к тому, что вместо инвестора на рынок выйдет иностранный посредник в лице брокера или глобального кастодиана. В целом, сотрудничество отечественных бирж с зарубежными инвесторами определяется целым рядом принципиальных факторов.

Во-первых, на отечественные биржи только за период 1993-2013 гг. вышли десятки крупных международных игроков, количество которых с каждым годом продолжает увеличиваться, что порождает возрастающий интерес иностранных инвесторов к российскому биржевому рынку.

Во-вторых, тенденция к переходу от рублевых расчетов сделок к валютным в значительной степени упрощает деятельность зарубежных инвесторов в России. На сегодняшний день расчеты в рублях проводятся, только если участники сделки полностью освобождены от уплаты налога на прибыль. Поэтому, решение вопроса налогообложения прибыли на отечественном рынке ценных бумаг представляется крайне актуальным, так как в условиях отсутствия эффективной системы денежных расчетов ведение иностранными инвесторами биржевой торговли в нашей стране будет весьма затруднено.

В-третьих, российские расчетные депозитарии предприняли ряд серьезных шагов по повышению своей надежности и одновременно снижению рисков участников расчетов: расчеты на условиях ППП (технология «поставка против платежа»), увеличение собственного капитала, представление прозрачных рейтингов депозитариев. Безусловно, все это делает их более привлекательными для иностранных инвесторов.

Однако остается и целый ряд важнейших проблем в данной области, требующих скорейшего решения на самых различных уровнях, начиная от самих депозитариев и заканчивая государством. Так крупные инфраструктурные составляющие рынка ценных бумаг (биржи и расчетные депозитарии) делают все возможное, чтобы

организовать полноценный свободный доступ зарубежных инвесторов на отечественный рынок: система БЭСП (банковских электронных срочных платежей) как обязательная и единственная платежная система для расчетов в рублях; возможность свободного открытия счета депо для иностранных посредников в пользу третьих лиц (брокеров или глобальных кастодианов); единый официальный центр информации по корпоративным действиям и единый стандарт документации для них.

В современных условиях введения западных санкций в отношении России, дальнейшее привлечение иностранных инвесторов в нашу страну становится весьма затруднительным. Отчасти данной проблеме был посвящен прошедший 1-2 октября 2014 г. шестой ежегодный инвестиционный форум «ВТБ Капитала» «Россия зовет!», в ходе которого Владимир Путин выступил на пленарной сессии более чем перед 1500 делегатами из разных стран мира с тезисами по увеличению зарубежных инвестиций в российскую экономику в современных геополитических реалиях [4]. Стоит отметить, что еще накануне форума премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление правительства об упрощенном порядке приема в российское гражданство иностранных предпринимателей и инвесторов [5]. Все эти события можно рассматривать как своеобразные контрмеры по отношению к массовому выводу западными инвесторами своих капиталов из России из-за введенных США и ЕС ограничений. Впрочем, еще до введения международных санкций многие иностранцы относились к нашей стране настороженно.

Согласно данным популярного рейтинга Doing Business, Россия по итогам 2013 года заняла 92-е место среди 189 стран по уровню привлекательности для инвесторов (112-е место в 2012 году) [6].

Таким образом, можно сказать, что сокращение иностранных инвестиций в российскую экономику началось еще до введения санкций, и последние лишь усугубили негативные тенденции в данном направлении. По прогнозам замглавы Внешэкономбанка Андрея Клепача, спад инвестиций в нашу страну по итогам 2014 года составит порядка 3% [7], в связи с чем уже в ближайшее время Правительство России будет делать все возможное для смягчения отрицательного влияния санкций на зарубежных партнеров, создавая благоприятные условия для дальнейшего плодотворного сотрудничества отечественных бирж с иностранными инвесторами.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (редакция от 3 февраля 2014 г.)
2. Дегтярева О.И. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 501 с.
3. Ярощук О., Лорон де Ла Меттри. Инвестиции иностранных инвестиционных фондов в российские активы: нормативно-правовые аспекты и вопросы налогообложения. // РЦБ – 2008. - №11 (362)
4. http://vtbcapital.com/events/2014/moscow/about_forum/ (официальная страница инвестиционного форума «Россия зовет!»)
5. http://government.ru/media/files/orj8DBGOb4c.pdf (постановление Правительства РФ от 30 сентября 2014г. № 994)
6. http://www.doingbusiness.org (официальный сайт проекта Doing Business)
7. http://expert.ru/2014/10/2/navstrechu-investoram/ (интернет-журнал «Эксперт-online»)

© В.Н. Проскурин, 2014

УДК 334

Э.Ю.Пухлякова, студентка 3 курса факультета сервиса и технологий
И.И.Журавлева, к.э.н., доцент кафедры «Сервис»
ФГБОУ ВПО «Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ»
г. Шахты, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Менеджмент в общем, виде можно определить как систему экономического управления производством, которая включает совокупность принципов, методов, форм и приемов управления.

Для того чтобы обеспечить эффективное функционирование предприятия, на нем должна быть сформирована сильная команда, способная поддерживать его высокий профессиональный авторитет.

До настоящего времени само понятие «управление персоналом» в управленческой практике отсутствовало. В роли субъекта управления выступает менеджер.

Менеджмент – самостоятельный вид профессиональной деятельности, направленный на достижение в ходе любой хозяйственной деятельности организации.

Менеджмент (от англ.management- управление, организация) – система программно-целевого управления, перспективного и текущего планирования, организации производства и реализации продукции. Он изучает наиболее рациональную организацию и управление производством, трудовым коллективом [1].

Менеджмент – это система взаимосвязанных действий:

1. Организация и управление коллективом;
2. Постановка и изменение задач;
3. Разработка этапов работы;
4. Принятия решений;
5. Налаживание коммуникаций;
6. Регулирование процессов;
7. Сбор и обработка информации;
8. Обработка информации;
9. Подведение результатов работы.

Существует более 200 определений менеджмента. Одно из наиболее точных определений приводится в английском издании «Международного справочника по менеджменту»:

Менеджмент – эффективное использование и координация таких ресурсов, как капитал для достижения целей с большой эффективностью. В последнее время растет значение информационных ресурсов в менеджменте [2].

Цели менеджмента:

– Получение (увеличение) прибыли;
– Рост эффективности хозяйствования;
– Удовлетворение потребностей рынка;
– Решение социальных вопросов.

Задачи менеджмента:

1. Организация производства конкурентоспособных продуктов;
2. Совершенствование производственного процесса;
3. Введение новейших технологий;

4. Рост качества продукции;
5. Снижение затрат на производство.

Основные функции менеджмента – организация и управление производством продукции.

Нельзя забывать и о специалистах менеджмента – менеджерах.

Менеджер – это специалист по организации и управлению производством, сбытом и сервисом, обладающий административно-хозяйственной самостоятельностью. Менеджеры бывают разных уровней, и задачи они решают не одинаковые [2].

В каждой организации существует определенное разделение, которое связано с уровнем сложности задач и функций, возлагаемых на того или иного менеджера.

Современному менеджеру необходимы следующие качества:

1. Глубокие познания организации производства, экономике, финансах и своей отрасли деятельности;
2. Знания в области деловых отношений, позволяющие успешно работать с людьми, добиваться их заинтересованности в росте экономических результатов деятельности предприятий;
3. Предприимчивость;
4. Новаторство, психологическая изобретательность;
5. Напористость, решительность, целеустремленность.

Значение менеджмента состоит в том, что от его качеств зависит поведение (действия) организации на рынке, которое влияет на состояние всех рыночных отношений государства. Поэтому от того, насколько грамотно менеджмент управляет организацией, зависят не только конкретные результаты деятельности организации , но и состояние всей экономики государства. Тем самым менеджмент каждой организации фактически оказывает определенное влияние общеэкономические процессы, происходящие на национальном рынке.

Список использованной литературы:

1. Словари на Академик [Электронный ресурс]. – URL: http://dic.academic.ru, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

2. Дорофеева Л.И. Менеджмент. Конспект лекций [Электронный ресурс]. – URL: http://www.smartcat.ru/Referat/Management/dorofeevamenedg.shtml, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

© Э.Ю.Пухлякова, И.И. Журавлева, 2014

УДК 332.72

М.Ю. Репотецкая, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ОБОРОТА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Земли сельскохозяйственного назначения являются основным средством производства в сельском хозяйстве, обладают уникальной способностью плодородия, от их рационального использования зависит эффективность аграрного сектора экономики.

В настоящее время особое значение приобретает государственное регулирование оборота земель сельскохозяйственного назначения.

Не смотря на существующую нормативно-правовую базу, регулирование отношений в сфере оборота земель сельскохозяйственного назначения не в полной мере соответствует требованиям, необходимым для его устойчивого развития [1-3].

Большая часть собственников земельных участков сельскохозяйственного назначения (земельных долей), которые хотели бы совершать сделки с земельными участками,. до сих пор не смогли распорядиться своими объектами недвижимости, в связи с объективной сложностью законодательной регламентации..данных сделок, большой стоимостью выполнения кадастровых работ и иных действий по оформлению прав на данные земельные участки.

Основную часть территории Новосибирской области занимают земли сельскохозяйственного назначения - 11 150,4 тыс. га (62,7 % от общей площади области) [4].

Нерациональное использование земель привело к сокращению продуктивных площадей, по сравнению с 1993 годом площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 29 тыс. га. Наблюдается снижение плодородия почв, ухудшение экологической обстановки, что в результате приводит к уменьшению производства сельскохозяйственной продукции.

Основными причинами снижения плодородия земель являются бесхозяйственное использование, сокращение объемов мероприятий по улучшению состояния земель, охране и рациональному использованию земель [4].

Рынок земли является важным сегментом рыночной экономики, обеспечивает реализацию отношений между его субъектами.

Основными видами сделок являются аренда земельных участков, продажа права аренды государственных и муниципальных земель, купля-продажа земель, дарение, наследование, залог.

В настоящее время земельный рынок в Новосибирской области функционирует, главным образом, в сфере передачи государственных и муниципальных земель в аренду.

Следует отметить, что на данный момент оборот земель сельскохозяйственного назначения еще недостаточно развит, существует диспропорция между спросом и предложением на земельные участки, низкая информированность участников земельного рынка, большие затраты на оформление прав собственности на земельные участки. Процент сделок, совершенных на рынке земель сельскохозяйственного назначения, очень низкий, инвесторы не спешат вкладывать денежные средства в агропромышленный сектор региона.

Одним из важных условий дальнейшего развития рынка земель сельскохозяйственного назначения является ведение государственного земельного кадастра и мониторинга земель. На данный момент система земельного кадастра остается незавершенной. Земельные участки в составе земельных долей, а также земельные участки, не разграниченные по уровням собственности, находящиеся в ведении государства, не выделены на местности, не могут выступать объектами кадастрового учета и регистрации.

Необходимо вести учет земельных ресурсов, следить за состоянием, использованием и охраной земель, не допускать необоснованный перевод в менее эффективные формы использования.

Таким образом, в результате проведенного исследования выявлена необходимость повышения регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения. Возникает. необходимость. ужесточить контроль за использованием земель сельскохозяйственного назначения, сделками с данными землями, что позволит не допустить вывод земель

сельскохозяйственного назначения из оборота, спекуляцию земельными участками, способствовать перераспределению сельскохозяйственных. угодий. более эффективным. .землевладельцам и землепользователям, для обеспечения экономической безопасности страны.

Список использованной литературы:

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. 21.07.2014 г.). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/ earth/?utm_campaign.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 05.05.2014 г.). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/.

3. Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» (ред. 28.12.2013 г.) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156939/.

4. Доклад о состоянии и использовании земель Новосибирской области в 2013 году. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.to54.rosreestr.ru.

© М.Ю. Репотецкая, 2014

УДК 001.895 + 338.45:69

Ю.А. Рыжанушкина
Аспирант кафедры ЭУиИ
Южно-Уральский государственный университет
Г. Челябинск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ИННОВАЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Модель развития современного мира привела человечество к истощению запасов природных ресурсов, негативной экологической обстановке окружающей среды, что ставит под сомнение вопросы выживания самого человека в подобных условиях. В связи с тем, что именно строительная отрасль направлена на удовлетворение базовых потребностей человека в безопасности и комфорте, влияющих на общее состояние человека, его работоспособность и творчество, то совершенствование строительного комплекса является основой устойчивого экономического развития целой страны.

Целью данной работы является обоснование неспособности современной модели обеспечить устойчивость экономического развития. Поскольку современная модель развития общества связана с господством цивилизации «техно», а также принимаемая многими учеными «теория инновационного развития» считает движущей силой развития именно технологии (без учета их влияния на природную среду), автор считает целесообразным обоснование кризиса современной модели экономического развития через рассмотрение теории инновационного развития.

На сегодняшний день существует два основных концептуальных подхода к определению теории инноваций. Согласно первому, теория инноваций характеризуется как раздел экономической теории, описывающий циклические экономические процессы с позиций развития техники и технологий. Второй подход соотносит теорию инноваций с инноватикой – междисциплинарной наукой, охватывающей общие вопросы методологии и организации инновационной деятельности [2]. В рамках данной статьи за теорию

инновационного развития принимается целостная непротиворечивая система знаний о механизмах развития экономических процессов в условиях инновационной динамики. Рассмотрим наиболее ярких представителей теории.

Первым ученым, связавшим цикличность развития экономической, технологической и социально-политической сфер с инновационными преобразованиями, был Н.Д. Кондратьев. Однако его исследования не являются универсальными. Поскольку он изучал поведение системы в замкнутой среде, его теория не объясняет природы возникновения и развития технологий, дающих толчок для начала очередного цикла. Кроме того, периодизация циклов зависит от рассматриваемого временного интервала, отрасли и региона [3].

Й. Шумпетер исследовал процессы развития непосредственно экономических систем. Согласно его исследованиям, движущей силой экономического развития является экономический агент (предприниматель), который внедряет в систему что-то новое, нарушая положение равновесия. Мотивирующим фактором к поиску и внедрению новых комбинаций является прибыль как вознаграждение за нововведения [1]. Мы считаем, что теорию Шумпетера нельзя считать основополагающей, поскольку первостепенной причиной разработки и внедрения инноваций для предпринимателя должна быть не прибыль, а выгода за счет энерго- и ресурсосбережения, потому как запасы используемых человеком ресурсов небезграничны.

Среди исследований инновационного развития выделяется концепция технологических укладов С.Ю. Глазьева, согласно которой каждому технологическому укладу соответствует свой ключевой фактор (мануфактуры, паровой двигатель, электроника, нанотехнологии и другие), господствующий в мире на определенном этапе развития [1]. Данная модель также не является универсальной, поскольку как в мировой экономике, так и в пределах одной страны, одновременно могут существовать разные технологические уклады. Кроме того, не для всех стран или регионов характерно последовательное развитие по этапам технологических укладов: одни развиваются эволюционно, другие – скачкообразно.

Существует множество исследований, посвященных познанию структуры инновационных процессов, тенденций и закономерностей инновационной динамики, механизмам регулирования инновационного развития. Но каждый единичный труд представляет собой отдельное инновационное исследование, затрагивающее различные аспекты теории инноваций, не складывающихся в единую картину. Прогресс преследовал максимальное развитие техно мира с получением от этого прибыли, без учета воздействия на природную среду. Но современная экологическая ситуация требует кардинального изменения модели развития современного мира. А поскольку градостроительство является той системой, которая во многом определяет уровень качества жизни населения (здоровье, безопасность, комфорт), то именно эта сфера в первую очередь нуждается в серьезной экологической модернизации. Переход к экологическому строительству обеспечит комфортные условия для работы и жизни человека при сохранении природных ресурсов и благоприятной окружающей среды. Данные факторы, в свою очередь, является основополагающими для успешного развития и процветания социума.

Таким образом, модернизация строительной сферы в соответствии с экологическими требованиями является основой новой устойчивой модели экономического развития общества.

Список использованной литературы:

1. Глушак О.В. Развитие методов управления инновационным процессом на промышленных предприятиях: дис. … канд. экон. наук. Брянск, 2012. 180 с.

2. Завгородняя Е.А. Теория инноваций: проблемы развития и категориальной определенности / Е.А. Завгородняя // Экономическая теория. 2006. № 2. С. 27–39.

3. Хазин М. К критике теории «кондратьевских циклов»: как это выглядит сегодня. – http://www.odnako.org/blogs/show_17629/

© Ю.А. Рыжанушкина, 2014

УДК 33

А.А. Сарсембаева
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал ОГУ)
г. Орск,РФ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В настоящее время в условиях глобализации наблюдается резкое увеличение международных экономических связей, и растет количество компаний, работающих в многонациональной среде. В связи с этим возникают новые способы коммуникации, новые модели организации рабочих процессов, новые требования к формированию организационной культуры предприятия. При межнациональном деловом взаимодействии происходит не просто взаимодействие культур, а наложение большого количества субкультур, среди которых можно выделить — возрастную, гендерную, профессиональную, религиозную, национальную, индивидуальную и т.д. За сорок лет своего существования кросс-культурный менеджмент прошел значительный путь, отражающий внутреннюю логику развития межкультурных контактов в эпоху глобализации. Существует проблема в информационном отслеживании этого аспекта менеджмента.

Актуальность исследования проблем управления кросс-культурными отношениями в организации связана с необходимостью научного обоснования транснациональных процессов, которые происходят в бизнесе и в экономике. Организации функционируют в сложной, внутренне противоречивой полиэтнической и поликультурной среде современного мегаполиса. Предпринимательство выходит далеко за национальные рамки, вовлекая в свою орбиту все большее число людей с различным культурным кругозором. В результате культурные различия начинают играть в организациях возрастающую роль и сильнее воздействовать на предельную эффективность деловой деятельности.

Говоря иначе, появилась проблема кросс-культурной оценки доверия к развитию международного бизнеса, успешное решение которой предполагает новый подход к языковым и культурным различиям, чтобы добиваться роста богатства в материальной и денежной форме и эффективной деятельности многонациональных коллективов менеджеров.

Словосочетание «кросс-культура» состоит из двух слов: «cross» и «culture»; в переводе с английского языка - «пересечение культур». Сегодня в России у социальных психологов, социологов, маркетологов, экспертов по межнациональным коммуникациям складываются разнообразные трактовки словосочетания «кросс-культура» - это общение, взаимодействие представителей различных культур, сотрудничество и коммуникация «на стыке культур», «на пересечении культур», «на столкновении культур». Это многообразие показывает деликатность, проблематичность темы.

Сложность кросс-культурного взаимодействия ещё обуславливается частой неосознанностью своей культурной специфики многих вступающих в него людей. Аксиомы кросс-культурного взаимодействия гласят: культура видна в сравнении; плохих культур не бывает, бывают просто разные культуры; все культуры разные, но равные. Так, наиболее характерными областями социально-экономической деятельности бизнес-организаций, где происходит пересечение, взаимодействие, столкновение разных культур, являются:

- управление международным и межрегиональным бизнесом;
- взаимодействие профессиональных субкультур в бизнесе;
- управление ценностями компании;
- коммуникация с внешней средой компании;
- маркетинг;
- управление человеческими ресурсами;
- переезд, трудоустройство и карьерный рост в другом регионе, стране.

Повышение компетенции в области кросс-культурного менеджмента современными руководителями необходимо, т.к. ведение бизнеса в России имеет много региональных, локально-территориальных особенностей. Также кросс-культурный менеджмент особо значим в государствах, и регионах, принимающих крупные миграционные потоки, в том числе и для Оренбургской области, в частности граница Орск-Казахстан. Российский менеджер действует в многообразии внутригосударственных (внутри страны) и внешних культур. Знание своей культурной специфики, а также специфики деловой культуры других этносов, национальностей, народов, цивилизаций становится колоссально важным, т.к. чем многообразнее культурное поле ведения бизнеса, тем выше репутационные риски, острее проявляются кросс-культурные различия, выше коммуникативные барьеры, критичнее требования к кросс-культурной компетенции менеджера.

Кросс-культурный менеджмент - сравнительно новая область знания для России, это менеджмент, осуществляемый на стыке культур: макроуровень - управление на стыке национальных и региональных культур; микроуровень - на стыке территориальных, возрастных, профессиональных, организационных, иных культур.

Кросс-культурный менеджмент направлен на решение следующих задач клиентов:

1) помощь в управлении деловыми отношениями, возникающими в поликультурной среде, включающая, в т.ч., создание толерантного взаимодействия, успешных коммуникаций, условий плодотворного труда и прибыльного бизнеса на пересечении разных деловых культур;

2) регулирование межкультурных конфликтов в бизнес-среде;

3) развитие кросс-культурной компетенции собственников бизнеса, менеджеров, персонала. Поэтому руководителям и международного, и регионального бизнеса целесообразно развиваться в вопросах кросс-культурного менеджмента и коммуникаций, а организациям - обучать персонал в этом направлении.

Если руководитель только приходит к осознанию кросс-культурной темы в бизнесе, то целесообразнее начать с «инвентаризации» личного опыта и опыта компании, приобретенного в условиях поликультурности, например, при помощи самоанализа, а также групповыми методами – «мозговой штурм», фасилитация, интервью и т.д. Изучение кросс-культурной темы помогает менеджерам лучше узнать себя, идентифицировать свой культурный профиль, развить кросс-культурную компетенцию, а значит, избежать рисков, нежелательных последствий для бизнеса, карьеры и личной жизни, стать более успешными. Результатом пересечения разных культур могут быть серьезные конфликты, а также взаимное культурное и материальное обогащение, новые интересные идеи, открытия,

полезные знания. Влияние культуры зачастую скрыто. Как показывает опыт, культурные различия видны при сравнении, контакте, взаимодействии представителей разных культур. Почувствовать эти различия можно, только слившись с новым обществом - носителем отличной культуры.

Список использованной литературы:

1.Найджел Дж. Холден :Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмент. Изд. Юнити-Дана ISBN 5-238-00886-4, 0-273-64680-X; 2005 г.

2. Нестик Т.А. Кросс-культурный менеджмент. Москва: РАНХиГС при президенте РФ, 2011, 59с.

© А.А. Сарсембаева, 2014

УДК 336

М.Д. Свителикова
Студентка 4 курса
Национальный исследовательский университет МИЭТ
г. Москва, Российская Федерация

ДЛЯ ЧЕГО СОЗДАЮТСЯ НПФ В РОССИИ?

Кредитно-финансовые институты – финансовые посредники между кредиторами и заемщиками. Кредитно-финансовые институты подразделяются на банковские (сберегательные, инвестиционные, ипотечные банки) и на специализированные небанковские (пенсионные фонды, инвестиционные компании, кредитные союзы, ломбарды, паевые инвестиционные фонды, факторинговые компании). Вместе описанные выше кредитно-финансовые организации образуют кредитную систему страны.

Банки являются наиболее распространенным видом кредитно-финансовых организаций. Однако в связи с усилением конкуренции на рынке финансовых услуг стали появляться специализированные кредитные организации. Наряду с кредитованием они оказывают услуги по обслуживанию, консультационному сопровождению, оформлению документации. [1, с. 162]

Росту влияния специализированных небанковских учреждений способствовали три основные причины: рост доходов населения в развитых капиталистических странах; активное развитие рынка ценных бумаг, оказание этими учреждениями специальных услуг, которые не могут предоставлять банки. Кроме того, ряд специализированных небанковских учреждений в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции. [2, с. 85]

Одними из основных источников «длинных» денег, которые направляются на развитие экономики, являются пенсионные фонды.

Пенсионные фонды бывают государственные и негосударственные. Негосударственные в свою очередь подразделяют на открытые, участником которых может стать любой гражданин, и закрытые. [1, с. 166]

Пенсионная система России постоянно реформируется. Очередным витком в реформировании системы стал 2013 год: президентом подписаны законы о пенсионной реформе в России, согласно которым с 2015 года устанавливается новый порядок начисления пенсий.

Сейчас в России начисляется пенсия, состоящая из страховой и накопительной частей, их предлагается разделить на отдельные страховую пенсию и накопительную пенсию. Накопительная пенсия существенно отличается от страховой: она не тратится на текущие выплаты пенсионерам, а аккумулируется на личном счете, может инвестироваться и приносить доход. Таким образом, теперь граждане смогут управлять своими накоплениями, передав их в негосударственные пенсионные фонды (НПФ). [3]

Данная реформа обусловлена тем, что в 1990-2000 года снизилась рождаемость, которая повлекла за собой увеличение численности пенсионеров и сокращение работающих граждан. Вследствие этого в настоящее время возникает серьезная угроза дефицита бюджетных средств в Пенсионном фонде страны. Пенсионеры не могут быть полностью обеспечены за счет налоговых отчислений граждан, занимающихся активной трудовой деятельностью. Возникла необходимость расширения источников формирования пенсии. Такими источниками в настоящее время являются негосударственные пенсионные фонды.

Согласно статье 2 Федерального закона от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О негосударственных пенсионных фондах» негосударственный пенсионный фонд – организация, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение, в том числе досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, и обязательное пенсионное страхование. Такая деятельность осуществляется фондом на основании лицензии на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию.

По данным ЦБ РФ в России зарегистрировано 119 НПФ по состоянию на 17.10.2014 г. В таблице (см. Таблицу 1) приведены негосударственные пенсионные фонды с наибольшим объемом пенсионных накоплений согласно отчетности, размещенной на сайте ЦБ РФ «Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов за II квартал 2014 года».

Таблица 1.

Рейтинг НПФ по объему пенсионных накоплений.

№	Название фонда	Объем пенсионных накоплений, тыс. рублей	Количество застрахованных лиц, человек	Доходность пенсионных накоплений, %
1.	НПФ Лукойл-Гарант	142 825 455,85	2 489 376	3,02
2.	НПФ Благосостояние	114 972 679,70	1 792 493	9,40
3.	НПФ Сбербанка	73 625 438,55	1 060 570	3,29
4.	НПФ электроэнергетики	68 825 947,96	1 095 066	3,10
5.	НПФ РГС	66 809 382,18	1 676 059	2,33
6.	НПФ ВТБ	66 615 235,68	1 071 463	1,42
7.	НПФ КИТ Финанс	64 510 360,35	1 983 610	4,86
8.	НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления	62 617 457,17	735 129	4,80
9.	НПФ «Промагрофонд»	54 763 423,18	1 745 008	1,59
10.	НПФ «Наследие»	48 905 751,55	1 028 748	2,27

Согласно данным НПФ «Лукойл-Гарант» наиболее привлекателен для граждан, так как он является одним из самых крупных, надежных (присвоен рейтинг «А++» рейтинговым агентством «Эксперт РА») и финансово устойчивых НПФ России.

Следует отметить, что среди перечисленных негосударственных пенсионных фондов у НПФ «Благосостояние» самая высокая доходность пенсионных накоплений – 9,4%. Доходность пенсионных накоплений зависит исключительно от результатов их инвестирования. Следовательно, на данный момент НПФ «Благосостояние» является не только надежным, но и имеет высокую эффективность инвестиционной политики.

Негосударственные пенсионные фонды в отличие от банков не осуществляют кредитование, а занимаются коллективными инвестициями, то есть покупают и продают акции и облигации на фондовых биржах, что значительно снижает риски инвестирования. Отметим, что коллективное инвестирование является основным источником аккумулирования средств мелких инвесторов на фондовом рынке и ключевым элементом системы эффективных механизмов мобилизации сбережений и трансформации их в инвестиции для реального сектора экономики.

Таким образом, НПФ как один из элементов кредитной системы оказывает огромное влияние на развитие экономики страны. Данные фонды позволяют аккумулировать значительные денежные сбережения населения, что способствует обеспечению приоритетных сфер экономики инвестиционными ресурсами.

Список использованной литературы:

1. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой Белоглазова Г. Н. – М.: Высшее образование, 2009. – 392 с.

2. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. 135 с.

3. Официальный сайт РИА Новости. – Режим доступа: http://www.ria.ru/

4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.cbr.ru

5. Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 21.07.2014).

© М.Д. Свителикова, 2014

УДК 332

В.Р. Смоян,
студент 5курса
Институт экономики и управления,
специальность: Финансы и кредит
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Российская Федерация

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Устойчивое социально - экономическое развитие любого региона определяется успешным развитием малого бизнеса. Его весомый вклад находит свое отражение в показателях валового регионального продукта, рост качества и конкурентоспособности, производимых предприятиями товаров и услуг, увеличение торгового баланса региона и реализацию инвестиционных приоритетных проектов по здравоохранению, образованию, ЖКХ и многое другое.

Объектом исследования современного состояния малого бизнеса выступает Ставропольский край. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий на территории Ставропольского края отражают данные таблицы 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности малых предприятий на территории Ставропольского края за 2010 – 2013 гг (составлено автором).

	2010	2011	2012	2013	Темп прироста (2013 к 2010 году), %
Количество малых предприятий (на конец года), ед.	22247	22656	21995	22734	2,2
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), чел.	141250	153658	162792	162863	15,3
Объем выпуска продукции (работ, услуг), млн. руб.	-	-	-	-	-
Оборот малых предприятий, млн. руб.	232832,9	268407,7	323602,4	347800,1	49,4
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2577,2	3221,9	4025,9	6502,5	152,3

Данные свидетельствуют о том, что количество малых предприятий численно увеличилось в 2013 году, по сравнению с 2010 годом. Темп прироста составил 2,2 %.Увеличение числа предприятий обусловило создание новых рабочих мест, что и отразилось на показателях численности работников, темп прироста которых увеличился на 15,3 %. Оборот малых предприятий был увеличен и достиг уровня прироста 49,4 %, что вызвало увеличение инвестиций в основной капитал. Данные факты говорят о благоприятном климате для развития субъектов малого предпринимательства на Ставропольском крае.

Успешному развитию малого бизнеса на территории Ставропольского края препятствует ряд проблем. Во – первых, сложность регистрации субъектов малого предпринимательства, большое количество необоснованных проверок со стороны государственных органов. Во – вторых, ряд проблем в области кредитования малого бизнеса, выражающиеся в высоких процентных ставках, отсутствие должного залогового имущества, недоверия и так далее. В – третьих, отсутствие должного уровня информационной инфраструктуры. В – четвертых, отсутствие достаточного уровня профессиональных навыков, необходимые для понимания процесса ведения бизнеса.

Перечисленные проблемы малого бизнеса обуславливают данные таблицы 2, отражающие финансовые результаты деятельности малых предприятий на Ставропольском крае за 2012 год.

Таблица 2 – Финансовые показатели деятельности малых предприятий на территории Ставропольского края (составлено автором).

	Прибыль, убыток до налогообложения	Организации, получившие прибыль		Организации, получившие убыток		Прибыль, убыток до налогообложения за аналогичный период	Темп прироста прибыли
		Прибыль до налогообложения	В % к общему количеству	Убыток до налогообложения	В % к общему количеству		

Все го	6907,6	9941,6	79,8	3033,9	20,2	7060,6	2,2

По данным можно сделать вывод о том, что 79,8 % предприятий малого бизнеса в 2012 году получили в результате своей деятельности прибыль. Убытки потерпели 20,2 % организаций от общего числа субъектов малого бизнеса, действующих на территории Ставропольского края. В общем, темп прироста прибыльности предприятий малого бизнеса снизился на 2,2 %, что свидетельствует о снижении активности малого бизнеса.

Таким образом, малый бизнес на территории Ставропольского края развивается в русле общероссийских тенденций. На основе проведенного анализа проблем и развития малого бизнеса в Ставропольском крае выявились положительные и отрицательные тенденции. К положительным моментам можно отнести незначительный, но устойчивый рост числа субъектов малого предпринимательства, увеличения численности рабочих мест, уверенный рост оборота предприятий и, соответственно, рост инвестиций. Однако при этом уровень убыточных предприятий остается на достаточно высоком уровне. Для решения проблем необходимо усиление внимания со стороны государственных структур при разработке политики развития малого предпринимательства региона. Необходим постоянный мониторинг данного сектора рынка для принятия оперативных мер по стабилизации и роста деятельности малого бизнеса в Ставропольском крае.

Список используемой литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики по Ставропольскому краю [1].

© В.Р.Смоян, 2014

УДК 332.152

А.Ю. Суханов
магистрант группы 13 Ту(м)ЭОТ
ФГБОУ ВПО
«Оренбургский государственный университет»,
г. Оренбург,
Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЗИМНЕГО СПОРТИВНОГО ОТДЫХА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Вопросы организации отдыха для населения любого региона являются важными как для самих жителей, так и для региональных властей. Эффективный отдых позволяет восстановить работоспособность населения, поддерживать психологическое и физическое здоровье и т.п. Организация краткосрочного и среднесрочного отдыха для населения возможна в пределах самого региона. Одним из актуальных направлений такого отдыха является зимний спортивный отдых. На рисунке 1 представлены основные составляющие зимнего спортивного отдыха на территории Оренбургской области.

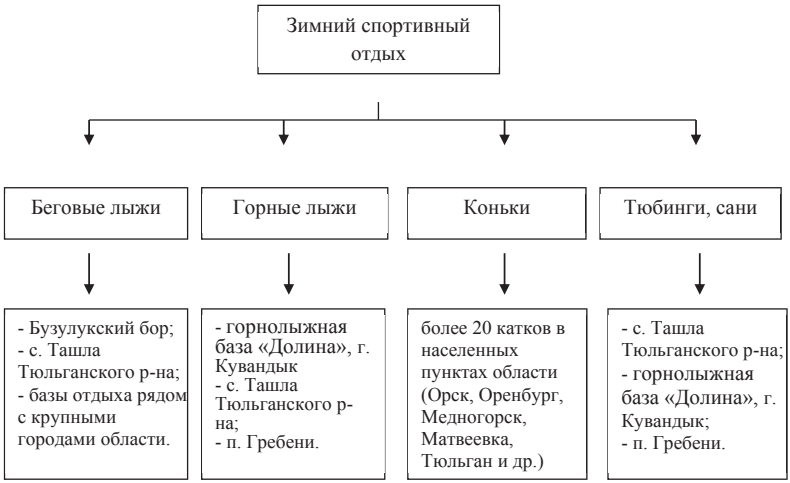


Рисунок 1 - Основные направления организации зимнего спортивного отдыха на территории Оренбургской области

Проведенный анализ ресурсной базы и туристской инфраструктуры Оренбургской области показал, что Тюльганский район является одним из перспективных районов для развития зимнего спортивного отдыха [3].

В районе сложилась инфраструктура, необходимая для развития туризма: функционируют туристские базы «Затумания», «Лесная сказка», спортивно-оздоровительный центр «Ташла», принимающие жителей области и гостей из других регионов страны [2].

На базах Ташлы и Тугустемира существуют условия для развития горнолыжного спорта, катания на лыжах и сноубордах с использованием трамплинов [1]. Характерно, что продолжительность залегания снежного покрова может составлять 6 месяцев (с ноября по апрель). В случае строительства системы механического оснежения лыжный сезон можно увеличить на 1-1,5 месяца. Особенно важной представляется возможность раннего начала сезона.

Развитие туризма характеризуется наличием туристских ресурсов, необходимых для обеспечения туристского потока, сформированного как местными жителями, так и туристами из других регионов (расстояние от Ташлы до Оренбурга 120 км, до Стерлитамака - 140 км, до Мелеуза - 60 км, до Актобе (Актюбинска) - 250 км, до Уральска - 370 км).

Дальнейшее использование ресурсной базы предполагает создание соответствующей инфраструктуры для развития следующих видов зимнего спортивного отдыха:

1) Горные лыжи и сноуборд - для дальнейшего развития данного направления необходимо учитывать возможность комбинирования горных лыж и сноубордов с другими видами активного отдыха, увеличивая тем самым приток клиентов и повышение конкурентоспособности туристского центра (создание комплекса тематических пространств, предназначенных для разных групп посетителей).

2) Беговые лыжи - предполагается организовывать трассы беговых лыж преимущественно внизу зон горнолыжного катания с возможностью уходить вглубь долин, когда снежный покров стабилен.

3) Катание на снегоходах - данный вид зимнего отдыха интересен как способ активной прогулки (привносит разнообразие в досуг), а также как один из видов гонок. Уже сейчас для катания на снегоходах в Ташле есть большие возможности, однако для дальнейшего развития нужно установить и соблюдать строгие правила по сохранению окружающей среды.

4) Катание на коньках - открытые катки можно организовать внизу зон горнолыжного катания, в качестве альтернативы горным лыжам или как развлечение после лыж.

5) Катание на зимних тюбингах и санях - пространство для зимнего тюбинга должно состоять из комплексов для детей, средних трасс и трасс с повышенной трудностью. Каждая трасса включает в себя стартовую площадку, систему каскадов, тормозящую зону и зону организации посадки на подъемник.

6) Фрирайд - внетрассовое катание, доступное с подъемников в зоне подготовленных трасс или в непосредственной близости от них, а также в лесных массивах.

7) Прогулки на снегоступах - предполагается подготовка безопасных маршрутов, в основном вблизи от зоны катания и по вершинам хребта. Возможно обустройство двух разных типов маршрутов:

- маршруты по дну долины, безопасные и доступные, практически независимо от погодных условий;
- маршруты по хребту, доступные при помощи подъемников в хорошую погоду.

Организация таких маршрутов проста: она заключается в установке информационных знаков и указателей, а также в издании специальных карт и топографических гидов.

8) Детские трассы - обязательная организация игровых зон, чтобы детишки не утомлялись монотонностью и могли проводить время на свежем воздухе, развлекаясь всевозможными играми на снегу.

9) Сноу-парк - создание парка носит многофункциональный характер: имиджевая составляющая, способствует привлечению новых клиентов; эстетический эффект - парки красивы, необычны и крайне привлекательны для публики; спортивно-тренировочная функция (подбор фигур позволяет тренироваться как начинающим спортсменам, так и продвинутым) и т.д.

Таким образом, дальнейшее развитие различных видов зимнего отдыха в Оренбургской области носит актуальный и перспективный характер, позволяет качественно и количественно развивать туристскую деятельность.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт загородного клуба "Затумания" (http://затумания.рф/)

2. Программа "Развитие туризма в Оренбургской области на 2011−2016 годы" [Электронный ресурс]:режим доступа: http://minsportturizm.orb.ru/turizm/-programma-razvi/

3. Тюльганский район Оренбургской области : краеведческий атлас / под общ. ред. А. А. Чибилёва ; Ин-т степи УрО РАН, Оренб. отд. РГО. – Оренбург : ИПК «Газпромпечать» ООО «Оренбурггазпромсервис», 2008. – 37 с.

© А.Ю. Суханов, 2014

УДК 338.43(470.62)

Н.В. Туз
студентка 3 курса направления подготовки
«Педагогическое образование»,
Профиль «Экономика», профиль «Право»
С.И. Махненко
канд. экон. наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянск-на-Кубани, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И УРОЖАЯ ФГУП РПЗ «КРАСНОАРМЕЙСКИЙ» ИМЕНИ А. И. МАЙСТРЕНКО ЗА 2006 – 2013 ГОД

ФГУП РПЗ «Красноармейский» имени А.И.Майстренко – школа передового опыта, где высокие производственные показатели достигнуты за счет внедрения инноваций в экономике, земледелии, мелиорации, выращивании, переработке и хранении продукции.

Специализация ФГУП РПЗ «Красноармейский» имени А.И.Майстренко - производство растениеводческой и животноводческой продукции. В растениеводстве основное направление - рисосеяние, а также производство плодов и кормовых культур. Предприятие служит научной базой ВНИИ риса для проведения исследовательских работ и производственной проверки новых сортов риса, технологических приемов возделывания, тем самым способствуя внедрению передовых инновационных разработок в производство. В животноводстве приоритетным является производство молока, мяса КРС, рыбы товарной, меда.

На сегодняшний день в рейтинге урожайности зерновых ФГУП РПЗ «Красноармейский» имени А.И. Майстренко стабильно занимает высокие места. Благодаря хорошей организации труда, отлаженной технологической и трудовой дисциплинам, хозяйство на протяжении 10 лет входит в число 300 наиболее эффективных, экономически сильных сельскохозяйственных предприятий России.

Так как хозяйство специализируется на рисосеяние, хотелось бы провести анализ, взяв за основу прибыль от реализации риса и урожай за 2006 – 2013 год.

Таблица 1 Прибыль от реализации риса и урожайности за 2006 – 2013 год

	2006 год	2013 год	Изменения в %
Урожай	29 181,5 тонн	31 368,9 тонн	7%
Прибыль от реализации	77 734 млн. руб.	119 009 млн. руб.	53%

Анализ прибыли от реализации риса и урожайности за 2006 – 2013 год. По данным таблицы видно, что по сравнению с 2006 годом в 2013 году увеличилась как урожайность, так и прибыль от реализации риса. Увеличение урожайности произошло на 7%, а повышение прибыли от реализации составило 53%, что является неплохим показателем.

В связи, с чем же могли произойти подобные изменения? Что могло так существенно повлиять на сбор урожая и прибыль от реализации? Ответ очень прост.

Что касаемо урожая, то здесь причина одна, но для сельского хозяйства даже этой одной причины достаточно, чтоб результаты урожая были неутешительны. Главная причина плохого урожая – неблагоприятная погода. Хозяйство очень крепкое и имеет возможность удобрять посевы, проводить мероприятия по борьбе с грызунами, сохраняет каждый

колосок, но, к сожалению, повлиять на погодные условия невозможно, именно в связи с этим происходят утраты урожая. Но, к счастью, в 2013 году погода не повлияла негативно на сбор урожая.

В чем же тогда причины увеличения или уменьшения прибыли от реализации? По таблице видно, что к 2013 прибыль повысилась. Возможно, это связано не только с высокой экологичностью продукции, но также и все более глубоким пониманием людей о пользе правильного питания. Сегодня рис стал одним из важнейший продуктов. Так же рис, продаваемый совхозом разных сортов, чистый и закупщики не понаслышке знают о качестве продукта. Так как качество продукции с каждым годом повышается, то и цена на эту самую продукцию тоже поднимается, исходя из этого и происходит увеличение прибыли от реализации. Существует риск. В Азиатских странах тоже выращивают рис и его цена на порядок ниже нашего. А так как то, что дешевле, то лучше покупается, остается надеяться на то, что все же цена не затмит качество.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что на 2013 год показатели улучшились, хозяйство идет в гору, продолжает развиваться. Считаю, что ФГУП РПЗ «Красноармейский» имени А.И.Майстренко еще десятки лет будет выращивать рис и снабжать им российский рынок. Еще Алексей Исаевич Майстренко положил начало рисосеянию и быстро определил специализацию поселка, а он никогда не ошибался. И судя по тому, что сборы урожая приятно удивляют можно точно сказать, что Майстренко был мастером своего дела.

Список использованной литературы:

1. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ФГУП РПЗ «Красноармейский» ВНИИ риса Россельхозакадемии.
2. Анализ экономических показателей работы ФГУП «Красноармейский» за 12 месяцев 2013 в сравнении с прошлыми годами.
3. http://www.rgpzkrs.ru

© Н. В. Туз, С. И. Махненко, 2014

УДК 346.26

Л.М. Тумасян, студентка 3 курса направления подготовки
«Педагогическое образование»,
Профиль «Экономика», профиль «Право»
С.И. Махненко, канд. экон. наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянск-на-Кубани, Российская Федерация

ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Системные перемены в России – от плановой экономики к экономике рыночной - обусловили соответствующие изменения в правовой сфере, трансформацию российской законодательной системы и системы правовой защиты бизнеса. Если крупный российский бизнес, представленный в основном предприятиями - монополистами, весьма успешно защищает свои права и интересы, с помощью многочисленных бригад адвокатов свободно предъявляет иски к различным государственным структурам, министерствам и ведомствам,

то у мелких предпринимателей (индивидуальных предпринимателей, малых и средних предприятий) на организацию такой защиты, как правило, не имеется ни средств, ни сил.

Необходимость разработки вопросов правовой защиты предпринимателей, вызвана особенностями России – высокой монополизацией экономики и правовых услуг, отсутствием необходимых культурно-технических навыков организации малого бизнеса, преобладанием теневой экономики и неэффективностью судебной и административной системы применительно к экономике, неадекватным уровнем правовой науки. Социологические исследования подтверждают тот факт, что развитие рыночных отношений придает новые импульсы для расширения и развития теневых рынков на которых российское чиновничество реализует свои преимущества по продаже общественных благ (прав на предпринимательскую деятельность и др.). При этом бизнесмены не предпринимают и не собираются предпринимать никаких попыток по защите своих прав в судебном порядке, понимая свое бессилие и считая существующие в обществе легальные механизмы обеспечения их прав ненадежными, а потому в своей деловой и частной повседневной жизни попросту не принимают их в расчет.

Издаются справочники для бизнесменов, но они часто не содержат указаний на возможность обращения за защитой в арбитражные, общие или третейские суды. Думается, что создавшаяся ситуация с массовым использованием противоправных средств защиты интересов предпринимателей свидетельствует о преобладании в среде предпринимателей охлократических тенденций.Академик А. А. Овсянников отмечает, что неуважение к закону и институтам государственной власти является доминантами охлократического поведения. По его оценке, носителями культуры демоса в России является 40-45 процентов населения. Охлос представлен 35-40 процентами населения, представляющего собой слепую, непонимающую массу опустошенного и разуверившегося народа. Промежуточный слой в 15-25 процентов – это часть населения, у которой есть признаки и охлоса, и демоса. Куда пойдут они («в гору» к демосу, или скатятся в пучину охлоса), таковой и будет Россия. А. А. Овсянников пишет: «Охлос надо укротить, укротить через обуздание его криминальности», при этом в качестве способов такого укрощения он называет установление диктатуры закона («вор - должен сидеть в тюрьме») и тотальное образование («производительный труд - труд образованного человека»).

Думается, вклад юридического образования предпринимателей, основанного на данных юридических исследований, здесь неоценим. Как отмечается в западных исследованиях, посвященных стратегической теории конфигурации, - «успешные изменения проистекают из обучения».

Однако системных правовых исследований в этой сфере пока не существует. Вопросы правовой защиты мелкого бизнеса ранее рассматривались в некоторых работах лишь фрагментарно. Поэтому научной работы здесь много.

Прежде всего, должна быть дана характеристика основных элементов системы правовой защиты малого и среднего бизнеса, увязанных в единое целое: субъекты, обеспечивающие восстановление нарушенных прав, объекты правовой защиты, способы защиты. Здесь важны приемлемые методологические подходы, которые позволят сделать корректные прикладные выводы. Скажем, подход к характеристике содержания правовой защиты.

Сама система защиты гражданских прав предпринимателей, понимаемая как предусмотренная законом система мер, опирающихся на государственное принуждение и направленных на то, чтобы обеспечить неприкосновенность права и ликвидацию последствий его нарушения, как видно, не включает в себя самозащиту, которая на государственное принуждение не опирается. Самозащиту права необходимо выделять в качестве самостоятельного вида охраны права (наряду с защитой права), в законодательстве

она должна регулироваться отдельной статьей (либо отдельным пунктом), требуется ее выделение из общего ряда способов защиты права. Особый интерес представляет исследование претензионного порядка защиты прав предпринимателей, который в последние году незаслуженно игнорируется в правовой литературе.

Заслуживает разработки и конкретика правовой защиты по различным направлениям, актуальным для среднего и малого бизнеса:

– особенностей разрешения отдельных категорий споров, возникающих в сфере предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего бизнеса (споров о заключении, изменении, расторжении предпринимательских договоров, признании их незаключенными и недействительными; споров, возникающих вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения хозяйственных обязательств; споры с банками; споров о защите деловой репутации и других споров).

– особенностей защиты прав субъектов малого и среднего бизнеса в административных отношениях (споры с лицензирующими органами; споры с антимонопольными органами; споры с налоговыми органами; споры с органами, регулирующими рынок ценных бумаг и другие споры).

Накопленный опыт требует обобщения и оценки эффективности деятельности названных областных государственных и муниципальных структур, а также эффективности самого регионального и муниципального законодательства в этой области правового регулирования.

Список использованной литературы:

1.Лебедев К.К. Защита прав и интересов предпринимателей. - В кн.: Коммерческое право: Учебник/ Под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой.2. См.: Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: экономико-социологическое исследование. М., 2010. С.205.

3.Актуальные проблемы предпринимательского права и защиты прав предпринимателей// Сибирский юридический вестник. 2013. №4. С.38-42.

4. См. в частности: Вершинин А.П. Способы защиты прав предпринимателей в арбитражном суде. СПб.,2012;

5.Гаджиев Г.А. Защита основных экономических прав и свобод предпринимателей за рубежом и в Российской Федерации (опыт сравнительного исследования) М.,2013;

© Л.М. Тумасян, С. И. Махненко, 2014

УДК 336.77

И.Н. Турчаева, к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета
Е.В. Пухтеева, студентка 3 курса направление «Экономика»
Калужский филиал ФГБОУ ВО
Российский Государственный Аграрный Университет
- МСХА имени К.А.Тимирязева, г. Калуга, Российская Федерация

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Населением России широко используется ипотечный жилищный кредит (ИЖК), т.е. жилищный кредит, предоставленный физическим лицам – резидентам под залог

недвижимости в порядке, установленном федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» № 102-ФЗ от 16.07.1998 г. [1,4].

Начиная с 2011 года, отмечается тенденция роста, как количества предоставленных ИЖК, так и их объемов (табл. 1).

Таблица 1 – Сведения о ИЖК, предоставленных кредитными организациями РФ физическим лицам-резидентам в рублях [4]

На 1 января	Количество предоставленных кредитов, ед.	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, предоставленным с начала года, мес.	Средневзвешенная ставка, % годовых
2006	н.д.	73 635	149,5	16,3
2007	н.д.	248 409	173,7	14,2
2008	н.д.	524 045	192,2	12,8
2009	489 032	653 673	206,2	13,0
2010	176 146	170 311	188,4	14,6
2011	392 302	418 209	188,7	13,3
2012	587 600	745 971	174,6	12,0
2013	739 393	1 054 073	176,6	12,3
2014	878 496	1 385 357	172,9	12,5

Средневзвешенный срок кредитования варьирует от 149,5 мес. (12,46 лет) в 2006 г. до 206,2 мес. (17,18 лет) – в 2009 г. В последние годы этот показатель достаточно стабилен - в среднем 14,58 лет. Такой показательный индикатор ипотечного рынка, как средневзвешенная процентная ставка имеет весьма неустойчивую тенденцию изменения и, несмотря на довольно стабильное понижение к 2012 г., к началу 2014 г. отмечается ее рост.

В целом в 2013 г. и в первом полугодии 2014 г. рынок ипотечного жилищного кредитования характеризуется:

- снижением числа организаций, предоставляющих ИЖК (по состоянию на 1 января 2014 г. количество участников первичного рынка ИЖК по сравнению с началом 2013 г. уменьшилось на 9 кредитных организаций и составило 658 участников, а по состоянию на 1 июля 2014 г. число участников первичного рынка ИЖК сократилось до 635);

- продолжающимся ростом доли ИЖК, предоставленных в рублях (в 2013 г. доля рублевых кредитов в общем объеме ИЖК по сравнению с 2012 г. увеличилась на 0,3 процентных пункта, достигнув 98,9%, а в первом полугодии 2014 г. этот показатель возрос до 99,5%);

- дальнейшим ростом абсолютных показателей, характеризующих объемы предоставленных ИЖК (средний размер предоставленных кредитов увеличился до 1,64 млн. руб. против 1,49 млн. руб. в 2012 г.; количество предоставленных кредитов по ИЖК в 2013 г. увеличилось по сравнению с 2012 г. на 19,3%. В первом полугодии 2014 г. количество предоставленных ИЖК возросло по сравнению с первым полугодием 2013 г. на 33,4% при увеличении объема предоставленных ИЖК на 41,8%);

- дальнейшим увеличением задолженности по предоставленным ИЖК в рублях и снижением задолженности по ИЖК в иностранной валюте (величина задолженности по ИЖК в рублях в целом по РФ на 01.01.2014 г. увеличилась на 35,3% по сравнению с 01.01.2013 г., а в иностранной валюте – уменьшилась на 8,8%. В первом полугодии 2014 г. данная тенденция сохранилась);

- дальнейшим снижением доли просроченной задолженности в общем сумме задолженности в общей сумме задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях, и увеличением доли просроченной задолженности по ИЖК в иностранной валюте (в 2013 г. удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях, снизился на 0,5 п.п. до 1,0%, по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, увеличился на 1,3 п.п., достигнув 12,7%. В первом полугодии 2014 г. отмечается аналогичная тенденция: снижение просроченной задолженности по рублевым ИЖК, увеличение удельного веса просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте) [5,6].

Тем не менее, просроченная задолженность имеется, причем наибольший удельный вес на протяжении представленного периода занимает просрочка платежей сроком свыше 180 дней, что позволяет говорить о наличии для кредитных организаций кредитного риска, связанного с неплатежеспособностью отдельных заемщиков (табл. 2).

Таблица 2 - Группировка задолженности по ИЖК по срокам задержки платежей [4]

	Общая сумма задолженности по ИЖК, млн. руб.	Удельный вес, в % к общей сумме задолженности				
		без просроченных платежей	с просроченными платежами от 1 до 30 дней	с просроченными платежами от 31 до 90 дней	с просроченными платежами от 91 до 180 дней	с просроченными платежами от свыше 180 дней
на 01.02.2010 г.	1008584	85,77	4,9	2,39	1,75	5,19
на 01.01.2011 г.	1129373	87,83	4,37	1,55	1,14	5,11
на 01.01.2012 г.	1478982	94,06	1,29	0,59	0,4	3,66
на 01.01.2013 г.	1997204	95,93	1,11	0,44	0,26	2,26
на 01.01.2014 г.	2648859	96,05	1,5	0,41	0,26	1,78

Как видно из табл. 2, к 2014 г. доля кредитов без просрочки платежей увеличилась на 10,28 процентных пункта по сравнению с началом 2010 г.

Таким образом, до начала 2014 г. рынок ИЖК менялся достаточно динамично. В «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г» спрогнозирован дальнейший рост объема жилищных кредитов: с 2,4% ВВП на конец 2012 г. до 34 - 38% ВВП в 2030 г. по консервативному и инновационному сценариям и до 47% ВВП - по форсированному сценарию [3].

Основные меры и мероприятия, направленные на развитие ИЖК на перспективу определены «Стратегией развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года». Предполагается, что ИЖК станет основным механизмом приобретения жилья в собственность. Предусматривается, что уровень ежемесячных доходов заемщика будет превышать как минимум в 3 раза уровень ежемесячных расходов по погашению ИЖК для приобретения жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилыми помещениями [2]. Реализация Стратегии предусмотрена в три этапа (табл.3).

Таблица 3 – Этапы реализации Стратегии развития ИЖК в РФ до 2030 г. [2]

Этапы	Краткая характеристика
1 этап (2010-2012 гг.)	Восстановление рынка ипотеки.
2 этап (2013-2020 гг.)	Полное восстановление рынка и выход на устойчивый рост экономики, внедрение новых механизмов жилищного финансирования. К концу 2015 года доля семей, которым будет доступен ИЖК, должна достигнуть 30%, а средняя ставка - около 8 - 9%.
3 этап (2021-2030 гг.)	Насыщение рынка ипотеки (доля семей, которым будет доступен ИЖК, должна достигнуть 60%), стабилизация рынка жилья и ипотеки. По прогнозу к 2030 г. превышение среднего уровня процентной ставки по ИЖК (в рублях) над индексом потребительских цен должно сократиться с 5,6 п.п. в 2009 г. до 1п.п., а средний срок ИЖК (в рублях) должен к 2030 г. достичь 32 лет

В качестве стимулирующих факторов развития рынка ипотечного кредитования обозначены повышение уровня располагаемых денежных доходов населения, снижение инфляции, снижение процентной ставки по ипотечным кредитам, рост среднего размера кредита, рост объемов жилищного строительства и др. [3].

Однако валютный коллапс 2014 г. ставит под угрозу достижение целевых параметров стратегии. Эксперты, конечно, отмечают, что рост ставок по ипотеке происходит с некоторым запаздыванием по отношению к ключевой ставке. Если ключевая ставка выросла в ноябре 2014 г. на 2,5 п.п., то рынок ипотеки пока не столь резко отреагировал. Но, по мнению экспертов, рост ставок неизбежен. Кроме того, аналитики прогнозируют дальнейшее увеличение ЦБ РФ ключевой ставки. Так, по прогнозу Орловой Н. ключевая ставка должна вырасти еще минимум на 1–1,5 пункта. По мнению эксперта, инфляционные риски – это та реальность, в которой мы будем жить, скорее всего, несколько следующих лет [7].

Таким образом, с учетом последних тенденций в экономике вопросы реализации мероприятий, намеченных Стратегией развития ИЖК, и достижения целевых показателей развития рынка ИЖК требуют дальнейшего исследования и проработки.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.12.2013) // СПС КонсультантПлюс.

2. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» от 19.07.2010 № 1201-р (ред. от 26.03.2014) // СПС КонсультантПлюс.

3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) // СПС КонсультантПлюс.

4. Статистический сборник «Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России» (Интернет версия) [Электронный текст] // Москва: Центральный банк РФ. Департамент статистики, 2014. - № 1 (2005-2013гг.) [Режим доступа]: http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_ digest_mortgage-01.pdf

5. Аналитические материалы ЦБ РФ «О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в 2013» году [Электронный текст] [Режим доступа]: http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_2013.pdf

6. Аналитические материалы ЦБ РФ «О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в первом полугодии 2014 года» году [Электронный текст] [Режим доступа]: http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_1-2014.pdf

7. Свешников А. Ставки по ипотеке в РФ неминуемо вырастут [Электронный текст] // Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации «Русипотека» [Режим доступа]: http://rusipoteka.ru/ipoteka_i_nedvizhimost/ipoteka_stati_2014/stavki_po_ipoteke1/

© И.Н. Турчаева, Е.В. Пухтеева, 2014 г.

УДК 336.77 и 368

И.Н. Турчаева
к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета
М.Ю. Мамонова
студентка 3 курса направление «Экономика»
Калужский филиал ФГБОУ ВО
Российский Государственный Аграрный Университет
- МСХА имени К.А.Тимирязева,
г. Калуга, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» устанавливает, что ипотека обеспечивает уплату залогодержателю как основной суммы долга по кредитному договору или иному обеспечиваемому ипотекой обязательству полностью либо в части, предусмотренной договором об ипотеке, так и уплату кредитору (заимодавцу) причитающихся ему процентов за пользование кредитом (заемными средствами) [2].

Деятельность кредитных организаций по ипотечному кредитованию сопровождается отражающимся на их ликвидности кредитным риском, связанным с конкретным заемщиком, у которого в силу целого ряда объективных причин, возникают затруднения со своевременным погашением обязательств в соответствие с условиями кредитного договора.

Влияние внутренних (неэффективная финансовая политика кредитной организации, несбалансированность активов и пассивов банка и т.д.) и внешних (инфляционных, налоговых, валютных, политических и др.) факторов обуславливает наличие для кредитных организаций, так называемых, рисков кредитного портфеля (табл. 1).

Таблица 1 – Риски ипотечного кредитования

Риски	Краткая характеристика
Риски заемщика	
Процентный риск	Вероятность изменения процентной ставки.
Рыночный риск	Вероятность существенного снижения рыночных цен на недвижимость.
Имущественный риск	Вероятность повреждения (гибели) объекта залога или утраты права собственности на него
Риск утраты трудоспособности	Вероятность временной или постоянной утраты трудоспособности в результате несчастного случая или заболевания и, как следствие, прекращение поступления средств для выплат по кредитным обязательствам.
Риск потери доходов	Вероятность потери работы или иных источников доходов и, как следствие, прекращение поступления средств для выплат по кредитным обязательствам.
Риски кредитной организации	
Кредитный риск, связанный с конкретным заемщиком	Вероятность возникновения затруднений с уплатой или неуплата процентов и суммы основного долга со стороны заемщика.
Риск кредитного портфеля	Вероятность снижения стоимости активов банка из-за большого объема рискованных кредитов или падения фактической доходности от выданных кредитов вследствие изменения ситуации на рынке.

Идентификация рисков позволяет обеспечить эффективную организацию управления ими. Выделяют различные способы и пути снижения рисков: диверсификация, хеджирование, лимитирование, приобретение дополнительной информации, резервирование средств (самострахование), страхование, качественная оценка риска (ранкинг, скоринг) и др.

Одним из основных способов снижения или перераспределения ипотечных рисков считается страхование. В мировой практике на ипотечном рынке распространено страхование:

- недвижимости, переданной в залог от повреждения и уничтожения;
- ипотечной задолженности;
- чистоты имущественных прав залогодателя;
- страхование жизни и здоровья заемщика от несчастного случая и на случай смерти;
- страхование ответственности оценщика стоимости недвижимого имущества.

В Российской Федерации кредитными организациями также применяются различные варианты страхования ипотечных рисков. Заметим, что действующим законодательством обязательное страхование предусмотрено только в случае ипотечного риска, связанного с порчей или утратой объекта недвижимости. Так статья 31 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» гласит, что страхование имущества, заложенного по договору об ипотеке, осуществляется в соответствии с условиями этого договора. Договор страхования имущества, заложенного по договору об ипотеке, должен быть заключен в пользу залогодержателя (выгодоприобретателя), если иное не оговорено в договоре об ипотеке или в договоре, влекущем возникновение ипотеки в силу закона, либо в закладной. При отсутствии в договоре об ипотеке иных условий о страховании заложенного имущества

залогодатель обязан страховать за свой счет это имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченного ипотекой обязательства, - на сумму не ниже суммы этого обязательства [2].

Залогодержатель имеет право на удовлетворение своего требования по обязательству, обеспеченному ипотекой, непосредственно из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано. Это требование подлежит удовлетворению преимущественно перед требованиями других кредиторов залогодателя и лиц, в чью пользу осуществлено страхование, за изъятиями, установленными федеральным законом [2].

Отметим, что п. 4 ст. 31 закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» дополнительно предусматривает возможность страхования ответственности заемщика, а п. 5 – возможность страхования финансового риска кредитора.

В первом случае заемщик - физическое лицо, являющееся должником по обеспеченному ипотекой обязательству, вправе застраховать риск своей ответственности перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по возврату основной суммы долга и по уплате процентов за пользование кредитом (заемными средствами). Во втором, кредитор-залогодержатель по обеспеченному ипотекой обязательству вправе застраховать финансовый риск возникновения у него убытков, вызванных невозможностью удовлетворения обеспеченных ипотекой требований в полном объеме вследствие недостаточной стоимости заложенного имущества [2].

Иные варианты страхования законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» не предусмотрены. Тем не менее, в качестве способа обеспечения исполнения обязательств, кредитные организации предлагают заемщикам иные дополнительные виды страхования, в частности:

- титульное страхование: страхованию подлежит риск потери недвижимого имущества (предмета ипотеки) в результате прекращения (ограничения) на него права собственности в результате а) признания сделки недействительной; б) истребования недвижимого имущества из незаконного владения, в том числе у добросовестного приобретателя; в) истребования недвижимости, обремененной правами третьих лиц;

- страхование риска гражданской ответственности заемщика в случае причинения вреда третьим лицам при эксплуатации недвижимого имущества (предмета ипотеки);

- страхование риска смерти, утраты трудоспособности заемщика в результате несчастного случая и (или) заболевания.

Заметим, что навязывание кредитной организацией дополнительного вида страхования и отказ в выдаче кредита без приобретения страхового полиса по страхованию жизни, как это часто бывает на практике, нарушает положения действующих нормативно-правовых актов.

Так ст. 16 закона РФ «О защите прав потребителей» запрещено обусловливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг) [3].

Ст. 935 ГК РФ гласит, что обязанность страховать свою жизнь или здоровье не может быть возложена на гражданина по закону [1].

В Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года отмечено, что всякое обязательное страхование является ограничением прав и свобод человека и гражданина, поскольку умаляет его автономию воли, предписывает ему заключить гражданско-правовые договоры на определенных условиях и, что практически наиболее существенно, понести соответствующие расходы в виде уплаты страховой премии [4].

Таким образом, согласно законодательству в обязательном порядке должен быть застрахован объект недвижимости, заложенный по договору об ипотеке, страхование

жизни и здоровья заемщика при этом обязательным не является. Требование банка о страховании заемщика в конкретной названной банком страховой компании и навязывание условий страхования при заключении кредитного договора также не основано на законе [5].

Следует иметь в виду, что включение в условия кредитного договора указания на возможность заемщика страховать свою жизнь и здоровье в качестве способа обеспечения исполнения обязательств, указание в этом случае в качестве выгодоприобретателя банка, а также установление кредитной организацией более высокой процентной ставки для заемщика, отказавшегося от заключения дополнительного договора страхования, признано вполне правомерным [5].

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014 с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014) //СПС КонсультантПлюс.

2. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.12.2013) // СПС КонсультанПлюс.

3. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 05.05.2014 с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) // СПС КонсультантПлюс.

4. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р. // СПС КонсультантПлюс.

5. Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 22.05.2013) // СПС КонсультантПлюс.

© И.Н. Турчаева, М.Ю. Мамонова, 2014 г.

УДК 336.148

А.Н. Устюжанцева
Студентка Института менеджмента и экономики
Научный руководитель: О.В. Костина Доцент, к.э.н.
Югорский Государственный Университет
Г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Счетная палата РФ начала свою деятельность в 1993 году на основании Конституции РФ и была создана для осуществления парламентского контроля со стороны Федерального Собрания РФ. Основным документом, регулирующим отношения, возникающие в процессе осуществления деятельности Счетной палаты РФ, является Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 № 41-ФЗ. Согласно данному закону правовой основой деятельности Счетной палаты РФ является Конституция РФ, принципы и нормы международного права, международные договоры РФ, международно-правовые принципы независимого аудита, настоящий федеральный закон и другие федеральные законы. Основными принципами Счетной палаты РФ при осуществлении контроля являются независимость, гласность, законность, объективность и эффективность [1].

Перед данным органом государственного контроля стоят следующие задачи:

– осуществление мероприятий по противодействию коррупции;

– аудит реализации и достижения поставленных целей социально-экономического развития страны;

– выявление и анализ недостатков и нарушений в процессе формирования и использования имеющихся ресурсов страны, осуществление их аудита, разработка предложений по совершенствованию бюджетного процесса;

– контроль законности и своевременности движения денежных средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов в учреждениях банков и кредитных организациях, включая Центральный банк Российской Федерации;

– определение достоверности годового отчета об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов;

– оценка эффективности и законности предоставления налоговых и других льгот, бюджетных кредитов, государственных гарантий и поручительств.

Счетная палата РФ имеет следующую структуру (рисунок 1):

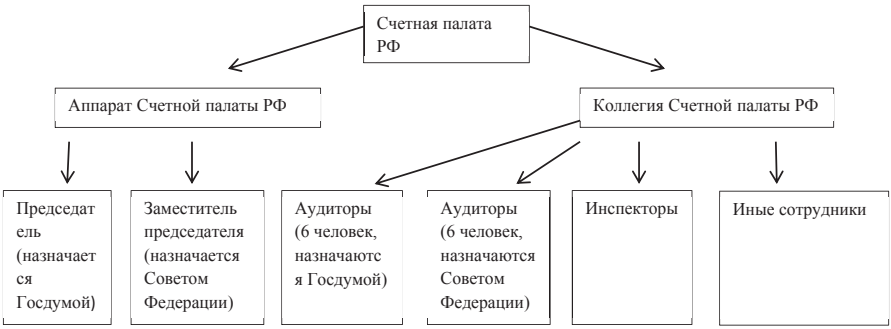


Рисунок 1 – Состав и структура Счетной палаты РФ (авторский)

Руководство деятельностью Счетной палаты и организацию её работы осуществляет Председатель, основываясь на законодательство РФ и Регламент Счетной палаты.

Для организации и планирования работы Счетной палаты, методологического и методического обеспечения её деятельности, утверждения стандартов внутреннего и внешнего аудита, а также для осуществления контрольно-аналитических мероприятий создана Коллегия Счетной палаты РФ. Она утверждает и вносит изменения и дополнения в регламент, федеральные законы о федеральном бюджете и бюджетах государственных внебюджетных фондов, в Бюджетный кодекс РФ и иные федеральные законы.

Аппарат Счетной палаты также проводит контрольную и экспертно-аналитическую деятельность, осуществляемую инспекторами и иными сотрудниками. В служебные обязанности инспекторов входит осуществление внешнего государственного аудита в пределах компетенции Счетной палаты.

Счетная палата РФ имеет множество направлений деятельности, основные из которых представлены на рисунке 2. Методами их осуществления являются проверка, ревизия, обследование, мониторинг и анализ. На основе основных направлений деятельности Счетная палата организует свою работу, выполняет задачи, функции и полномочия.

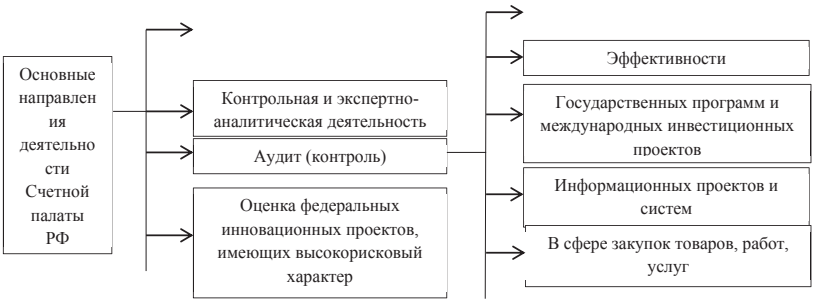


Рисунок 2 – Основные направления деятельности Счетной палаты российской Федерации (авторский)

Задачи и полномочия, возложенные действующим законодательством на Счетную палату, делают ее одним из ключевых элементов системы общественного контроля за расходованием национальных ресурсов, а также инструментом согласования краткосрочных социально-экономических решений с долгосрочными интересами общества и стратегическими целями общественного развития. Этим определяется миссия Счетной палаты и стратегия ее деятельности.

Областью действий полномочий Счетной палаты РФ являются федеральные государственные органы, органы государственных внебюджетных фондов, Центральный банк РФ, федеральные государственные учреждения и унитарные предприятия, государственные корпорации и компании, а также хозяйственные товарищества [2].

Счетная палата РФ обладает следующими полномочиями (рисунок 3):

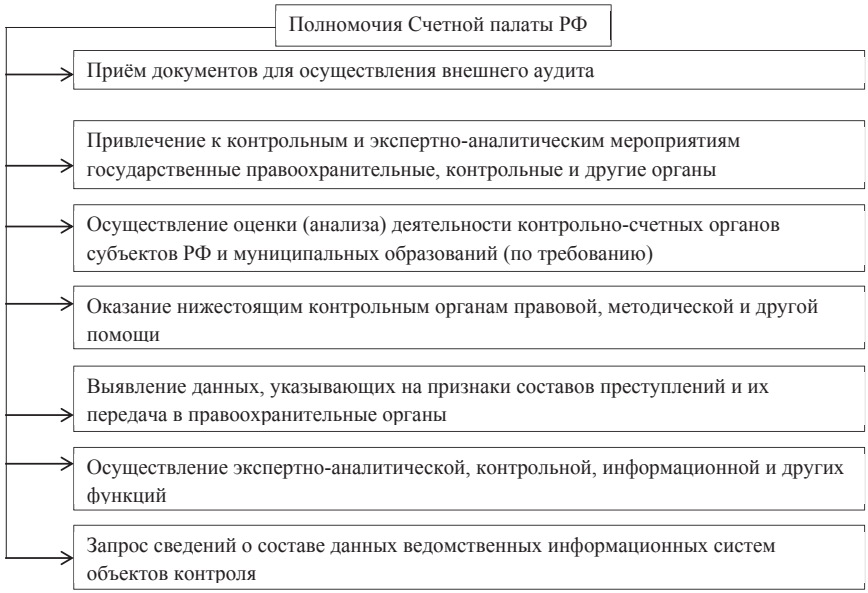


Рисунок 3 – Основные полномочия Счетной палаты Российской Федерации (авторский)

Важным направлением в деятельности Счетной палаты является предварительный аудит формирования как федерального бюджета, так и государственных внебюджетных фондов, в результате которого осуществляется проверка и анализ показателей проектов бюджетов, оценка качества прогнозирования доходов инвестиционной и долговой политики, а также эффективности межбюджетных отношений. В процессе исполнения федерального бюджета Счетная палата анализирует полноту и своевременность поступлений доходов федерального бюджета, выявляет нарушения и отклонения, принимает меры по их устранению. Завершающим этапом в данном направлении деятельности является контроль за поступлением денежных средств и их целевым расходованием.

Также в компетенции Счетной палаты входит внешний государственный аудит банковской системы, государственного внутреннего и внешнего долга Российской Федерации, а также долга иностранных государств перед Российской Федерацией.

Счетная палата проводит экспертизу по вопросам, связанным с эффективностью использования бюджетных средств, федеральной собственности и ресурсов, совершенствованием бюджетного процесса, а также по проектам международных договоров, законодательных и иных нормативно-правовых актов.

Все объекты аудита обязаны предоставлять все документы и материалы, необходимые для проведения экспертных и контрольно-аналитических мероприятий. Несоблюдение данного требования влечет за собой ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Проведение экспертизы, аудита и экспертно-аналитических мероприятий Счетной палатой завершаются её заключением, которое принимается Коллегией Счетной палаты. Данные заключения не могут содержать политические оценки решений, принимаемых органами государственной власти по вопросам их ведения.

Сотрудники Счетной палаты при осуществлении своих должностных обязанностей руководствуются Бюджетным кодексом РФ, Кодексом административных правонарушений РФ, ФЗ «О счетной палате РФ» [3] .

Список используемой литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 // Собр. Законодательства РФ . – 2014. - № 31. – ст. 4398.

2. О счетной палате Российской Федерации: Федер.закон от 05.04.2013 № 41-ФЗ // Собр. законодательства РФ . – 2013. - № 14. – ст. 1649.

3. Регламент Счетной палаты Российской Федерации : пост. Коллегии счетной палаты РФ от 28.10.2013 № 7ПК.

© А.Н. Устюжанцева, 2014г.

УДК 330.322.2

Т. Л. Федосеева, Старший преподаватель кафедры экономики
Электростальский политехнический институт –филиал Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ), г. Электросталь, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В соответствии с принятой «Стратегией инновационного развития РФ до 2020 года» доля инновационных предприятий должны увеличиться до 40-50%, инновационной продукции – до 20-25%. Долю России на мировых рынках высокотехнологической

продукции планируется увеличить к 2020 году до 2%. Это в 10 раз больше, как замечает директор НИИСИ академик РАН Владимир Бетелин [1], чем она сейчас. Однако 2% - это в 8 раз меньше, чем было в Китае в 2008 году, и в 6 раз меньше, чем у США в том же году.

В связи с поставленными долгосрочными задачами развития экономики страны, можно выделить положительные тенденции изменений, происходящих на предприятиях одной из базовых отраслей промышленного производства РФ – на предприятиях черной металлургии.

За последние годы выполнены масштабные проекты по техническому перевооружению на целом ряде предприятий. На Магнитогорском МК введены в строй уникальный производственный комплекс по выпуску толстолистового проката (стан 5000, МНЛЗ-6 и комплекс внепечной обработки) и по выпуску высококачественного холоднокатаного листа (стан 2000); на Нижнетагильском МК обновлено колесно-бандажное производство; проведена серьезная модернизация Нижне-Сергиевского метизно- металлургического завода; реконструированы конвертерное производство и непрерывная разливка стали на НЛМК; реализованы мероприятия реконструкции стана 5000 на Череповецком МК. Это далеко не полный перечень инвестиционных проектов, которые сказались на изменении структуры выпускаемой металлопродукции в стране, увеличении доли в выпуске высокотехнологичной продукции, на повышение уровня производительности труда (около 40%), на снижение материалоемкости продукции (средний расходный коэффициент стали на прокат изменился с 1248 до 1113 кг/т), на снижение энерго-, топливоемкости производства готового проката примерно на 30%. В целом это способствовало повышению конкурентоспособности металлопродукции.

Металлургия традиционно является инвестиционно привлекательной отраслью. Объем инвестиций, направленных на модернизацию и техническое перевооружение, создание новых производств в черной металлургии, за период 10 лет составил более 1,0 трлн руб. [2, с. 67]

Это определило, что все последние годы предприятия черной металлургии сохраняют лидерство технического перевооружения в несырьевом секторе экономики РФ.

В июле текущего года торжественно был введен новый комплекс для производства изделий глубокого передела из специальных сталей и сплавов на предприятии ОАО «Металлургический завод «Электросталь».

ОАО «Металлургический завод «Электросталь», ведущий свою историю с 1917 года, еще в советские времена занял узкую нишу на отечественном сталелитейном рынке, был и остается в нашей стране основным производителем специальных жаропрочных никелевых сплавов и сложнолегированных нержавеющих сталей в широком марочном и размерном ассортименте.

На предприятии «Электросталь» была разработана программа развития и технического перевооружения 2005-2020гг, которая активно реализуется в течение последующего периода, несмотря на кризисные 2008-2009гг [3].

Началом серьезной модернизации производства на заводе была установка комплекса ковочного пресса усилием 16мн производства фирмы SMS MEER (Германия), сдача в эксплуатацию двухтигельной открытой индукционной печи фирмы ABP (Германия), электрошлаковой и вакуумной индукционных печей фирмы CONSARC (США), нагревательных печей фирмы Loecher (Германия), установка радиально-ковочной машины фирмы SMS MEER.

Самой значимой частью крупномасштабной программы технического перевооружения завода является запуск комплекса, включающего штамповочный пресс 200МН фирмы Siempelkamp, два кольцепрокатных стана фирм SMS MEER и Siempelkamp. На участке

механической обработки штамповок и колец установлены токарные, токарно-карусельные, ленточно-пильные станки, установка гидроабразивной резки. Ведутся пуско-наладочные работы на оборудовании неразрушающего контроля поверхности изделий, на участке термической обработки, создается инструментальный цех.

Сложность реализации такого проекта проявлялась на всех его этапах – проектирования, обеспечения источниками финансирования, выполнения строительных работ (при рытье котлована для фундамента штамповочного пресса возникали проблемы то с водой, учитывая болотистость почвы, то со сверхпрочными породами на глубине 22 метра), транспортировки уникального многотонного оборудования из Германии в Электросталь, его монтажа, периода освоения новой техники.

В разработке новых технологий специалисты предприятия активно взаимодействуют с ФГУП ГНЦ РВ «ВИАМ», с которым подписана «Программа научно-технического сотрудничества в области специальной металлургии». Также с ВИАМ подписан целый ряд лицензионных договоров на производство изделий из специальных сплавов.

Традиционной продукцией ОАО «Металлургического завода «Электросталь» является производство поковок, шайб, прутков, ленты и листа. Освоение нового комплекса позволяет заводу производить новые изделия глубокого передела - валы переменного сечения, диски, кольца – с полной механической и термической обработкой, востребованных для производства авиационных и космических двигателей, газотурбинных двигателей, для электроэнергетики, газоперекачки, судо- транспортного машиностроения, других высокотехнологичных отраслей.

Освоение новой техники и технологий не только будет способствовать повышению эффективности производства за счет более полного использования производственных мощностей, снижения материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, но и увеличения создаваемой в процессе производства новой добавочной стоимости, что и является основным признаком инновационных проектов.

Масштабное техническое перевооружение предприятия изменило требования к персоналу, его квалификации. На заводе существует программа набора и подготовки кадров, в которой принимает участие не только профильный МИСИС, но и другие отраслевые институты (МВТУ им. Баумана, Московский энергетический), действует договор с профессиональным училищем. На предприятии проводятся семинары, организуются комплексные программы переподготовки кадров, есть лицензия, свой центр по подготовке специалистов. На период освоения новой техники активную помощь оказывали немецкие специалисты.

Новое оборудование принципиально изменило требования к отдельным профессиям, в частности к кузнецам. Технологические параметры ковки задаются и контролируются в автоматическом режиме, что минимизирует влияние на результат человеческого фактора. Изменился характер труда – снизилась физическая нагрузка рабочего – оператора, улучшились условия труда.

ОАО «Металлургическим заводом «Электросталь» получен сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям международного стандарта AS/EN/JISG 9100 «СМК – требования к организациям авиационной, космической и оборонной отрасли». Успешно пройденная сертификация не только подтверждает приверженность завода высоким стандартам управления в области качества, но и позволяет войти в международную электронную базу данных поставщиков аэрокосмической отрасли SAE IAQG, что дает возможности для выхода на новые рынки сбыта продукции и расширения спектра заказов.

Финансирование крупных инвестиционных проектов всегда несет возможности риска: отраслевые, инфляционные, что ограничивает возможности привлечения финансовых ресурсов со стороны.

К началу новой программы технического перевооружения предприятие «Электросталь» имело собственные средства за счет прибыли, амортизационных отчислений, однако недостаточные для дорогостоящего проекта. Финансовая устойчивость, надежность в деловых отношениях в течение двадцати лет сотрудничества с банком «Возрождение» позволило предприятию получить кредитную линию на 32 млн. евро для модернизации производства. Приобретение уникального оборудования было профинансировано в основном при непосредственном участии банка «Возрождение» с привлечением Landesbank Berlin AG путем предоставленного межбанковского кредита.

Сплав интеллектуального потенциала предприятия и научных институтов, опыта производственного менеджмента отечественных и зарубежных партнеров, финансовой поддержки банковской системы позволил реализовать проект, который, как отметил первый заместитель министра инвестиций и инноваций правительства Московской области М.Тепловодский [4], способствует превращению Подмосковье в регион-лидер. Присутствующий на презентации новой линии президент АССАД (Ассоциация авиационного двигателестроения) В.Чуйко отметил: «Мы прошлись по цехам и убедились: из оборудования здесь все лучшее, что создано сегодня в мире для данного производства. Это залог того, что авиастроение в стране возродится».

Задачи и цели, которые поставило перед собой и последовательно выполняет предприятие ОАО «Металлургический завод «Электросталь», имеет федеральное значение, является примером инновационных изменений в промышленном секторе экономики РФ.

Список используемой литературы:

1. www.argumenti.ru «Аргументы недели», №23(415), 26 июня 2014 года, с.3
2. Экономические аспекты развития отечественной металлургии на современном этапе // Сталь. 2011. №12. С.67 – 70.
3. www.elsteel.ru
4. www.elweek.ru «НОВОСТИ НЕДЕЛИ», № 55 (2254), 29 июля 2014, с.3-4

© Т.Л. Федосеева, 2014

УДК 334

В.В.Цыбулько
студентка 3 курса факультета сервиса и технологий
И.И.Журавлева
к.э.н., доцент кафедры «Сервис»
ФГБОУ ВПО «Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ»
г. Шахты, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Современное общество можно охарактеризовать как постиндустриальный или информационный.

Информационное общество – общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей её формы – знаний.

Одной важной особенностью функционирования информационного общества является основание общего ресурса, который позволил бы беспрепятственно создавать и потреблять информацию во всех областях жизнедеятельности человека.

Стремительное развитие практики менеджмента, работы по созданию общей теории менеджмента позволяют дать его уже, можно сказать, устоявшееся определение.

Менеджмент – это управление в социально-экономических системах: совокупность современных принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения его эффективности и увеличения прибыли.

Информационный менеджмент – технология, компонентами которой являются документная информация, персонал, технические и программные средства обеспечения информационных процессов, а также нормативно установленные процедуры формирования и использования информационных ресурсов [1, с.6-8].

Иными словами, информационный менеджмент – процесс управления на базе компьютерных технологий обработки информации с применением управленческих информационных систем как базового инструмента для работы менеджеров на всех уровнях управления в различных предметных областях.

Цель информационного менеджмента: обеспечение эффективного развития организации посредством регулирования различных видов её информационной деятельности.

Задачи информационного менеджмента [1, с.42-43]:

1. Качественно информационное обеспечение процессов управления в организации;
2. Осуществление управления информационными ресурсами;
3. Обеспечение управления обработки информации на всех уровнях;
4. Интерфейсная задача – обеспечение управления коммуникациями (общение – передача информации от человека к человеку).

Информационный менеджмент – это управление экономическими информационными системами (ЭИС) на всех стадиях их жизненного цикла.

Информационный менеджмент необходим:

- на предприятиях-производителях программных продуктов;
- на предприятиях, занимающихся реализацией программных продуктов;
- на предприятиях-потребителях информационных систем;
- на предприятиях, работающих в IT-консалтинге.

Признаки компании с высоким уровнем реализации информационного менеджмента определяют следующие показатели:

а) высшее руководство компании способно описать процедуры информационного менеджмента в компании;

б) наиболее прямое участие высшего менеджмента в процедурах принятия стратегических решений в информационном менеджменте;

в) наличие динамики по уменьшению перемен в управлении.

Тенденции дальнейшего развития информационного менеджмента на предприятия [2]:

– постоянное увеличение роли информационных технологий как ресурса в реализуемых технологиях;

– повышение ценности и конфиденциальности накапливаемой информации;

– перевод всё большего количества процессов в онлайн;

– увеличение потребности в мобильности процессов информационного менеджмента и применяемых информационных технологий.

Специалист организации, работник, руководитель являются не просто потребителями, которым поставляется информация, а непосредственными участниками информационного процесса, важнейшей составной частью структуры информационного менеджмента. Организационные структуры информационного менеджмента призваны объединить высшее руководство, специалистов, менеджеров, поставщиков информации и собственно подразделение информационного менеджмента и создать тем самым предпосылки для управления документацией в масштабе организации на основе современных методологических подходов, организационных и технологических решений [2].

Таким образом, можно сказать, что информационный менеджмент является неотъемлемой частью жизненного цикла любой организации, которая занимается информационными системами, а также созданием и реализацией программных продуктов.

Список использованной литературы:

1. Орлов А.И. Менеджмент. Учебник. М.: Издательство "Изумруд", 2003. – 298 с.

2. Шанченко Н.И. Информационный менеджмент Ульяновск: УлГТУ, 2006. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.aup.ru/books/m594/, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

© В.В.Цыбулько, И.И. Журавлева, 2014

УДК 33

Ю.С. Чебердак, О.С. Евдохина, г.Омск, РФ

СОСТОЯНИЕ, СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ В СФЕРЕ АПК

Российская роль внешнеэкономических отношений последние 20 лет возрастает в связи с интеграцией страны в мировое хозяйство и открытости мировой экономики. На сегодняшний день мировая торговля-это важнейший фактор, способствующий возрастанию экономики страны, вывод ее из кризисного состояния, нормализации промышленного производства, а также достижение ею фазы стабильного экономического роста. В этом и проявляется актуальность указанной темы. Следует также отметить, что развитие мировой торговли способствует увеличению доходов в страну, которые поддерживают ее финансовое равновесие и являются основой для ее дальнейшего планирования. Развитие национального экспорта содействует стабильному росту курса рубля, а также погашению внешней задолженности. Сегодня сельское хозяйство является основным источником материального производства. Эта отрасль для каждого государства социально значима и рассматривается в общей его совокупности. Объем национальной торговли любой страны прямо пропорционально зависит от реализации того или иного товара на мировом рынке. В последние годы в России резко начала обсуждаться проблема развития агропромышленного комплекса, а именно к уровню самообеспечения продовольственной продукцией. Встает вопрос о скорейшем развитии АПК. Учеными сделаны выводы, что страна является продовольственной безопасной при условии, что 80 % продукции для собственного потребления произведено в данной стране и для собственного потребления. А нормальный уровень обеспеченности собственными продовольственными товарами является 80-85 %. Правительством России на протяжении двух лет рассматривается вопрос о необходимости поддержания функционирования

работы отечественного производителя для снижения зависимости от импортных производителей и необходимости повышения продовольственной безопасности. В последнее время наблюдается рост в использовании и мировой торговли зерном. Валовый сбор зерна и урожайность значительно выросли. Пшеница занимает около 40% мирового производства. Огромное влияние вовлечения природных ресурсов оказывает степень развития науки и техники. НТП способствует рациональному использованию природных ресурсов. В 2010-2011 годах значительно возрос импорт в РФ такие товаров, как машины, оборудование, продовольственные товары и т.д [1, с.117]

По данным Министерства Сельского хозяйства РФ импорт с каждым годом увеличивается. В связи с чем Правительство РФ принимает законы и разрабатывает различные программы по поддержке отечественного производителя. Структура экспорта и импорта любой страны складывается в зависимости от состояния ее экономики, наличия природных ресурсов. Основную часть экспортной продукции в страны-партнеры занимают минеральные удобрения, целлюлоза, древесина, металлы. В настоящее время около 800 представительских фирм этих стран имеют представительства в России. Италия является прямым поставщиком изделий из кожи и парфюмерии. Достаточно быстро развивается российско-итальянское инвестиционное сотрудничество. По данным Росстата на 2010 г. общий объем накопленных Итальянских инвестиций в экономику России составил 1,37 млрд. долл. США. К развивающимся направлениям российско-индийских отношений можно отнести сферы машиностроения, инфраструктурные проекты, энергетика и т.д. Россия и Бразилия также активно взаимодействуют в сфере межрегионального сотрудничества. Межрегиональное сотрудничество является перспективной формой реализации двусторонних российско-бразильских торгово-экономических связей, в том числе в области инвестиций, промышленной кооперации, торговли, как традиционными товарами, так и в плане поставок Российской высокотехнологичной продукции[1,с.135].

В России развита встречная торговля. Ее доля в общем объеме мирового товарооборота оценивается в размере от 25% до 40%. Экономически развитые страны используют встречную торговлю в связи с обострением проблем сбыта своих товаров, услуг, для повышения их конкурентоспособности они предлагают их с полной или частичной оплатой встречными поставками. Так, США через бартер реализует излишки сельскохозяйственных товаров в рамках действия промышленной программы поддержания цен. Развивающиеся государства используют встречную торговлю для улучшения покупательной способности своего экспорта. В Сингапуре, например, предусмотрены существенные налоговые льготы для компаний, активно ведущих встречную торговлю. Доля предприятий с участием иностранного капитала в общем количестве предприятий и организаций составляет 0,39 %. Несмотря на относительно малое количество предприятий с участием иностранного капитала, общая доля инвестиции в капитал российских предприятий находится на уровне 14 %.

В современных условиях развития экономики Россия является активным участником всеобщего процесса интеграции и глобализации. Сегодня Россия имеет огромную сырьевую базу, большой экономический потенциал, квалифицированные трудовые ресурсы и является привлекательной для совместного предпринимательства, и в частности для иностранных инвестиций. Приоритетными направлениями инвестирования должны стать: развитие экспортной инфраструктуры, создание крупных межгосударственных зерновых и мясомолочных активов (евразийские сельскохозяйственные транснациональные компании (ТНК)), а также развитие высокопроизводительного сельскохозяйственного машиностроения.

Список используемой литературы:

1.Абрамов, В.Л. Мировая экономика: Учебное пособие / В.Л. Абрамов. - М.: Дашков и К, 2008. - 312 с.

© Ю.С. Чебердак, О.С. Евдохина, 2014г.

УДК 336

Ю.В. Чепига, Магистр экономики, Факультет «Мировая экономика и право»
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г. Новосибирск, Российская Федерация

СВОЙСТВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В экономической литературе существует множество трактовок понятия «управление риском». Так, Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. считают, что «управление риском (риск - менеджмент) – процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию или лицо убытков, вызванных случайными событиями» [1, 43]. Данное определение не зависит от специфики риска и управление им может осуществляться на государственном уровне, уровне хозяйствующего субъекта или на уровне гражданина.

Согласно стандарту, опубликованному в США в 2004 году Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO)«управление рисками организации – это процесс, осуществляемый советом директоров менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на определение событий, которые могут влиять на организацию, и управление связанным с этими событиями риском, а также контроль того, чтобы не был превышен риск - аппетит организации и предоставлялась разумная гарантия достижения целей организации» [2, 5]. Приведенное определение носит универсальный характер и применимо для любых организаций, отраслей и секторов экономики. Оно сконцентрировано на достижении целей компании и является основой для определения эффективности процесса управления рисками.

Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. под термином ««управление риском» понимают разработку и обоснование оптимальных программ деятельности, призванных эффективно реализовать решения в области обеспечения безопасности. Главный элемент такой деятельности — процесс оптимального распределения ограниченных ресурсов на исключение или снижение различных видов риска в целях достижения такого уровня безопасности населения, организаций и окружающей среды, какой только возможен с учетом экономических и социальных факторов» [3,184].

По мнению Балдина К.В., Воробьева С.Н. «содержательно управление рисками обязательно включает формулирование целей и задач, сбор информации и прогнозирование рисков по номинациям («механизмам» проявления), измерение основных характеристик полезного эффекта, а также масштабов и возможностей проявления риска» [4, 155].

В соответствии с профессиональным стандартом «Управление рисками (риск - менеджмент) организации (квалификационный уровень - 6,7,8)» «управление рисками это процесс, осуществляемый советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на определение событий, которые могут влиять на организацию, и управление связанным с этим событиями риском, а также на контроль того, чтобы не был превышен риск – аппетит организации и предоставлялась разумная гарантия достижения целей организации».

Таким образом, управление риском представляет собой сложный вид деятельности, связанный с многообразием трактовок категории «риск», проявлением риска и преодолением его последствий.

Система управления рисками (СУР) определяется как «набор компонентов, которые предоставляют основы и организационные мероприятия для разработки, внедрения, мониторинга, оценки эффективности и непрерывного улучшения риск – менеджмента в организации» [5].

Из теории систем известно, что для эффективного функционирования и развития система должна обладать определенными свойствами. Актуальность изучения основных свойств системы управления рисками определяется тем, что разнообразие свойств системы – залог ее способности гибко реагировать на изменения, проявляя большую стабильность характеристик при возникновении негативных внешних и внутренних возмущений [6,10].

Выделим следующие свойства системы управления рисками (таблица).

Основные свойства системы управления рисками (СУР)

Свойство	Характеристика
Системный характер СУР	
Целостность	Изменение одного элемента СУР может привести к изменению системы в целом
Комплексность	Необходимость учета сложности объекта управления, включая взаимосвязь между рисками, последствия проявления риска и влияние процедур управления на риск
Способность к интеграции новых элементов	Возможность гибкого реагирования СУР на появление новых рисков
Сложная структура СУР	
Универсальность	Способность СУР бороться с рисками разной природы и различными последствиями их реализации
Модульность	Возможность использования различных сочетаний процедур управления риском в разных ситуациях, что позволяет учитывать специфику конкретной ситуации и настраивать СУР на решение индивидуальных потребностей пользователей
Иерархичность	СУР может рассматриваться как элемент системы более высокого порядка и включать в себя элементы разного уровня иерархии
Высокая результативность СУР	
Гибкость	Способность СУР адекватно реагировать на условия внешней и внутренней среды без изменения своей структуры
Адаптивность	Возможность СУР приспосабливаться к возмущающим воздействиям внешней и внутренней среды
Адекватность	Соответствие реализуемых процедур управления риском конкретной ситуации, выражающееся в возможности оперативного выделения всех ресурсов, необходимых для достижения поставленной цели
Эффективность	Способность преодолевать негативные последствия возникновения неблагоприятных ситуаций при минимальном объеме соответствующих ресурсов

Надежность	Возможность СУР выполнять свои заданные функции и достигать поставленных целей, сохраняя свои характеристики в определенных пределах
Маневренность	Способность СУР изменять структуру, сохраняя целостность
Инерционность	Предрасположенность СУР к движению по инерции за счет массы принимаемых решений, вложений средств и т.д.
Живучесть	Возможность СУР погашать возмущающие воздействия

Перечисленные в таблице свойства СУР характеризуют ее отношения с внешней средой. Кроме этого, система управления рисками обладает свойствами, характеризующими ее собственный потенциал: самопознание, самоорганизация, саморегулирование, самосохранение.

Таким образом, управление риском обладает всеми характеристиками относительно обособленной системы, что свидетельствует о возможности и необходимости его использования [1, 46].

Список литературы:

1. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учебное пособие. – М.: Проспект, 2009. – 160 с.

2. Управление рисками организаций: интегрированная модель. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO), сентябрь 2004 г.

3. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учебное пособие для студ. высших учебных заведений - 2-е изд., исправленное – М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 368 с.

4. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Риск – менеджмент: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2005. – 285 с.

5. Профессиональный стандарт «Управление рисками (риск - менеджмент) организации (квалификационный уровень - 6,7,8)», утвержденный 11.09.2012 г. решением Комиссии РСПП по профессиональным стандартам.

6. Владимирова Т.А., Соколов В.Г., Соколов С.А. Экономическая надежность управления инвестициями в строительстве. Новосибирск: САФБД, 2013. 208 с.

© Ю.В. Чепига, 2014

УДК 336.6

Е.Г. Чуриканова, студентка филиала НОУ ВПО «МИПП»
в г. Новосибирске, Российская Федерация
Я.И. Никонова, к.э.н., доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Следствием финансового кризиса является разрушение хозяйственных связей между предприятиями, неисполнение ими обязательств в рамках заключенных договоров, снижение объема инвестиций, свертывание планов по развитию производства, нарушение

координации в технологической цепочке. Это объективно подводит предприятия к принятию решения о необходимости проведения прогнозирования и финансового планирования в условиях неравновесной среды. В современных условиях результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций (далее – предприятий) во многом зависят от умения финансовых менеджеров прогнозировать финансовые потоки в условиях неравновесной среды, планировать материальные, трудовые и финансовые ресурсы для обеспечения платежеспособности и на этой основе формировать стратегию развития предприятия. Проблема управления финансовой устойчивостью актуальна для всех предприятий независимо от условий хозяйствования, и, особенно, в условиях мирового финансового кризиса [1].

Финансовая устойчивость торговой организации – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает предприятию его финансовую независимость, бесперебойность процесса деятельности и способность маневрировать собственными средствами для реализации текущих и перспективных задач.

Под управлением финансовой устойчивостью следует понимать процесс поддержания или перевода финансовой системы предприятия из одного состояния финансовой устойчивости в другое посредством целенаправленного воздействия на финансовые характеристики в определенный момент времени. Этот процесс базируется на следующих принципах: гибкости, полиэлементности, иерархичности, сбалансированности и непрерывности [2].

Изучив различные теоретические подходы к структуре процесса управления финансовой устойчивостью организаций, считаем, что этапы данного процесса нуждаются в адаптации к целям и задачам торгового предприятия (рис. 1) [3].

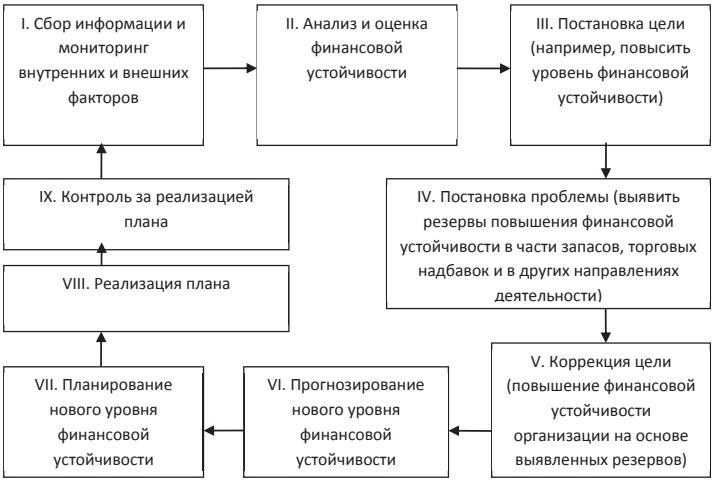


Рисунок 1 - Этапы процесса управления финансовой устойчивостью

Первым этапом процесса управления, согласно приведенной схеме, является первичный сбор, обработка и подготовка информации о состоянии финансовой устойчивости предприятия. На втором этапе осуществляется анализ и оценка, в ходе которых определяется тип финансовой устойчивости организации. На третьем этапе необходимо сформулировать цель и задачи управления финансовой устойчивостью (например, повысить уровень финансовой устойчивости, перейти в более высокий тип), а также методы их осуществления.

Далее, на четвертом этапе, следует поставить проблему (например, выявить резервы повышения финансовой устойчивости торговой организации в части запасов, торговых надбавок и в других направлениях деятельности), и на пятом этапе - скорректировать поставленную цель (например, повышение финансовой устойчивости организации на основе выявленных резервов). Следующим, шестым, этапом управления финансовой устойчивостью торгового предприятия является прогнозирование новой реальности - нового типа финансовой устойчивости. Дальнейшим, седьмым, этапом управления финансовой устойчивостью является процесс планирования. На восьмом этапе - реализация плана, а контроль за реализацией плана предусмотрен на девятом этапе процесса управления.

В условиях неопределенности рыночной среды и интенсификации жизненного цикла предприятий перед финансовыми службами ставятся новые задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости [4]. Однако успешное решение этих задач требует критического переосмысления традиционного механизма управления финансовой устойчивостью.

Список использованной литературы:

10. Самылин А.И. Планирование и управление финансами предприятия. - Тверь: БИМКОР, 2007.

11. Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.

12. Ивасенко А.Г. Разработка управленческих решений: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, Е.Н. Плотникова. – М.: КНОРУС, 2008.

13. Пивко А.А., Никонова Я.И. Направления совершенствования финансового планирования в современных условиях // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права / Материалы IV Международной научно-практической конференции в 2-х частях. - Саратов, 2014. С. 37-40.

© Е.Г. Чуриканова, Я.И. Никонова, 2014

УДК 336.71

В.А. Шамин, студент 3 курса кафедры финансов, кредита и банковского дела Московского Государственного Университета Экономики Статистики и Информатики, г. Москва, Российская Федерация

О.С. Катаева, студентка 3 курса кафедры финансов, кредита и банковского дела Московского Государственного Университета Экономики Статистики и Информатики, г. Москва, Российская Федерация

Г.В. Шадрина, научный руководитель, канд. эконом. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Московского Государственного Университета Экономики Статистики и Информатики, г. Москва, Российская Федерация

ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ИММОБИЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ГАЗПРОМБАНКА)

Как известно, ни один коммерческий банк не может осуществлять свою деятельность без наличия собственных средств. Одним из важных показателей финансовой устойчивости коммерческого банка является достаточность капитала. Под «достаточностью капитала»

подразумевают оценку надежности банка, соотношение размеров собственных средств и активов с учетом степени риска [2]. При недостаточности капитала возрастает ответственность коммерческого банка перед экономическими субъектами в системе страхования.

В настоящее время большинство коммерческих банков испытывают финансовые затруднения вследствие ужесточения требований к ним. Решением этих проблем можно выявить при глубоком финансовом анализе баланса и соотношений его составляющих. При этом такой анализ следует начинать с собственных средств.

Анализ деятельности банков на основе величины собственного капитала в абсолютном выражении не дает достаточно адекватной оценки о состоянии банка. Поэтому использование относительных показателей, а также показателя иммобилизации собственных средств расширяет возможности изучения финансового состояния банка и его собственного капитала.

Анализ и расчет коэффициента иммобилизации собственных средств Газпромбанка.

Анализ собственного капитала Газпромбанка необходимо начать с расчета собственных средств-нетто, путем вычитания из собственных средств-брутто иммобилизованные ресурсы. При этом следует различать «собственные средства-брутто» и «собственные средства-нетто». Понятие «собственные средства – брутто» немного шире нетто, так как первые включают в себя как сумму отвлеченных (иммобилизованных) собственных средств, так и сумму собственного капитала нетто.

Рост иммобилизованного капитала отрицательно сказывается на доходность банка и его достаточность капитала. Поэтому правильное соотношение собственных средств лежит в основе финансового структурного анализа баланса банка.

Таким образом, для анализа отвлеченных собственных средств необходима формула расчета собственного капитала нетто (СС нетто):

СС нетто = СС брутто – СС иммоб. (1), где

СС нетто – собственные средства-нетто, СС брутто – собственные средства –брутто, СС иммоб. – иммобилизованный капитал.

Иммобилизация включает в себя: вложения банка в инвестиции, незавершенное строительство, вложения банков в хозяйственные материалы, в основные фонды и нематериальные активы по остаточной стоимости.

При вычисление показателей, описанных выше, будем использовать данные на основании формы 101 «Данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета», а также формы 134 Банка России «Расчет собственных средств», а не формы 123 (введена с 01.02.2014) с целью избежать расхождение в методиках расчета, так как мы используем данные на 01.01.2014 и 01.01.2013. [6] В соответствии с этим, при анализе положения Банка России 10 февраля 2003 г. N 215-П "О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций", которая используется для формы 134, можно сделать вывод о том, что по методике Центрального Банка Российской Федерации при расчете собственных средств банка, они в итоге являются СС брутто, так как:

СС ко = К осн. + К доп. (2), где

СС ко – собственные средства кредитной организации по форме 134, К осн. – сумма основного капитала, К доп. – сумма дополнительного капитала,(Иим. – иммобилизованные средства.)

К осн. = УК + Д эмис. + Ф рез. + ПР ауд. тек. + ПР ауд. пред. + КР-30 суборд. (2.1), где

УК – уставный капитал, Д эмис. – эмиссионный доход, Ф рез. – резервный фонд, ПР ауд. тек. – текущая прибыль, подтвержденная аудиторами; ПР ауд. пред. – прибыль

предшествующих лет, подтвержденная аудиторами; КР-30 суборд. – субординированный кредит на срок более 30 лет.

К доп. = ИМ рост + ПР тек. + КР-5 суборд. + Ак привелиг. (2.2), где

ИМ рост - прирост стоимости имущества кредитной организации за счет переоценки; ПР тек. – текущая прибыль, не подтвержденная аудиторами; КР-5 суборд. – субординированный кредит на срок более 5 лет; Ак привелиг. – привилегированные акции.

Тогда получим формулу для нахождения СС нетто:

СС нетто = (К осн. + К доп.) – СС иммоб. (3),где

СС иммоб. = КА + ФИ + Уб пред., + Уб тек. + ДЗ проср. (3.1), где

КА – капитализированные активы, то есть стоимость основных средств, НМА, оборотных средств за вычетом амортизации; ФИ – финансовые инвестиции, то есть паи и долгосрочные прямые вложения в другие организации; Уб пред. - непокрытые убытки предшествующих лет; Уб тек. - убыток текущего года; ДЗ проср. – просроченная дебиторская задолженность свыше 30 дней. [4]

Для дальнейшего анализа необходима оценка качественного состава собственных средств, которая характеризуется коэффициентом иммобилизации (К иммоб.):

К иммоб. = СС иммоб. / СС брутто (4)

Чем больше коэффициент стремится к 1, тем больше у банка наблюдается недостаток собственных средств и прирост привлеченных средств.

Рассчитанные значения собственных средств-брутто, иммобилизованных ресурсов, а также собственных средств-нетто, на основании полученной формулы 3, и коэффициента иммобилизации Газпромбанка представлены в таблице 1.

Таблица 1

Рассчитанные значения собственных средств-брутто, иммобилизованных ресурсов, собственных средств-нетто и коэффициента иммобилизации Газпромбанка.

Показатель	Значение, тыс. руб.		Отклонения, тыс. руб.	Доля в валюте баланса, %		Отклонения, %
	На 01.01.2013	На 01.01.2014		На 01.01.2013	На 01.01.2014	
Собственные средства-брутто	308 414 826, 8000	413 274 605, 0000	104 859 778, 2000	0,0101	0,0126	0,0025
Иммобилизованные собственные средства	153 425 518, 0000	208 598 178, 0000	55 172 660, 0000	0,0050	0,0063	0,0013
Собственные средства-нетто	154 989 308, 8000	204 676 427, 0000	49 687 118, 2000	0,0051	0,0062	0,0011
Валюта баланса	3 043 483 753 324,4090	3 289 803 927 488,2088	246 320 174 163,7998	100	100	-
Коэффициент иммобилизации	0,4975	0,5048	0,0073	-	-	-

На основании исходных данных можно определить влияние факторов на коэффициент иммобилизации. Данный анализ проводится в несколько этапов:

1) Определяется влияние отклонения собственных иммобилизованных средств:

$$\Delta К\ иммоб._{\Delta СС\ иммоб.} = \Delta СС\ иммоб. * \frac{1}{СС\ брутто^{н}}\ (5),\ где$$

ΔСС иммоб. – отклонение иммобилизованных средств, $СС\ брутто^{н}$ – собственные средства-брутто на начало периода.

$$\Delta К\ иммоб._{\Delta СС\ иммоб.} = 55\ 172\ 660 * \frac{1}{308\ 414\ 826{,}8} = 0{,}1789$$

2) Определяется влияние отклонения собственных средств брутто:

$$\Delta К\ иммоб._{\Delta(\frac{1}{СС\ брутто})} = СС\ иммоб.^{к} * \Delta(\frac{1}{СС\ брутто})(6),\ где$$

$СС\ иммоб.^{к}$ – собственные иммобилизованные средства на конец года.

$$\Delta К\ иммоб._{\Delta(\frac{1}{СС\ брутто})} = \left(\frac{1}{413\ 274\ 605} - \frac{1}{308\ 414\ 826{,}8}\right) * 208\ 598\ 178 = -0{,}1716$$

3) Определяется общее отклонение коэффициента иммобилизации путем суммирования отклонений иммобилизованных собственных средств и иммобилизованных собственных средств-брутто:

$$\Delta К\ иммоб. = \Delta К\ иммоб._{\Delta СС\ иммоб.} + \Delta К\ иммоб._{\Delta(\frac{1}{СС\ брутто})}\ (7).$$

$$\Delta К\ иммоб. = 0{,}1789 - 0{,}1716 = 0{,}0073$$

На основании проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что коэффициент иммобилизации как на начало 2013 года, так и на начало 2014 года находится около среднего значения по банковскому сектору России, которое равно 0,5, а также Газпромбанк не испытывает дефицита собственных средств. В свою очередь повышение коэффициента иммобилизации на 0,0073 в начале 2014 года по сравнению с 2013 является следствием влияние двух факторов: с одной стороны, собственные средства-брутто возросли на 104 859 778,2, что составило 0,0025 процентных пункта в валюте баланса и что уменьшило коэффициент иммобилизации на 0,1716; с другой стороны, произошел рост иммобилизованных средств на 55 172 660,0 или на 0,0013 процентных пункта в валюте баланса что увеличило коэффициент иммобилизации на 0,1789. Однако данное повышение коэффициента иммобилизации не влияет на финансовую устойчивость Газпромбанка, а также у банка не возникает необходимости в привлечении заемных средств.

Анализ рентабельности капитала Газпромбанка.

Далее произведен анализ рентабельности капитала Газпромбанка на основании исходных данных, представленных банком в соответствии с письмом Банка России от 21.12.2006 №165-Т «О раскрытии информации кредитными организациями» в форме 102 «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 2

Исходные данные для анализа рентабельности капитала Газпромбанка. [5]

Показатель	На 01.01.2013	На 01.01.2014
Валовая прибыль, тыс. руб.	60 019 625	34 196 796
Чистая прибыль, тыс. руб.	50 858 302	25 940 789
Уровень налогообложения, %	15,2639	24,1426
Совокупные активы, тыс. руб.	5 115 189 340	6 791 741 707
Собственный капитал, тыс. руб.	308 414 827	413 274 605

Доходы, тыс. руб.	1 820 612 702	1 809 404 898

Рентабельность капитала показывает эффективность использования собственных средств банка. Он рассчитывается как отношение чистой прибыли к капиталу банка.

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} (8) [1]$$

Для более глубоко анализа, согласно указанию Банка России от 30.04.2008 N 2005-У «Об оценке экономического положения банков», рентабельность активов может быть рассмотрена со стороны нескольких сомножителей. Если учесть, что влияющим фактором в нашем анализе будет являться операционные доходы, то наша формула примет новый вид:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = \text{Дчп} * \text{МК} * \text{Коб} * Rоб\ (9)\ ,\text{где}$$

ROE – рентабельность капитала; Дчп – доля чистой прибыли; МК – мультипликатор капитала; Коб – коэффициент оборота капитала; Rоб – рентабельность оборота капитала. [3, с. 62]

1) Для начала необходимо рассчитать каждый показатель за каждый год и подсчитать их отклонения:

a) $\text{Дчп}_i = 1 - \text{УНо}_i$;

где УНоi – уровень налогообложения для каждого года;

$$\text{Дчп}_{2013} = 1 - 0{,}1526 = 0{,}8474$$
$$\text{Дчп}_{2014} = 1 - 0{,}2414 = 0{,}7586$$
$$\Delta\ \text{Дчп} = \text{Дчп}_{2014} - \text{Дчп}_{2013} = 0{,}7586 - 0{,}8474 = -\ 0{,}0888$$

b) МК=Совокупные активы/Капитал собственный;

$$\text{МК}_{2013} = 5\ 115\ 189\ 340 / 308\ 414\ 827 = 16{,}5854$$
$$\text{МК}_{2014} = 6\ 791\ 741\ 707 / 413\ 274\ 605 = 16{,}4340$$
$$\Delta\ \text{МК} = \text{МК}_{2014} - \text{МК}_{2013} = 16{,}4340 - 16{,}5854 = -\ 0{,}1515$$

c) К об=Доходы/Совокупные активы;

$$\text{К об}_{2013} = 1\ 820\ 612\ 702 / 5\ 115\ 189\ 340 = 0{,}3559$$
$$\text{К об}_{2014} = 1\ 809\ 404\ 898 / 6\ 791\ 741\ 707 = 0{,}2664$$
$$\Delta\ \text{Коб} = \text{К об}_{2014} - \text{К об}_{2013} = 0{,}2664 - 0{,}3559 = -\ 0{,}0895$$

d) R об=Валовая прибыль/Доходы.

$$\text{R об}_{2013} = 60\ 019\ 625 / 1\ 820\ 612\ 702 = 0{,}0330$$
$$\text{R об}_{2014} = 34\ 196\ 796 / 1\ 809\ 404\ 898 = 0{,}0190$$
$$\Delta\ \text{R об} = \text{R об}_{2014} - \text{R об}_{2013} = -\ 0{,}0141$$

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что доля чистой прибыли в 2014 году снизилась на 8,8787 процентных пункта вследствие возросшего налогового бремени с 15,2639 % до 24,1426 %. В свою очередь в 2014 году Газпромбанк снизил долю заемных средств в общем объеме источников финансирования по сравнению с 2013 годом, так как мультипликатор капитала снизился на 0,1515, что положительно влияет на достаточность капитала Газпромбанка. В связи с ростом совокупных активов с 5 115 189 340 тыс. рублей в 2013 году до 6 791 741 707 тыс. рублей в 2014 году при снижении заемных средств можно сказать о замедлении оборачиваемости капитала в 2014 году до 0,2664, то есть на 0,0895 по сравнению с 2013 годом. Совокупность данных факторов негативно оказала влияние на рентабельность оборота капитала, которая снизилась на 1,41 процентных пункта и составила в 2014 году 1,90 %.

2) Далее необходимо рассчитать рентабельности капитала за каждый год и его отклонение по известной ранее нам формуле (8).

$$ROE_{2013} = 0{,}8474*16{,}5854*0{,}3559*0{,}0330 = 0{,}1649$$
$$ROE_{2014} = 0{,}7586*16{,}4340*0{,}2664*0{,}0190 = 0{,}0628$$
$$\Delta ROE = ROE_{2014} - ROE_{2013} = -0{,}1021$$

3) Завершающим этапом является расчет влияния изменения каждого показателя на изменение рентабельности капитала (для необходимости: 1- первый год сравниваемого периода, 2 – второй год):

a) $\Delta ROE_{\Delta Дчп} = \Delta Дчп * МК1 * Коб1 * Rоб1;$
$$\Delta ROE_{\Delta Дчп} = -0{,}0888*16{,}5854*0{,}3559*0{,}0330 = -0{,}0173$$

b) $\Delta ROE_{\Delta МК} = Дчп2 * \Delta МК * Коб1 * Rоб1;$
$$\Delta ROE_{\Delta МК} = 0{,}7586*(-0{,}1515)*0{,}3559*0{,}0330 = -0{,}0013$$

c) $\Delta ROE_{\Delta Коб} = Дчп2 * МК2 * \Delta Коб * Rоб1;$
$$\Delta ROE_{\Delta Коб} = 0{,}7586*16{,}4340*(-0{,}0895)*0{,}0330 = -0{,}0368$$

d) $\Delta ROE_{\Delta Rоб} = Дчп2 * МК2 * Коб2 * \Delta Rоб.$
$$\Delta ROE_{\Delta Rоб} = 0{,}7586*16{,}4340*0{,}2664*(-0{,}0141) = -0{,}0467$$

e) Проверка: $\Delta ROE = \Delta ROE_{\Delta Дчп} + \Delta ROE_{\Delta МК} + \Delta ROE_{\Delta Коб} + \Delta ROE_{\Delta Rоб} = -1{,}7279 - 0{,}1348 - 3{,}6787 - 4{,}6720 = -0{,}1021$

В соответствии с полученными данными можно сделать вывод о том, что рентабельность капитала Газпромбанка в 2014 году уменьшилась на 10,21 процентных пункта по сравнению с 2013 годом, что можно считать негативным фактором для Газпромбанка.

Снижение рентабельности произошло в результате уменьшения доли чистой прибыли на 8,88 процентных пункта в 2014 году в следствии увеличения ставок налогообложения, что в общем итоге повлияло на снижение рентабельности капитала Газпромбанка на 1,73 %. Данный фактор не поддается влиянию менеджмента Газпромбанка, так как он зависит от налоговой законодательной базы.

В свою очередь, влияние на снижения ROE_{2014} Газпромбанка на 0,13 % оказал мультипликатор капитала, который уменьшился на 15,14 процентных пункта в результате увеличения объема собственных средств. Проводимую политику Газпромбанка можно считать обоснованной, так как с января 2014 года вступили в силу новые стандарты регулирования кредитных организаций, а именно Базель III. Стандарты Базеля III предполагают повышение нормативов достаточности капитала, что вызывает необходимость увеличения собственного капитала у банков. На основании этого Газпромбанк с начала 2013 года по начало 2014 года сумел нарастить собственный капитал на сумму 104 859 778, 2 тысяч рублей или на 34 %.

С другой стороны, положительная динамика показателя совокупных активов с 5 115 189 340 тыс. рублей в 2013 году до 6 791 741 707 тыс. рублей в 2014 году повлияла на коэффициент оборота капитала в большей степени, чем снижение дохода Газпромбанка. Названные факторы уменьшили коэффициент оборота возросшего капитала на 8,95 процентных пункта, что повлияло на рентабельность капитала Газпромбанка путем его снижения на 3,68 %. Следовательно, можно сделать вывод о том, что в 2013 году политика Газпромбанка была направлена не на увеличении доли прибыли, а на повышение качества активов путем увеличения части долгосрочных консервативных активов, с целью улучшения соответствия уровня капитала рискам банка.

Наконец, ROE_{2014} Газпромбанка уменьшилось на начало 2014 года на 4,67 %, так как произошло уменьшение рентабельности оборота капитала на 1,41 процентных пункта. Данный факт объясняется увеличением стоимости ликвидных средств, то

есть рост процентных ставок по вкладам населения и депозитам юридических лиц, что уменьшает маржинальность Газпромбанка. В свою очередь, представленный факт объясняется возросшими невыплатами кредитов как физических, так и юридических лиц. Следовательно, менеджменту Газпромбанка необходимо улучшить кредитный портфель банка, путем внедрения новых методик проведения качественного анализа кредитоспособности заемщиков, а также необходимо найти более дешевые высоколиквидные финансовые ресурсы с низкими значениями риска.

В настоящее время, в 2014 году, наблюдается тенденция роста числа неплатежеспособных банков, поэтому Банк России начинает проводить оздоровление банковского сектора путем отзыва лицензий, санации банков. Одной из причин этой тенденции является снижение качества активов, которые не способны компенсировать малую долю капитала. Следовательно, политика Газпромбанка соответствует общим направлениям дальнейшего развития банковского сектора России, а именно, снижение кредитных рисков, чтобы соответствовать нормам достаточности и ликвидности; увеличение низкодоходных ликвидных активов в структуре совокупных активов. [7, с. 117] Однако с целью увеличения рентабельности капитала Газпромбанку необходимо: развивать инновации, путем совершенствования систем риск-менеджмента, а также IT-систем; создавать новые банковские продукты; ограничивать рост кредитного портфеля. Поэтому на основании проведенного исследования можно сказать, что структурный финансовый анализ капитала коммерческого банка – необходимый инструмент для управления деятельностью банка и его финансовым состоянием.

Список использованной литературы:

1. Вешкин, Ю. Г., Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 30.05.2014) "Об обязательных нормативах банков" // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161345/ (дата обращения: 07.10.2014)

3. Конакова Л. В. Анализ и расчет иммобилизации собственных средств коммерческого банка // Вестник МГТУ, том 13, №1. 2010.

4. Положение Банка России от 10.02.2003 N 215-П (ред. от 25.10.2013) «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155279/ (дата обращения: 27.09.2014).

5. Раскрытие информации кредитными организациями // Официальный сайт Банка России. 2014. URL: http://cbr.ru/credit/transparent.asp (дата обращения: 09.09.2014).

6. Формы отчетности кредитных организаций // Официальный сайт Банка России. 2014. URL: http://cbr.ru/credit/forms.asp (дата обращения: 03.10.2014).

7. Шамин В.А., Панова Т. А. Анализ стандартов Базеля III в Российской Федерации // Сборник международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире». Санкт-Петербург. 2014. URL: http ://to-future.ru/wp-content/uploads/2014/10/%D0%A4%D0%B8%D0%9F%D0%98%D0% B2%D0%A1 %D0%9C_%E2%84%967_%D1%82%D0%BE%D0%BC2.pdf (дата обращения: 13.10.2014)

© В. А. Шамин, О. С. Катаева, Г. В. Шадрина, 2014.

УДК 338.012

Е.А. Шеверева,
К.э.н., доцент кафедры Экономической безопасности
Московского государственного университета приборостроения и информатики,
г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ЗАМЕЩЕНИЯ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Промышленное производство в России исторически занимало одно из основных мест в экономике и обеспечивало ее благополучие. Машиностроение - это базовая отрасль экономики, определяющая развитие таких комплексов, как топливно-энергетический, транспортный, строительный, химический и нефтехимический и ряда других. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоемкость) и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемой продукции. Кроме того, развитие машиностроения влияет на повышение производительности труда и эффективность работы практически всей экономики. Поэтому вполне понятно, что состояние машиностроительного комплекса должно быть постоянным предметом заботы руководства страны.

На данный момент ситуация в отечественном машиностроении складывается не лучшим образом. Крупные зарубежные компании проникают на российский рынок и, тем самым, ужесточают конкуренцию на рынке отечественного производителя. Так, использование импортных комплектующих существенно влияет на цену готового продукта и, как следствие, на снижение его конкурентоспособности. К другим негативным факторам можно отнести следующие:

1) Существующий в настоящее время парк оборудования предприятий машиностроения технологически и морально устарел, на большинстве предприятий уровень износа основных фондов превышает 60%.

2) Доля импортного оборудования при оснащении предприятий может составлять до 80%.

3) Инновационное развитие машиностроения, включающее инновационные научные разработки, опытно-конструкторские работы (ОКР), опытно-промышленную эксплуатацию, серийное производство и реализацию продукции потребителям с возвратом средств в НИОКР отсутствует, с одной стороны, вследствие резкого сокращения взаимодействия предприятий машиностроения и институтов-разработчиков и предприятий-изготовителей машиностроительного оборудования, вызванного недостаточной государственной поддержкой развития машиностроения, и, с другой стороны, нежеланием предприятий машиностроительного комплекса финансировать НИОКР на создание инновационных продуктов за счет собственных ресурсов вследствие высоких рисков незаключения в последующем договоров на поставку этого оборудования.

4) Энергетическая эффективность существующего отечественного оборудования ниже, чем аналогичного зарубежного, что приводит к избыточной нагрузке на топливные отрасли и, как следствие, к росту цен на электроэнергию для промышленных потребителей и населения.

5) Существующий уровень эксплуатации машиностроительных объектов значительно уступает практике развитых стран мира.

Для решения проблем необходимо провести комплекс сбалансированных мер по импортозамещению, найти общую Стратегию. Такая Стратегия должна включать ряд мер,

для эффективного решения которых целесообразно будет привлечение мощного отечественного потенциала науки и промышленности.

В 2008 году Правительством Российской Федерации была предложена и утверждена законом № 1662-р от 17 ноября 2008 года Стратегия на реализацию «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», целью которой является:

1) определение приоритетных направлений развития энергетического машиностроения на среднесрочную и долгосрочную перспективу и путей их реализации;

2) выработка согласованных действий органов государственной власти различных уровней и бизнеса по ключевым направлениям развития машиностроения в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

3) определение перспективных направлений по разработке и корректировке законодательной и нормативной правовой базы развития машиностроения;

4) разработка комплекса мер, направленных на создание и внедрение на предприятиях электроэнергетики новых образцов конкурентоспособного унифицированного инновационного оборудования, которое по своим техническим и эксплуатационным характеристикам обеспечит конкурентоспособность на мировом рынке отечественного машиностроения, импортозамещение и повышение энергетической безопасности и эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и функционирования машиностроительного комплекса России.

Для решения Стратегии необходима система продуманных и выверенных мер. Очень важна задача по обеспечению финансовых инструментов, как для отрасли машиностроения, так и для всех ее родственных и поддерживающих отраслей. Этот сектор российской экономики является, бесспорно, одним из ключевых, так как определяет экономическую безопасность страны.

Стратегия так же предполагает, импортозамещение товаров, аналоги которых производятся в России, но не в достаточном количестве. А так же тех товаров, которые не производятся в России, но способны к производству. Однако существуют такие товары, которые невозможно заменить отечественной продукцией и здесь единственным целесообразным решением станет сокращение их потребления. Чтобы такая политика могла послужить стимулом для развития отдельных отраслей экономики и сделать их более конкурентноспособными на отечественном рынке, государству следует ограничить импорт из-за рубежа. Данное ограничение покажет реальную потребность производства по видам и качеству сырья, материалов, комплектующих, инструментов и др. А также способность отечественного машиностроения к самостоятельному производству, внедрению и замещению импорта.

Для обеспечения конкурентноспособности продукции также необходима модернизация кадровых ресурсов. Ими должны являться высококвалифицированные специалисты, которые способны внедрять новые технологии, способны придерживаться современных принципов, стандартов и подходов в организации и управлении производством.

В этих случаях целесообразным будет задуматься о восполнении высококвалифицированных кадровых ресурсов на государственном уровне. Уже есть подвижки в этом направление, на территории Российской Федерации создаются объединения с профессиональными учебными заведениями. Государство помогает им и в финансовом плане, и в стратегическом, обеспечивая выпускников рабочими местами. Правительством определяются приоритетные направления подготовки, исходя из которых вузы получают весомое количество бюджетных мест, а студенты получают возможность пополнить свой бюджет за счет использования именных стипендий.

Следует отметь, что в современном машиностроении продолжается слияние крупных предприятий в крупные холдинги с более мощным производственным потенциалом. Это однозначно положительная тенденция, поскольку только крупные холдинги способны инвестировать значительные средства на модернизацию производства и конкурировать с зарубежными производителями.

В заключение, стоит сказать, что для достижения положительного эффекта необходимого государству, следует увеличивать объем финансирования не только на модернизацию оборудования, но и на подготовку соответствующих высококвалифицированных кадров, и на поддержку основных контрагентов, и на другие направления саморазвития. И всю ответственность по такому финансированию сегодня в России способно вынести только само государство, т.к. только оно на данный момент готово решиться на долгосрочное вложение инвестиций в машиностроение.

Список использованной литературы:

1. Бардовский, В.П. Рудакова, О.В., Самородова, Е.В. Экономика: учебник. / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.В. Самородова. – М.: ИД «ФОРУМ: ИНФРА-М», 2011. - 672 с.
2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. - 372 с.
3. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
4. Перегородиева Л.Н. Перспективы реализации стратегии импортозамещения в России: URL: http://protestirui.ru/pravo/49----
5. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике: URL: http://www.unionexpert.ru/index .php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq - osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014 g/item/655-problemy-importozameschenia

© Е.А. Шеверева, 2014

УДК 336.221.4

М.С.Шеповалова
студентка факультета «Налоги и налогообложение»,
М.В. Полинская
к.э.н., профессор кафедры налогов и налогообложения
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ: КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Формирование конкурентоспособной налоговой системы является одним из условий достижения устойчиво высоких показателей роста российской экономики и качественного обновления ее структуры. В связи с этим необходим пересмотр приоритетов налоговой реформы с точки зрения решения этой задачи.

Успешность развития страны зависит от способности привлечения в экономику капитала. Для этого необходимо обеспечить достаточный уровень доходности на вложенные инвестиции, сопоставимый с уровнем доходности в других странах. Отдача на

капитал формируется с учетом разных составляющих, в том числе и с учетом совокупного уровня налоговой нагрузки. Поэтому одним из приоритетов налоговой реформы должно стать создание условий, позволяющих России конкурировать на рынке капиталов и других инвестиционных ресурсов [2].

В настоящее время существует определенный дисбаланс в уровне налоговой нагрузки на сырьевой сектор и остальные отрасли экономики. Это не способствует развитию обрабатывающих отраслей и сферы услуг, не стимулирует приток инвестиций в эти отрасли. Следовательно, еще одним направлением налоговой реформы должно стать выравнивание налоговой нагрузки между отраслями экономики и между отдельными хозяйствующими субъектами, занимающимися одной и той же экономической деятельностью. Рассматривая поддержку обрабатывающих отраслей и сферы услуг в числе первоочередных задач, Правительство РФ должно обеспечить снижение налогового бремени в отношении этих секторов (за исключением производства некоторых подакцизных товаров) при сохранении налоговой нагрузки на сырьевой сектор.

В силу особого места, которое занимает налоговая система в финансовых отношениях и в решении задач национальной экономики в целом, важнейшее значение приобретает проблема ее эффективности.

Налоговая система признается эффективной, если при некотором заданном объеме аккумулируемых государством средств можно говорить о том, что, во-первых, административные издержки минимальны и, во-вторых, минимально искажающее действие налогов на поведение агентов рынка (минимально избыточное налоговое бремя) [1].

Под эффективностью налоговой системы в широком смысле понимается ее способность выполнять возложенные на нее функции. Это означает, что налоговая система может быть признана эффективной в том случае, если она обеспечивает:

- поступление налогов в бюджет в объемах, достаточных для выполнения государством своих экономических, социальных и общественно-политических функций;

- финансовые условия для возобновления воспроизводственных процессов на расширенной основе;

- решение наиболее важных общегосударственных задач, определенных в социально-экономической политике государства в качестве приоритетных и нашедших соответствующее отражение в налоговом законодательстве.

Для оценки эффективности налоговой системы требуется целый комплекс критериев. При этом практически не существует прямых показателей, однозначно характеризующих результативность налоговой системы. Поэтому при оценке эффективности используются косвенные макроэкономические показатели. В расчет обычно принимается динамика удельного веса общей суммы налогов в валовом внутреннем продукте; уровень бюджетного дефицита по отношению к валовому национальному продукту; финансовые результаты в целом по экономике и по отраслям и т.д. [5].

Эффективность в узком смысле - это оптимальные внутрисистемные характеристики, свидетельствующие о наличии высоких потенциальных возможностей для выполнения налогами своих функций. Наиболее важными внутрисистемными характеристиками, предопределяющими эффективность или неэффективность налоговой системы, являются: общий уровень налогообложения (удельный вес налогов в валовом национальном продукте); соотношения прямых и косвенных налогов и налогов с физических и юридических лиц; устойчивость (стабильность) налогового законодательства; роль отдельных видов налогов и налоговых групп в формировании доходов бюджета; дифференциация ставок налогообложения и ее обоснованность; система налоговых льгот и

ее соответствие приоритетам социально-экономической политики государства и интересам налогоплательщиков; характер системы санкций; уровень сложности расчета налогооблагаемой базы; наличие лазеек для ухода от налогообложения; качественный уровень налогового законодательства и т.д. [3].

На рисунке 1 отражены основные проблемы функционирования налоговой системы РФ на современном этапе.

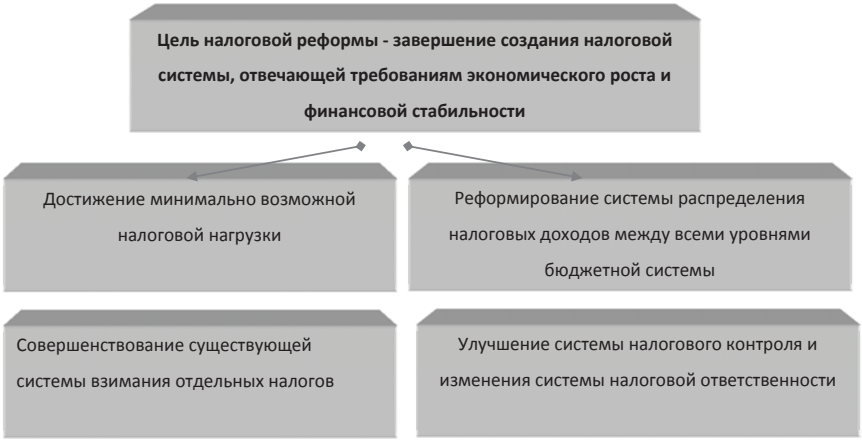


Рисунок 1 – Проблемы функционирования налоговой системы РФ

Для достижения основной цели проведения налоговой реформы в РФ необходимо решить ряд проблем и задач:

1. Достижение минимально возможной налоговой нагрузки. Формирование эффективной налоговой системы предполагает достижение справедливого минимально возможного уровня налоговой нагрузки, имея в виду, что налоговое бремя не должно стать препятствием на пути экономического роста. Налоговые реформы могут реально улучшить инвестиционный климат только одновременно с такими преобразованиями, как реформирование банковского сектора для содействия трансформации сбережений в инвестиции, преобразование естественных монополий с целью предоставления доступа к их услугам всем потребителям по рыночным ценам.

2. Реформирование системы распределения налоговых доходов между всеми уровнями бюджетной системы. Такое реформирование должно осуществляться одновременно с реформой межбюджетных отношений и решением вопроса финансовой обеспеченности региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований, с учетом разграничения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы, связанных с реформой местного самоуправления. В этой связи предполагается внесение в бюджетный и налоговый кодексы поправок, связанных с изменением сложившегося порядка закрепления налоговых доходов за территориальными образованиями.

3. Модернизация существующей системы взимания отдельных налогов. Именно от того, насколько совершенной будет система, позволяющая определить элементы налогообложения, во многом зависит степень учета интересов налогоплательщика в налоговых отношениях.

4. Улучшение системы налогового контроля и изменения системы налоговой ответственности. Только эффективный, осуществляемый на постоянной основе налоговый

контроль может обеспечить неукоснительное соблюдение налогового законодательства всеми участниками налоговых правоотношений. Необходимо, в частности, сблизить бухгалтерский и налоговый учет, ужесточить систему налоговой ответственности [4].

Согласно «**Основным направлениям налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»,** предлагается продолжить совершенствование налоговой системы РФ путем проведения налогового маневра. Это понятие ввел В.В. Путин еще до принятия «Основных направлений налоговой политики…». В итоге будут снижены налоговые нагрузки на труд и капитал и повышены налоговые нагрузки на потребление, включая дорогую недвижимость, рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также при переходе к новой системе налогообложения недвижимого имущества [6]. В таблице 1 подробнее рассмотрим сущность налогового маневра.

Таблица 1 - Сущность налогового маневра

Вопросы	Планируемые меры
1	2
Налог на прибыль	1) упростить налоговый учет и сблизить его с бухгалтерским учетом. В частности, заменить декларации по налогу на прибыль за отчетные периоды упрощенными расчетами по авансовым платежам; 2) изменить порядок восстановления амортизационной премии. Восстанавливать ее нужно будет, только если ОС, к которому она была применена, продано взаимозависимому лицу; 3) уточнить понятие агрессивной среды, чтобы сузить сферу применения повышающего коэффициента амортизации.
Налог на имущество организаций	1) освободить от налогообложения движимое имущество (машины, оборудование и др.); 2) поэтапно в течение 7 лет отменить некоторые крупные льготы (например, в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов и т.п.)
Специальные режимы	1) ЕНВД – постепенно отменить данный режим к 2018 г.; 2) упростить переход на спец. режимы; 3) освободить налогоплательщиков, находящихся на спец. режимах от обязанности вести бухгалтерский учет
НДФЛ	1) ограничить перечень не облагаемых НДФЛ компенсаций и пособий в целях устранения его неоднозначного и расширительного толкования; 2) освободить от налогообложения некоторые социально значимые доходы, например в виде: - стоимости медицинских услуг, оплачиваемых за своих работников работодателями на "доходно-расходной" УСНО или ЕСХН; - единовременных выплат безработным в рамках программы по содействию самозанятости;

	- субсидий фермерам из бюджетов различного уровня; - земли, бесплатно предоставляемой многодетным семьям
Страховые взносы	1)сохранить общий тариф 30% вместе с тарифом взносов в ПФР 10% с выплат сверх предельной величины базы для начисления взносов, а также льготный тариф 20% для упрощенцев, благотворительных организаций и социально-ориентированных некоммерческих организаций.
Налоговый контроль	1) ввести обязательную досудебную процедуру для всех налоговых споров; 2) увеличить срок подачи апелляционной жалобы на не вступившее в силу решение налогового органа с 10 дней до 1 месяца; 3) предоставить возможность кассационного обжалования вступивших в силу решений налогового органа; 4) расширить электронный документооборот между налогоплательщиками и налоговыми органами.

В Основных направлениях налоговой политики на 2014-2015 гг. несколько путей совершенствования налоговой системы. Среди них, например:

- выравнивание налоговой нагрузки на газовую и нефтяную промышленность, а также изъятие 80% доходов производителей газа, получаемых с ростом оптовых цен на газ на внутреннем рынке свыше прогнозируемого уровня инфляции;
- индексация ставок акцизов на алкогольную и спиртосодержащую продукцию, а также на табачные изделия;
- введение налогообложения товаров престижного потребления с установлением максимальной ставки налога для недвижимого имущества, суммарная кадастровая стоимость которого превышает 100 млн. руб.;
- поэтапная отмена льгот в отношении субъектов естественных монополий и введение налогообложения земельных участков, ограниченных в обороте;
- намечено разработать планы по развитию процедур в налоговых отношениях, а именно совершенствование административного порядка урегулирования налоговых споров, обжалование актов налоговых органов, действий или бездействий их должностных лиц [7].

Если рассматривать основные итоги реализации налоговой политики в 2013-2014гг., то можно отметить, что часть направлений нашла свое воплощение в изменениях налогового законодательства. Так, был расширен перечень доходов, освобождаемых от обложения НДФЛ, введена патентная система налогообложения, движимое имущество было выведено из-под налогообложения налогом на имущество организаций, повышены ставки акцизов и другое.

Взимание налогов и сборов может оказывать различное влияние на поведение экономических субъектов, создавать различные стимулы, как для организаций, так и для физических лиц. Необходимым условием для повышения конкурентоспособности российской экономики является ее диверсификация, технологическое обновление, модернизация производства.

Список использованной литературы:

1. Мандрашенко, О.В. Налоги и налогообложение. Учебное пособие / О.В. Мандрашенко, М.Р. Пинская. – М.: Дашков и К, 2010. - 328 с.

2. Мишустин, М.В. Повышение качества и эффективности налогового администрирования [Электронный ресурс] / М.В. Мишустин // Российский налоговый курьер. - Режим доступа: http://gaap.ru/articles/50109/ .
3. Налоги и налогообложение: учебник для бакалавров/ под ред. Г.Б. Поляка. – М.: Юрайт, 2012. - 463 с.
4. Налоговая система РФ 2014: рейтинги и обзоры [Электронный ресурс] - Режим доступа: http:// diplomart.ru
5. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая и вторая.- Официальный текст. - М.: Проспект, КноРус, 2014. – 848 с.
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов (Одобрено Правительством Российской Федерации) [Электронный ресурс]: справочная информация подготовлена специалистами АО «Консультант Плюс». - Режим доступа: http://www.consultant.ru.
7. Проект Основных направлений налоговой политики на 2015-2017 годы от 23.04.2014 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://pnalog.ru ›material/nalogovaya

© М.С. Шеповалова, М.В. Полинская, 2014

УДК:338.24:636.4

Е.А. Шеховцева –
кандидат с.-х. наук,
доцент кафедры «Менеджмент в АПК»
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ
им. Н.И.Вавилова»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СВИНОВОДЧЕСКИМИ ФЕРМАМИ

Управление свиноводством, связано с отличительными особенностями развития данной отрасли на современном этапе:

-производство продукции свиноводства основывается на использовании генетического потенциала животных.

-высокая ресурсоемкость продукции всех видов, особенно мяса, сдерживающая снижение издержек и рост рентабельности производства;

- низкий уровень использования (40-60 %) генетического потенциала сменяемых пород животных;

- слабая оснащенность ферм современными средствами механизации с высоким уровнем износа машин и оборудования;

- крайне ограниченные масштабы применения современных технологий содержания и кормления животных, неудовлетворительное обеспечение животных кормами и низкое их качество;

- неудовлетворительное укомплектование объектов животноводства квалифицированными кадрами, особенно инженерно-технического профиля, мастерами машинного доения, разрушение базы подготовки кадров для животноводства;

-невостребованность в отрасли достижений научно-технического прогресса в различных сферах - технологии, механизации и автоматизации, организации труда, что обусловлено неплатежеспособностью хозяйств и усиливающимся диспаритетом цен и др. [9]

В настоящий момент прослеживается положительная динамика развития отрасли свиноводства за период с 2008 по 2012 год поголовье свиней увеличилось на 22,4 %, а производство свинины на 22,1 % (рис.1)

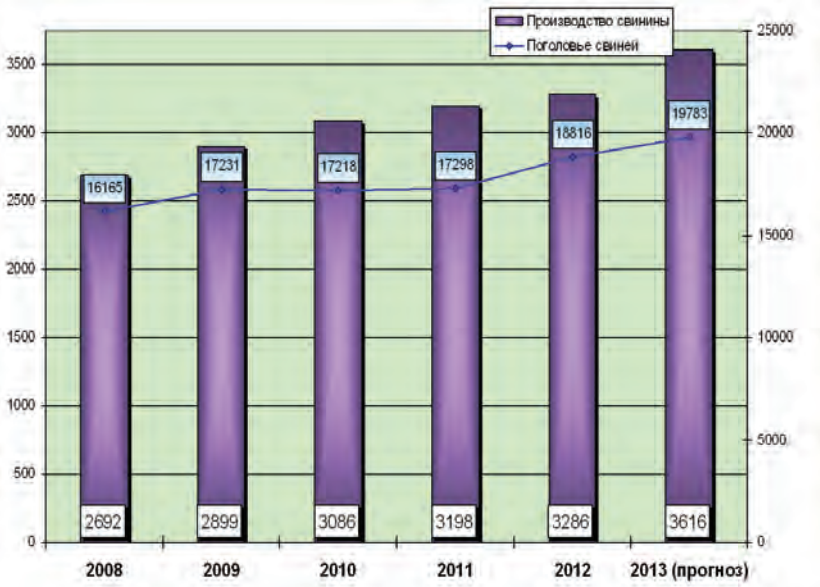


Рисунок 1-Динамика развития отрасли свиноводства в РФ. За период с 2008 по 2012 год

Но не смотря на это потребность в свинине в Российской Федерации еще полностью не удовлетворена, так в 2012 году было 1243 тысячи тонны свуинины в убойнном весе. А следовательно необходимо данную отрасль развивать, учитывая отраслевые особенности организации и управления.

В современных условиях свиноводство можно характеризовать не только как процесс производства (выращивание и откорм свиней), но и как управление биотрансформацией биологических активов (ресурсов) в данной отрасли сельского хозяйства. При этом процесс биотрансформации биоресурсов означает изменение количественных и качественных характеристик свиней на выращивании и откорме (поголовья, породного состава, других изменений), а также их продуктивности (прироста живой массы, плодовитости). Отсюда можно констатировать, что система управления свиноводством должна базироваться на научно обоснованных принципах, методах и организационно - методических приемах для разработки и реализации соответствующих управленческих решений с целью достижения наибольшей эффективности использования биоресурсов и положительных (текущих и ожидаемых - прогнозных) финансовых результатов от их биотрансформационных процессов .

Система управления свиноводством предполагает использование инновационных форм и методов, которые способствуют принципу максимальной эффективности и достижению на этой основе конечного запланированного экономического результата. Определяющая роль в обеспечении экономической эффективности и социальной результативности отводится действенному использованию экономических методов управления (рис.2).

<table>
<tr><td rowspan="3">Цели, задачи и стратегии управления</td><td colspan="2">Аспекты развития управления</td><td colspan="3">Аспекты развития формы управления</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>Функции управления: планирование, прогнозирование, учет, контроль, анализ, организация, регулирование</td><td>Технология развития: принципы, допущения, требования, постулаты, методы (способы) управления</td><td>Механизм развития: нормативно-законодательный, организационный, организационно-компенсаторный, управляющий, управленческий, экономический, информационный, контрольный</td><td>Связи: прямые, обратные, вертикальные, горизонтальные, координации, субординации</td><td>Состав элементов: аппарат, инструменты управления, объекты управления, субъект управления</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="3">Структура управления</td></tr>
<tr><td>Направление развития</td><td colspan="4">Процесс развития управления свиноводством</td></tr>
</table>

Рисунок 2-Концептуальная модель развития управления в свиноводстве [1].

В зависимости от уровня управления они подразделяются на методы целенаправленного (государственного) и хозяйственного управления.

Экономический механизм хозяйствования в системе управления включает все многообразие экономических методов и рычагов: планирование; ценообразование; финансирование; кредитование; материальное стимулирование; коммерческий расчет; хозяйственный расчет; бюджетирование с целью контроля оперативных и тактических планов, общего стратегического плана; систему налогообложения; систему страхования и создания страховых резервов сырья, кормов, товарных запасов в случае неопределенности и рисков; внешнеэкономическую деятельность и др.

Управление процессами производства продукции свиноводства - это многоступенчатая, многомерная и многоплановая система. Основной целью данной системы является разработка и осуществление мероприятий, направленных на ускорение темпов роста эффективности производства продукции при одновременной оптимизации ее себестоимости.

Для более эффективного управления свиноводческими фермами в современных условиях их руководителям необходимо решить ряд ключевых задач:

1. Разработать долгосрочную стратегию развития отрасли с учетом рекомендаций ученных селектиков и сложившихся направлений поддержки отрасли со стороны государства

2.Проанализировать слабые места сбытовой политики и усовершенствовать механизм взаимоотношений с заказчиками, покупателями продукции

3.Разработать действенную симстему мотивации и привлечения специалистов для работы на свиноводческих фермах, исходя из реальных экономических потребностей трудовых ресурсов региона.

4.Повышать уровень интенсифиакации и автоматизации производственных и управленческих процессов за счет внедрения инноваций в отраль.

Список использованной литературы

1. Кучеренко, О.А. Организационно-экономические аспекты развития свиноводства./ О.А.Кучеренко -Автореф. дисс. канд.эконом наук-Воронеж, 2009.-28с.

© Е.А. Шеховцева, 2014

УДК 3977

А.Г. Щербакова
Магистрант, кафедра экономики и управления
Башкирская академия государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан
г. Уфа, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ И МАКЕТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА

В условиях административно-командной системы управления, характерной для централизованной государственно регулируемой экономики, вопросы перспективного планирования производственно-хозяйственной деятельности и развития организации занимали, мягко говоря, далеко не первые позиции среди вопросов, стоящих перед топ-менеджерами предприятий и организаций. Их внимание в основном было поглощено проблемами оперативного характера, в крайнем случае задачами тактического планирования. В условиях рыночной экономики положение в этом отношении в корне меняется и забота о будущем организации, о способах ее выживания и направлениях развития перекладывается на плечи менеджеров этой организации. Актуальными становятся задачи стратегического планирования и управления.

Перестройка системы экономических отношений в нашей стране закономерно пробудила интерес к стратегическим вопросам планирования бизнеса и организации управления. На сегодняшний день бизнес планирование является главной функцией управления любым предприятием. Именно с бизнес планирования начинается как создание, так и функционирование хозяйствующего субъекта.

Для разработки структуры бизнес-плана для модернизации предприятия рассмотрим основные методики разработки и макеты бизнес плана, такие как:

- Методика разработки бизнес-плана UNIDO;
- Методика разработки бизнес-плана ТАСИС;
- Макет бизнес-плана, утвержденный постановлением Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470.

Для разработки, анализа и оценки инвестиционных проектов в начале 90-х годов, XX века в России был принят стандарт United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) – Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). По методике, предложенной ЮНИДО, бизнес-план должен состоять из одиннадцати глав, посвященных следующим вопросам: [1]

1. Резюме исследования
2. Предыстория и основная идея проекта.
3. Анализ рынка и стратегия маркетинга
4. Сырье и материалы
5. Место осуществления проекта, строительная площадка и экологическая оценка.
6. Инженерное проектирование и технология
7. Организация производства и накладные расходы
8. Людские ресурсы
9. Планирование и сметная стоимость работ по проекту
10. Финансовая оценка
11. Экономический анализ издержек и прибыли

Далее рассмотрим методику разработки бизнес-плана, предложенную Международным стандартом разработки бизнес-плана (ТАСИС). Она содержит перечень разделов с полным описанием и подробными комментариями, готовые макеты таблиц и глоссарий, в котором приведены термины, встречающиеся в тексте.[2]

1. Введение
2. Краткое описание
3. Бизнес и его общая стратегия
4. Маркетинговый анализ и маркетинговая стратегия
5. Производство и эксплуатация (планы развития, покупка производственного предприятия и оборудования, план производства и расчет выпуска продукции, производственные факторы)
6. План производства и эксплуатации (производственные факторы, система контроля качества)
7. Управление и процесс принятия решений
8. Финансы (подготовительные вопросы, продолжительность плана, частота планируемого периода, допущения, которые необходимо иметь до составления финансовых отчетов, расчет себестоимости единицы продукции или услуг, финансовая отчетность, счет прибылей и убытков, балансовый отчет, прогноз потока наличности, возможность выполнения проекта, общая прибыльность)
9. Факторы риска (технические риски, финансовые риски: анализ чувствительности и безубыточности)

Далее рассмотрим макет бизнес-плана, утвержденный постановлением Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470, приложением №1 к Положению об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации.[2]

1. Титульный лист
2. Вводная часть или резюме проекта (3-4 стр.)
3. Анализ положения дел в отрасли
4. Производственный план
5. План маркетинга
6. Организационный план (2-3 стр.)
7. Финансовый план

Различие между методиками вытекает из того, что в каждом из них считается наиболее важным. В методиках ТАСИС и UNIDO большее внимание уделяется обоснованию экономической эффективности проекта. Многие авторы берут за основу тот или иной макет или методику разработки бизнес-плана. А.А. Максютов разработал комбинированную, более развернутую структуру бизнес-плана.[3, с.12] По его мнению, структура бизнес-плана должна содержать следующие разделы:

1. Введение
2. Бизнес-план, его виды, цели, задачи, структура и характеристика
3. Методика разработки бизнес-плана
4. Характеристика предприятия как многоцелевого объекта планирования
5. Маркетинговая информационная система предприятия и ее содержание
6. План продаж продукции предприятия
7. Производственная программа и производственная мощность предприятия
8. Планирование структуры капитала. Расчет безубыточности им производства, операционный и финансовый леверидж.
9. Инвестиционная стратегия и тактика предприятия
10. Анализ инвестиционных проектов. Учет стоимости инвестиций по фактору времени
11. Оценка экономической эффективности и отбор инвестиционных проектов
12. Анализ и планирование основных фондов предприятия
13. Анализ и планирование оборотных фондов предприятия
14. Разработка сметы прямых затрат материалов и графика прогнозируемых выплат денежной наличности
15. Смета материальных запасов на конец периода
16. Анализ и планирование производительности труда
17. Система показателей производительности труда
18. Планирование роста производительности труда по факторам
19. Система норм труда в планировании
20. Планирование заработной платы. Компенсационный пакет работника и основы его разработки
21. Смета прямых затрат на оплату труда
22. Планирование смет затрат на производство продукции
23. Смета общезаводских накладных расходов
24. Смета материальных запасов и готовых изделий на конец периода
25. Смета административно-торговых расходов (АТР)
26. Кассовый план предприятия и его расчет
27. Разработка отчета о прибылях и убытках на конец бюджетного периода
28. Балансы на конец прошлого и бюджетного периодов
29. Финансовые коэффициенты ликвидности, рентабельности и безубыточность развития производства компании
30. Прогнозирование банкротства предприятия и план его оздоровления

При использовании любых зарубежных рекомендаций на российское предприятие необходима их корректировка с учетом российских реалий. В этой связи в Российской Федерации был разработан и действует до настоящего времени нормативный документ, утвержденный приказом Минэкономразвития РФ и Минфина РФ от 23 мая 2006 г. №139/82н и получивший название «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов». Данный документ отражает особенности оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях переходной российской экономики, содержит более полное и конкретизированное описание основных методов такого расчета.

Из особенностей нынешней российской экономики, не отраженных в зарубежных методических разработках и соответствующих им компьютерных программах, Методические рекомендации учитывают:[4]

- относительно высокую и переменную во времени инфляцию, динамика которой часто не совпадает с динамикой валютных курсов;
- возможность использования в проектах нескольких валют одновременно;
- неоднородность инфляции, т.е. различие по видам продукции и ресурсов темпов роста цен на них;
- специфическую роль государства, заключающуюся в регулировании цен на некоторые важные для реализации многих инвестиционных проектов виды товаров и услуг, в практике оказания поддержки некоторым инвестиционным проектам при общей ограниченности бюджетных средств;
- относительно высокую, переменную во времени и неодинаковую для различных российских и зарубежных участников проекта цену денег, что приводит к большому разбросу и динамичности индивидуальных норм дисконта, кредитных и депозитных процентных ставок;
- отсутствие эффективных рынков, в особенности рынка ценных бумаг и недвижимости, и как следствие - существенное различие между "справедливой" и рыночной стоимостью ценных бумаг, а также между оценочной и рыночной стоимостью имущества;
- значительную неопределенность исходной информации для оценки инвестиционных проектов и высокий риск, связанный с их реализацией;
- сложность и нестабильность налоговой системы;
- отличие от западной системы бухгалтерского и статистического учета.

Список используемой литературы

1. http://rosbeez.ru/your-business/create/867-867.html ROSBEEZ Республика Башкортостан.
2. http://100bp.ru Информационный портал «Все о бизнес-планах»
3. А.А. Максютов Бизнес планирование развития предприятия – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2005. -288с.
4. Консультант-Плюс

© А.Г. Щербакова, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Н. Ш. Алиева
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ДРЕВНЕМ ЕГИПТЕ…….....……3

А.А. Аракелян, И.И.Журавлева
ЧЕРНАЯ РИТОРИКА: ЗАЩИТНЫЙ МЕХАНИЗМ
ИЛИ ПРЕДУМЫШЛЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ?.....6

Е.В.Арефьев, Т.А.Степанова
ВНЕДРЕНИЕ НУЛЕВОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ…….....…..7

Т.А.Степанова, Е.В.Арефьев
АНАЛИЗ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ…….....…..9

Т.А.Степанова, Е.В.Арефьев
РЕФОРМИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ…….....……11

В.И. Бабушкин
РИСК-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ
ФОРМИРОВАНИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ
ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА…….....…13

В.В. Баклакова, А.О. Ступин, И.И. Журавлева
ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА НА ФОРМИРОВАНИЕ
КЛИЕНТСКЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА…….....17

К.С. Бок, Я.И. Никонова
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ
СОСТОЯНИЕМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ…….....….18

Н.Ю. Варкова, Ю.Е. Квасникова
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО
АУТСОРСИНГА В ЛОГИСТИКЕ…….....21

Н.Н.Вертиль
ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
В МАЛОМ БИЗНЕСЕ…….....….23

Ю.А. Веряскина
МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ…….....…..25

А.А. Веселова, Я.И. Никонова
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
НЕТИПИЧНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ
И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ…….....28

М.В. Вишникина, Я.И. Никонова
СОСТАВ ПРИБЫЛИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ПОРЯДОК ЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ…….....30

В. Власова, Я.И. Никонова
СЦЕНАРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ
НА МИРОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ…….....….32

Е.Н. Ворончихина
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРУКТУРЫ
ЭКОНОМИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ…….....……34

К.А. Грачева
RUSSIAN ECONOMY: THE CONSEQUENCES OF FOOD EMBARGO…….....…..44

С.В. Дзога
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
В СООТВЕТСТВИИ С МСФО…….....…….45

В.К. Евглевская, А.В. Пострелова
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ
В СЕГМЕНТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БАНКОВСКОГО
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ…….....…..47

Е.А. Жернова, Я.И. Никонова
ФОРМЫ И МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА
ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ…….....….49

Ю. Замкова, Я.И. Никонова
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РФ…….....….52

Е.А. Илларионова
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ…….....54

Э.А. Кан
ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ…….....……56

М.М. Каниева, Я.И. Никонова
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ…….....……61

А.Э.Ковалев
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ЦЕНОВОЙ АУДИТ,
КАК СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ….....……63

Т.Г. Кожухова
РЕЙТИНГОВЫЙ МЕТОД В ОЦЕНКЕ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ…….....……67

О. С. Козадаева, А. А. Земскова
ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ…….....….70

А. Р. Козлова
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ УСТРАНЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ЖКХ НА ПРИМЕРЕ КАШИРСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ…….....……73

Ю.В. Коробка
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК ОСНОВНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ…….....….76

Е.В. Леканова
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ….....….78

Е.Н. Лиханин, Е.В. Абрамова,
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ…….....…..81

Н.С. Лобанова
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ…….....….86

А.Ф. Мансурова
АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ…….....…..88

М.А.Мартынова
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ…….....…89

М.С Марьина
ДАЛЬНИЙ ВОСТОК КАК ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ……..…..92

Р.И.Микейлова, О.В.Дробышева
ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НДС С АВАНСА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ ДОГОВОРА…….....…..94

Д.И. Мирошниченко
ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ГРАФИЧЕСКИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ…...…96

С.А. Морозова, Н.Д. Осипенко, Д.А, Белоусова
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕВРОПЫ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ООН…….....…100

Е.В. Паршуто
АГЛОМЕРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ…….....…..102

К.А. Пичужкина
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ В 19 ВЕКЕ: РОЖДЕНИЕ НАУКИ…….....109

К.Ю. Плющик, М.С. Марьина
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ…….....….112

Т.И. Покровская
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ РЕГИОНА
КАК ОБЪЕКТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ…….....……114

А.А. Попова, А.И. Сапрыкина, С.А. Морозова
АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ВЛОЖЕНИЙ В ЗОЛОТО…….....……119

В.Н. Проскурин
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ
НА РОССИЙСКОМ БИРЖЕВОМ РЫНКЕ…….....……121

Э.Ю.Пухлякова, И.И.Журавлева
СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ…….....……124

М.Ю. Репотецкая
ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ОБОРОТА
ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ…….....…125

Ю.А. Рыжанушкина
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА СОВРЕМЕННОЙ
МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
НА ИННОВАЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС…….....….127

А.А. Сарсембаева
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ
КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА…….....….129

М.Д. Свителикова
ДЛЯ ЧЕГО СОЗДАЮТСЯ НПФ В РОССИИ?.....131

В.Р. Смоян
РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РАЗВИТИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ…….....133

А.Ю. Суханов
РАЗВИТИЕ ЗИМНЕГО СПОРТИВНОГО ОТДЫХА В
ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ…….....…135

Н.В. Туз, С.И. Махненко
АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И УРОЖАЯ ФГУП РПЗ
«КРАСНОАРМЕЙСКИЙ» ИМЕНИ А. И. МАЙСТРЕНКО ЗА 2006 – 2013 ГОД…….138

Л.М. Тумасян, С.И. Махненко
ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ…….....…..139

И.Н. Турчаева, Е.В. Пухтеева
РЫНОК ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ…….....…….141

И.Н. Турчаева, М.Ю. Мамонова
СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ…….....…..145

А.Н. Устюжанцева
ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЧЕТНОЙ
ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ…….....148

Т. Л. Федосеева
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ…….....……..151

В.В.Цыбулько, И.И.Журавлева
ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ…….....…154

Ю.С. Чебердак, О.С. Евдохина
СОСТОЯНИЕ, СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ
ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ В СФЕРЕ АПК…….....…..156

Ю.В. Чепига
СВОЙСТВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ…….....….158

Е.Г. Чуриканова, Я.И. Никонова
ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ…….....…160

В.А. Шамин, О.С. Катаева, Г.В. Шадрина
ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ИММОБИЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА БАНКА
(НА ПРИМЕРЕ ГАЗПРОМБАНКА)…….....……..162

Е.А. Шеверева
ПРОБЛЕМА ЗАМЕЩЕНИЯ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ
В ОТЕЧЕСТВЕННОМ МАШИНОСТРОЕНИИ…….....….169

М.С.Шеповалова, М.В. Полинская
НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ: КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ…….....…..171

Е.А. Шеховцева
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СВИНОВОДЧЕСКИМИ ФЕРМАМИ……...……..176

А.Г. Щербакова
ОСНОВНЫЕ МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ И МАКЕТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА…….....….179

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 ноября 2014г.

В авторской редакции

Подписано в печать 12.11.2014 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л.13,25 Тираж 500 Заказ № 137

Издательство "Аэтерна"
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2
e-mail: info@aeterna-ufa.ru
Тел.: + 7 (347) 266 60 68