

Электронная версия журнала: www.eduherald.ru

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

к.и.н., профессор РАЕ СТАРЧИКОВА Наталия Евгеньевна

Заместитель главного редактора

БИЗЕНКОВ Евгений Александрович

Ответственный секретарь

НЕФЕДОВА Наталья Игоревна

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Агафонова М.С. (г. Воронеж), Акбасова А.Д. (г. Туркестан), Ахмеева В.И., Белецкая Е.А. (г. Белгород), Берестнева О.Г. (г. Томск), Бобкова М.Г. (г. Тобольск), Бубновская О.В. (г. Артем), Вишневская Г.В. (г. Пенза), Войткевич И.Н. (г. Юрга), Выхрыстюк М.С. (г. Тобольск), Голубева Г.Н. (г. Набережные Челны), Гормаков А.Н. (г. Томск), Горюнова В.В. (г. Пенза), Гребенникова К.В., Дзахмишева И.Ш. (г. Нальчик), Евстигнеева Н.А. (г. Москва), Егорова Ю.А. (г. Чистополь), Денисенко Ю.П. (г. Набережные Челны), Ершова Л.В. (г. Шуя), Егурнова А.А. (г. Комсомольск-на-Амуре), Зайкова С.А. (г. Ханты-Мансийск), Заярная И.А. (г. Находка), Звягинцева Т.В. (г. Харьков), Иванова Н.Н. (г. Ростов-на-Дону), Ильина В.Н., Каплунова О.А. (г. Ростов-на-Дону), Киреева Т.В. (г. Нижний Новгород), Кисляков П.А. (г. Шуя), Клименко Е.В. (г. Тобольск), Кобзева О.В. (г. Мурманск), Кобозева И.С. (г. Саранск), Кондратьева О.Г. (г. Уфа), Конкиева Н.А. (г. Санкт-Петербург), Корнев А.В. (г. Шуя), Косенко С.Т. (г. Санкт-Петербург), Кохан С.Т., Кочева М.А. (г. Нижний Новгород), Кочеткова О.В. (г. Волгоград), Кузнецов С.А. (г. Воронеж), Кулькова В.Ю. (г. Казань), Кунусова М.С. (г. Астрахань), Кучинская Т.Н. (г. Чита), Лебедева Е.Н. (г. Оренбург), Лядова Л.Н. (г. Пермь), Магомедова С.А. (г. Махачкала), Макарова М.Г. (г. Москва), Медведев В.П. (г. Таганрог), Медведева Н.И. (г. Ставрополь), Минахметова А.З. (г. Елабуга), Михайлова Т.Л. (г. Нижний Новгород), Мустафина Д.А. (г. Волжский), Омарова П.О. (г. Махачкала), Орлова И.В. (г. Москва), Осин А.К. (г. Шуя), Постникова Л.В. (г. Москва), Преображенский А.П., Ребро И.В. (г. Волжский), Решетникова О.М. (г. Москва), Ромах О.В. (г. Тамбов), Рыбинцева Г.В., Ткалич С.К. (г. Москва), Павлова Е.А. (г. Санкт-Петербург), Парушина Н.В. (г. Орел), Паршин А.В. (г. Иркутск), Привалова Ю.В. (г. Ростов-на-Дону), Рева Г.В. (г. Владивосток), Рогачев А.Ф. (г. Волгоград), Рыбанов А.А. (г. Волжский), Салаватова С.С. (г. Стерлитамак), Саттаров В.Н. (г. Уфа), Семёнова Г.И. (г. Тобольск), Смирнов В.В., Сотникова К.Н. (г. Воронеж), Тарануха Н.А., Терещенко А.А. (г. Харьков), Тесленко И.В. (г. Екатеринбург), Федуленкова Т.Н. (г. Владимир), Цепелева Е.В., Челтыбашев А.А. (г. Мурманск), Чесняк М.Г., Шагбанова Х.С. (г. Тюмень), Шаймухаметова Л.Н. (г. Уфа), Шалагинова К.С. (г. Тула), Шибанова-Роенко Е.А. (г. Тверь), Шпилькин Ю.И. (г. Шымкент)

МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ И СТУДЕНТЫ:

Прохоров А. (г. Астрахань), Мирзабеков М. (г. Махачкала), Пивоваров А. (г. Волгоград), Затылкин А. (г. Пенза), Лысенко А. (г. Пенза), Васькович Е.С. (г. Волгоград)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

Журнал «МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство – ЭЛ № ФС-77-55504

Журнал представлен в Научной электронной библиотеке (НЭБ) – головном исполнителе проекта по созданию Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Ответственный секретарь редакции – Нефедова Наталья Игоревна

тел. +7 (499) 705-72-30

E-mail: review@rae.ru

Почтовый адрес: г. Москва, 105037, а/я 47, Академия Естествознания, редакция журнала «Международный студенческий научный вестник»

Издательство и редакция: Информационно-технический отдел
Академии Естествознания

Техническая редакция и верстка – Л.М. Митронова

Подписано в печать 18.06.2015

Формат 60x90 1/8

Типография ИД «Академия Естествознания»,

Саратов, ул. Мамантовой, 5

Способ печати – оперативный

Усл. печ. л. 22,5

Тираж 500 экз.

Заказ МСНВ/4-2015

СОДЕРЖАНИЕ

*VII Международная студенческая электронная научная конференция
«Студенческий научный форум 2015»*

Экономические науки

| | |
|---|-----|
| ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА <i>Пяк И.С.</i> | 354 |
| ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ <i>Татаркина Л.В.</i> | 355 |
| ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ТРАКТОВКЕ К.Н. ЛЕОНТЬЕВА <i>Цветкова Т.М.</i> | 357 |
| <i>Секция «Актуальные вопросы менеджмента, экономики и права в социально-культурной сфере», научный руководитель – Пелькова Светлана Владимировна</i> | |
| ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ <i>Широкова Н.С.</i> | 359 |
| <i>Секция «Актуальные вопросы оценки и управления стоимостью бизнеса», научный руководитель – Пуятинская Юлия Валериевна</i> | |
| ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА НА ОСНОВЕ МЕТОДА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА <i>Залилова Э.К.</i> | 362 |
| ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ <i>Радченко А.К., Корень А.В.</i> | 363 |
| ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Степанова Я.А.</i> | 364 |
| <i>Секция «Актуальные подходы к эффективной организации учетно-аналитического обеспечения хозяйствующих субъектов», научный руководитель – Цапулина Фарида Ханнановна</i> | |
| О СОВРЕМЕННЫХ УЧЁТНЫХ МЕХАНИЗМАХ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ <i>Корнилова Е.В., Цапулина Ф.Х.</i> | 366 |
| <i>Секция «Актуальные проблемы современной Российской экономики», научный руководитель – Горшкова Валентина Ивановна</i> | |
| ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИИ ПОДДЕЙСТВИЕМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ <i>Тюфанова А.П., Орлова А.В.</i> | 367 |
| <i>Секция «Взаимодействие предприятий с банковским сектором экономики в современных условиях», научный руководитель – Ислакаева Гузель Разимовна</i> | |
| БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАК ЗВЕНО «УСТОЙЧИВОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ» <i>Чумакова О.В.</i> | 371 |
| <i>Секция «Информационные системы и технологии управления бизнесом», научный руководитель – Исламова Гузель Гамилевна</i> | |
| ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ <i>Вейлер В.П., Нога Т.А.</i> | 373 |
| <i>Секция «Информационные технологии в экономике», научный руководитель – Руденко Андрей Юрьевич</i> | |
| СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ОБЪЕКТ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ «AGRICULTURAL PRODUCTION AS AN OBJECT OF COMPUTERIZATION» <i>Макарова Н.С., Руденко А.Ю.</i> | 374 |
| СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ ОХРАНЫ ТРУДА <i>Поликарпова Е.А.</i> | 375 |
| СРАВНЕНИЕ АНАЛОГОВОГО И IP-ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ <i>Чистяков В.И.</i> | 378 |

| | |
|---|-----|
| Секция «Креативные решения проблем развития туризма и рекреации на современном этапе», научный руководитель – Боголюбова Светлана Анатольевна | |
| РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ <i>Кайкова А.И.</i> | 379 |
| СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ В КАРЕЛИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ <i>Чебакова В.С.</i> | 380 |
| Секция «Маркетинг территории», научный руководитель – Погорелова Наталья Викторовна | |
| ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ РЕГИОНА <i>Погорелова Н.В., Немькина С.А.</i> | 381 |
| ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ ЧЕРЕЗ СОБЫТИЯ И ПРОЕКТЫ <i>Погорелова Н.В., Семенова Е.И.</i> | 382 |
| Секция «Международный бизнес и финансы», научный руководитель – Кравченко Артем Вадимович | |
| МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ <i>Абольянина Т.А.</i> | 384 |
| ОТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К СОБСТВЕННЫМ ДОХОДАМ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Бикбулатова М.Н.</i> | 385 |
| НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА <i>Бондаренко Т.Н., Печенкина Ю.Е.</i> | 387 |
| ОСОБЕННОСТИ ПОНЯТИЙ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» И «КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ» <i>Владиминова Э.Э.</i> | 389 |
| ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Водолазкина К.В., Бондаренко Т.Н.</i> | 390 |
| ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ГАЗОВОЙ СФЕРЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПУНКТ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ И ИНДИИ <i>Волынчук А.Б., Крылова И.А.</i> | 392 |
| АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА БЫТОВОЙ И ЦИФРОВОЙ ТЕХНИКИ НА ПРИМЕРЕ ООО «В-ЛАЗЕР», Г. ВЛАДИВОСТОК <i>Вугликова О.И.</i> | 394 |
| ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА <i>Григорьева Д.В.</i> | 396 |
| ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ СЛИЯНИЯХ, ПОГЛОЩЕНИЯХ <i>Даниловских А.А., Кузьмичева И.А.</i> | 397 |
| ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Даниловских А.А., Конвисарова Е.В.</i> | 398 |
| ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ НА ЭКОНОМИКУ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ВВП» <i>Дворник Г.А., Кравченко А.В.</i> | 399 |
| ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ <i>Ким В.А.</i> | 400 |
| СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ <i>Козловская А.А., Кравченко А.В.</i> | 402 |
| РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Конвисаров А.Г., Даниловских Т.Е.</i> | 405 |
| ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ <i>Корнева Е.В., Нефедьева А.С.</i> | 406 |

| | |
|--|-----|
| ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РЫБНОГО РЫНКА <i>Корнейко О.В., Попкова К.Е.</i> | 408 |
| ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ВОЗРОЖДЕНИЯ ДОРОЖНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ <i>Кульнева Е.В., Конвисарова Е.В.</i> | 411 |
| ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ДОЛИ СОБСТВЕННЫХ ДОХОДОВ В СУММАРНОМ ОБЪЕМЕ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА КАМЧАТСКОГО КРАЯ <i>Кутриянов Б.Е., Шумик Е.Г.</i> | 412 |
| СТРАТЕГИИ И ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ <i>Левик И.И.</i> | 414 |
| ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ <i>Левкина Е.В., Ворожбит О.Ю.</i> | 416 |
| БОРЬБА С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРАВОНАРУШЕНИЯМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Лёгенький А.В., Гриванов Р. И.</i> | 419 |
| АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХЦЕНТР СУМОТОРИ» (Г. АРТЕМ) <i>Нехай А.А.</i> | 422 |
| АНАЛИЗ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ <i>Пак Е.В.</i> | 423 |
| ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РЕКЛАМЫ НА ЭКОНОМИКУ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВЕНИУ», Г. ВЛАДИВОСТОК <i>Полтавский М.В., Кравченко А.В.</i> | 424 |
| МИРОВОЙ РЫНОК ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА: СПЕЦИФИКА, СТРУКТУРА, ДИНАМИКА <i>Попкова К.Е.</i> | 426 |
| ОБЩАЯ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ЯПОНИИ И РОССИИ <i>Попов Я.А.</i> | 429 |
| ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ <i>Попова А.В., Гриванов Р.И.</i> | 431 |
| ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ <i>Руденко Е.О., Красова Е.В.</i> | 433 |
| ПУТИ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Самсонова И.А., Подковыркина И.Д.</i> | 436 |
| РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МСП БАНК», Г. МОСКВА) <i>Синчугов Б.К.</i> | 438 |
| СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДЕФИЦИТА К СОБСТВЕННЫМ ДОХОДАМ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТОВ ДВФО <i>Смицких К.В., Бембеев М.Н.</i> | 440 |
| ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ <i>Фадеева О.Ю.</i> | 442 |
| НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Чие Е.Э., Корниенко К.А.</i> | 443 |
| ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА РФ) <i>Шведова А.В., Шведова Д.В., Жилина Л.Н.</i> | 445 |
| МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» <i>Шведова А.В., Шведова Д.В., Жилина Л.Н.</i> | 446 |

| | |
|---|-----|
| Секция «Менеджмент в сервисе», научный руководитель – Петрухина Елена Владимировна | |
| КОММУНИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ЯЗЫКА РЕКЛАМЫ <i>Петрухин С.С.</i> | 448 |
| Секция «Налоги и налогообложение», научный руководитель – Пелькова Светлана Владимировна | |
| КАК КОМПАНИИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ В РОССИИ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Ахметшина А.Р.</i> | 448 |
| Секция «Особенности и пространственные закономерности экономического развития: мир и Россия», научный руководитель – Родионова Ирина Александровна | |
| СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СМИ НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ <i>Курихина Е.В.</i> | 449 |
| ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ПШЕНИЦЫ, 2000–2012 ГГ. <i>Файзуллоев З.И.</i> | 453 |
| РОЛЬ ТЕХНИЧЕСКИХ КУЛЬТУР В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ СОИ) <i>Фирсов А.А.</i> | 456 |
| Секция «Проблемы регионального развития в экономике», научный руководитель – Ковалева Елена Анатольевна | |
| АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА <i>Ковалев М.О., Ковалева Е.А., Галимова В.Э.</i> | 458 |
| Секция «Россия и мир: проблемы и перспективы развития мировой экономической системы», научный руководитель – Никонова Яна Игоревна | |
| ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ С КИТАЕМ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ <i>Бородавко А.А., Никонова Я.И.</i> | 461 |
| РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕНДЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Бурцева М.В., Никонова Я.И.</i> | 461 |
| РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Гордиенко К.С., Никонова Я.И.</i> | 462 |
| ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СТРАН СНГ <i>Дядина Е.В., Никонова Я.И.</i> | 463 |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК <i>Зорева М.И., Никонова Я.И.</i> | 464 |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ <i>Кальченко Я.Ю., Никонова Я.И.</i> | 465 |
| НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ <i>Каратушина В.В., Никонова Я.И.</i> | 466 |
| СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ ПОРТОВ РФ <i>Киреева Ю.И., Никонова Я.И.</i> | 467 |
| ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА <i>Кислицина Е.С., Никонова Я.И.</i> | 468 |
| МИРОВОЙ РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ <i>Козко И.А., Никонова Я.И.</i> | 469 |
| РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО-УКРАИНСКИХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПЕРИОД ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ <i>Кузьменко К.А., Никонова Я.И.</i> | 470 |
| АНАЛИЗ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ В РФ <i>Куркина В.С., Никонова Я.И.</i> | 471 |
| ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ <i>Лубинец С.С., Никонова Я.И.</i> | 472 |

| | |
|--|-----|
| МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ НОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК <i>Мицкевич В.О., Никонова Я.И.</i> | 473 |
| ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В СФО <i>Никитина С.С., Никонова Я.И.</i> | 473 |
| СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ <i>Павленко Д.С., Никонова Я.И.</i> | 474 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РФ <i>Панутриева Н.А., Никонова Я.И.</i> | 475 |
| КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ЗА РУБЕЖОМ <i>Пастухова А.А., Никонова Я.И.</i> | 476 |
| СТАНОВЛЕНИЕ КНР КАК МИРОВОЙ СУПЕРДЕРЖАВЫ: ИТОГИ САММИТА G-20 <i>Поздникова А.А., Никонова Я.И.</i> | 477 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ <i>Рыжих Я.А., Никонова Я.И.</i> | 477 |
| МЕЖДУНАРОДНЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ <i>Смондырева С.Н., Никонова Я.И.</i> | 478 |
| НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ <i>Соломаха К.О., Никонова Я.И.</i> | 479 |
| ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ <i>Суханов Н.И., Никонова Я.И.</i> | 480 |
| ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ <i>Фролова О.А., Никонова Я.И.</i> | 481 |
| РОССИЯ И КИТАЙ В ПРОЕКТЕ «ВЕЛИКИЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»: СОТРУДНИЧЕСТВО ИЛИ КОНКУРЕНЦИЯ?! <i>Цибульская Т.С., Никонова Я.И.</i> | 482 |
| РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СЕГМЕНТА КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ <i>Чеглакова Е.В., Никонова Я.И.</i> | 482 |
| РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТЕХНОЛОГИЙ <i>Чиканова Е.С., Никонова Я.И.</i> | 483 |
| РАЗВИТИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ СИСТЕМЫ УСЛУГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ <i>Шарова А.Г., Никонова Я.И.</i> | 484 |
| Секция «Сервисные технологии и стратегии в современном обществе», научный руководитель – Горностаева Жанна Викторовна | |
| ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА <i>Гринзовская В.Ф., Диденко А.Ю., Югова О.М.</i> | 485 |
| ИНФОРМАЦИОННЫЙ СЕРВИС В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Данильченко Г.Н., Дуванская Е.В.</i> | 486 |
| РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ <i>Дуванская Е.В.</i> | 487 |
| ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ <i>Дуванская Е.В., Донченко О.А.</i> | 488 |
| Секция «Современные проблемы и перспективы развития сферы сервиса и туризма в России», научный руководитель – Никонова Яна Игоревна | |
| РАЗВИТИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Анакина К.К., Никонова Я.И.</i> | 489 |
| АНИМАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА <i>Газаматова А.А., Никонова Я.И.</i> | 490 |

| | |
|--|-----|
| ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА <i>Жернова Е.А., Никонова Я.И.</i> | 491 |
| ИННОВАЦИИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ <i>Закусило Е.В., Никонова Я.И.</i> | 491 |
| ТАЙЛАНД: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ <i>Зарипова К.Р., Никонова Я.И.</i> | 492 |
| ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ <i>Каниева М.М., Никонова Я.И.</i> | 493 |
| ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОМПАНИЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ <i>Кудинова Е.В., Никонова Я.И.</i> | 494 |
| К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ <i>Лукьянец К.С., Никонова Я.И.</i> | 495 |
| ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ДЕЛОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ УМАР <i>Никитина С.С., Волежанина И.С.</i> | 496 |
| ИССЛЕДОВАНИЕ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПАССАЖИРОПОТОКА АЭРОПОРТА ТОЛМАЧЕВО <i>Окулова А.С., Никонова Я.И.</i> | 496 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ <i>Патрушева В.А., Никонова Я.И.</i> | 497 |
| КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ <i>Поземина А.В., Никонова Я.И.</i> | 498 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ В РОССИИ: ГОРНАЯ ШОРИЯ <i>Полякова Е.В., Никонова Я.И.</i> | 499 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ <i>Шаповал А.Ю., Никонова Я.И.</i> | 499 |
| ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ МОТИВАЦИИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА <i>Якунина М.А., Никонова Я.И.</i> | 500 |
| Секция «Тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности на современном этапе в России и за рубежом», научный руководитель – Постникова Любовь Валерьевна | |
| ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ <i>Абащенко А.В., Демина А.М.</i> | 501 |
| БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ КАНАЛАМ СВЯЗИ <i>Абубакаров С.-С.Г.</i> | 502 |
| НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО <i>Мельникова Е.И.</i> | 504 |
| КАТЕГОРИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОГЛАСНО РАЗЛИЧНЫМ ТЕОРИЯМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА <i>Постникова Д.Д.</i> | 505 |
| УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ. ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА В АГРОХОЛДИНГЕ «МИРАТОРГ» <i>Старчик В.А.</i> | 508 |
| АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ <i>Шмелев С.И., Постникова Д.Д.</i> | 509 |
| Секция «Теория и практика антикризисного управления предприятиями», научный руководитель – Ивасенко Анатолий Григорьевич | |
| ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ <i>Бухрашвили В.В., Ивасенко А.Г.</i> | 511 |

| | |
|---|-----|
| ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ НА КРИЗИСНОМ ПРЕДПРИЯТИИ <i>Гритчин И.В., Ивасенко А.Г.</i> | 511 |
| ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА <i>Елисеев Р.С., Ивасенко А.Г.</i> | 512 |
| БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Ершова А.Г., Ивасенко А.Г.</i> | 513 |
| АНТИКРИЗИСНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ <i>Изъянова А.В., Ивасенко А.Г.</i> | 514 |
| УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА <i>Камынин Д.И., Ивасенко А.Г.</i> | 514 |
| КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ <i>Куротченко Н.С., Ивасенко А.Г.</i> | 515 |
| ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ <i>Логвиненко Д.А., Ивасенко А.Г.</i> | 516 |
| РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Лукина О.А., Ивасенко А.Г.</i> | 517 |
| ПРОДАЖА АКТИВОВ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ <i>Никулин А.В., Ивасенко А.Г.</i> | 517 |
| ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОФСОЮЗАМИ В ПРОЦЕССАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Панарин А.Е., Ивасенко А.Г.</i> | 518 |
| РАЗРАБОТКА ПЛАНА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Панкратович Д.А., Ивасенко А.Г.</i> | 519 |
| ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Селюк И.И., Ивасенко А.Г.</i> | 520 |
| МЕХАНИЗМЫ КОНФЛИКТОЛОГИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ <i>Соян А.Ш., Ивасенко А.Г.</i> | 520 |
| ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ <i>Сунгатулина К.А., Ивасенко А.Г.</i> | 521 |
| Секция «Формирование макро- и микро-экономических условий развития жилищно-строительного комплекса», научный руководитель – Щербакова Наталья Александровна | |
| РОЛЬ НКО В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА <i>Богачёв Д.Е.</i> | 522 |
| РЕКОНСТРУКЦИЯ КРУПНОГО ГОРОДА <i>Борисов В.В.</i> | 522 |
| ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЗАДЕРЖКИ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ В РОССИИ ВО ВРЕМЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН <i>Вольнов М.А.</i> | 523 |
| ОСНОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ <i>Макаров А.П.</i> | 524 |

**VII Международная студенческая электронная научная конференция
«Студенческий научный форум 2015»**

Экономические науки

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА

Пяк И.С.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: pyakirina93@mail.ru*

Банковская система России дальше других секторов рыночной экономики продвинулась вперед и должна сыграть ключевую роль в финансовом обеспечении подъема экономики, который в свою очередь невозможен без существенного повышения инвестиционной активности. Эта роль предопределена реальным состоянием различных финансовых институтов в России. Однако ни пенсионные и страховые фонды, ни финансовые инвестиционные компании не могут пока иметь достаточно весомого значения в подъеме инвестиционной активности, так как не набрали необходимой финансовой мощи, кроме того, их деятельность затруднена тем, что не развит рынок ценных бумаг, особенно вторичный. Поэтому перво-степенным в экономическом становлении реального сектора становятся банки, готовые оказать ему инвестиционную поддержку.

В последнее время появились некоторые признаки оживления инвестиционной активности российских банков. Растет понимание того, что период безраздельного господства «коротких денег» близится к завершению, а с началом экономической стабилизации банки, осуществляющие инвестиции в производство, получают ощутимое преимущество. Это позволяет предположить, что даже существование общезвестных негативных факторов – высокой инфляции, слишком длительного периода отдачи, дороговизны проектов и т.д. – не станет препятствием для участия банков в процессе модернизации российской экономики. Ряд крупных банков уже сейчас пересматривают свою стратегию развития и начинают активно включаться в инвестиционный процесс.

Кредитная система России представлена совокупностью финансовых организаций, среди которых основное место занимают банки. Лидирующие позиции банков как финансовых посредников определена особенностью построения финансовой системы России, модель которой приближена к континентальной модели. Континентальная модель в отличие от англо-саксонской организуется вокруг банковской системы, которая выполняет основные функции поставщика ресурсов субъектам экономики. Коммерческие (не эмиссионные) банки – это основа кредитной системы, которые концентрируют основную часть ее кредитных учреждений. Их деятельность довольно велика, поэтому их еще называют универсальными банками. Сегодня коммерческие банки способны предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг.

Деятельность специализированных банков ориентирована на предоставление, в основном, одного – двух видов услуг для большинства своих клиентов. Все специализированные банки можно классифицировать на основании критерия специализации.

Четкое разграничение специализации банков является необходимым, так как оно принципиальным образом влияет на характер деятельности банка, определяет особенности формирования активов и пассивов, построение баланса банка, а также специфику организации работы с клиентурой.

В целом, банки как субъекты финансового рынка имеют два типичных характерных признака.

Во-первых, для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами. Они размещают свои собственные долговые обязательства (депозиты, сертификаты), а мобилизованные на этой основе средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги. Это отличает банки от финансовых брокеров и дилеров, осуществляющих свою деятельность на финансовом рынке.

Во-вторых, банки отличает принятие на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например, при помещении средств клиентов на счета и во вклады при выпуске депозитных сертификатов. Этим банки отличаются от инвестиционных фондов, мобилизующих ресурсы на основе выпуска собственных акций.

К важным вопросам теории банка относится и вопрос о его функциях. Функция банка – это то, что характерно именно для банка в отличие от других экономических субъектов. Основной функцией банка является аккумуляция временно свободных денежных средств.

Аккумуляция банком имеет ряд особенностей. Они состоят в том, что:

- банк собирает не столько свои, сколько чужие временно свободные средства;
- аккумулируемые денежные ресурсы используются не на свои, а чужие потребности (в порядке перераспределения средств);
- собственность на аккумулируемые и перераспределяемые источники остается у первоначального кредитора (клиентов банка);
- аккумуляция средств становится одним из основных видов деятельности банка, на ее проведение в современных условиях требуется специальное разрешение (лицензия).

Вторая функция банка – функция регулирования денежного оборота. Банки выступают центрами, через которые проходит платежный оборот различных хозяйственных субъектов. Благодаря системе расчетов банки создают для своих клиентов возможность совершения обмена, оборота денежных средств и капитала. Регулирование денежного оборота достигается также посредством эмиссии платежных средств, кредитования потребностей различных субъектов производства и обращения, массового обслуживания хозяйства и населения. Поэтому можно сделать вывод, что данная функция реализуется посредством комплекса операций, признанных банковскими и закреплённых за банком как денежно-кредитным институтом.

Третья функция банка – посредническая функция. Под ней понимается деятельность банка как посредника в платежах. Через банки проходят платежи предприятий, организаций, населения, и в этом смысле банки, находясь между клиентами, совершая платежи по их поручению, как бы наделены посреднической миссией. Однако понимание посреднической функции несколько глубже, чем посредничество в платежах, оно обращено не к одной операции, а к их совокупности, к банку как единому целому.

Роль банка в экономике можно рассматривать с количественной и качественной точек зрения. Ко-

личественная сторона определяется объемом и разнообразием банковского продукта, предоставляемого и реализуемого на рынке.

В целом, исследуя вопросы проблем участия банков в инвестиционном процессе, следует отметить, что в отечественной практике, по существу, отсутствуют механизмы, стимулирующие развитие производственных инвестиций коммерческих банков. В России не используются такие общепринятые по мировым меркам инструменты, как льготный порядок резервирования привлеченных средств, особые условия рефинансирования коммерческих банков под реальные инвестиционные проекты. При несформированности экономических условий, позволяющих привлечь к участию в инвестиционном процессе основную массу коммерческих банков, лишь отдельные банки осуществляют производственные инвестиции, совокупные объемы которых несопоставимы не только с потребностями экономики, но и наличным инвестиционным потенциалом банковской системы.

Поэтому для решения проблемы повышения инвестиционной активности банковской системы является целесообразным создание системы стимулирования и страхования инвестиций. Важнейшими предпосылками активизации банковского инвестирования экономики является создание долгосрочной ресурсной базы банковского сектора и формирование условий для его эффективной деятельности по обслуживанию потребностей производства, что связано с осуществлением комплекса мер по реструктуризации банковской системы России.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2.– 3 изд. – М.: Норма, 2003. – 384 с.
2. Банковское дело: учебное пособие / [М.А. Петров и др.]; под ред. М.А. Петрова. – Москва : Рид Групп, 2011. 240 с.
3. Рыкова Л.М. Регулирование деятельности банков. Банковский надзор: учеб. пособ. / Л. М. Рыкова. Минск: Современная школа, 2009. – 237 с.
4. Санин В.В. Постановка финансовой цели коммерческого банка: формирование инвестиционной политики. – М.: Финансы и кредит, 2007. – № 6 (144). – С.31-36
5. URL: www.rcb.ru- сайт рынка ценных бумаг в России.

ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Татаркина Л.В.

*ВГУЭС, Мировая экономика, Владивосток,
e-mail: tatarkinahyba@mail.ru*

Машиностроение – одна из наиболее сложных отраслей промышленной экономики любой страны, его определяется степень развития научно-технического прогресса. Разработки отличаются большой трудоемкостью и высокими затратами на научные исследования. В совокупности с металлообрабатывающей отраслью машиностроение образует отдельный машиностроительный комплекс экономической системы России.

В наши дни машиностроение занимает среди всех отраслей мировой промышленности первое место как по числу занятых, так и по стоимости продукции. Место и роль, которую эта отрасль занимает в народном хозяйстве страны, предопределяет во многом направление политики государства в области экономики. Машиностроение, создавая наиболее активную часть основных производственных фондов – орудия труда – в значительной степени оказывает влияние на темпы и направления научно-технического прогресса, а также на другие экономические показатели в различных отраслях народного хозяйства.

В современных условиях практически любая успешно развивающаяся компания в конечном итоге

задумывается о принятии такого серьезного для ее дальнейшего процветания решения, как расширение границ реализации своей продукции и выход на зарубежные рынки. Внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности предприятий машиностроения. Однако, если рассматривать возможности выхода российских предприятий машиностроения на внешние рынки в условиях сложившейся в мире ситуации, возникает ряд проблем, связанный как с политическими, так и с экономическими санкциями, введенными в отношении России и ряда российских организаций в связи с событиями на Украине, которые произошли в 2014 г. Данное явление имеет исключительно негативный характер, препятствуя развитию экономических связей между странами.

Процесс выхода предприятий машиностроения на зарубежные рынки сам по себе сопровождается множеством рисков, связанных с жесткой международной конкуренцией, и требует проведения тщательных исследований. Учитывая неблагоприятную обстановку в политической сфере, данный процесс усложняется и нуждается в более внимательном подходе к изучению внешней среды, выбору рынка сбыта и, в соответствии с этим, к разработке стратегии выхода на конкретный зарубежный рынок, учитывая все его особенности.

Целью работы является исследование основ управления развитием экспортного потенциала предприятий машиностроения.

При достижении поставленной цели исследования решались следующие задачи:

- изучение основных форм выхода предприятий машиностроения на внешний рынок;
- исследование существующих стратегий выхода на международный рынок предприятий машиностроения;
- проведение анализа внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения в РФ, и Дальневосточном регионе;
- выявление основных стратегий выхода предприятий машиностроения Дальневосточного региона на внешний рынок.

Предметом исследования являются теоретические и практические вопросы управления возможностями выхода предприятия машиностроительного комплекса на внешний рынок.

Объектом исследования являются предприятия машиностроительного комплекса, осуществляющие выход на внешний рынок.

Среди особенностей продукции, производимой предприятиями машиностроения, можно выделить следующие характерные черты, отличающие экспорт этой продукции от продукции других отраслей: длительность производственных циклов продукции; высокая трудоемкость производственно-технического процесса; штучный и мелкосерийный объем производства; опытное или экспериментальное производство; необходимость экспортного контроля и лицензирования.

Отличительной особенностью отечественных предприятий машиностроения является то, что данные предприятия, как правило, представляют собой многофункциональные научно-производственные комплексы, которые не только производят готовую продукцию, но и занимаются исследованиями и разработкой новых технологий, а также производят оборудование для собственных нужд.

На сегодняшний день для сферы машиностроения характерны ограничивающие ее рост факторы:

- недостаточность спроса на продукцию;
- необходимость модернизации подавляющего числа производств;

- нехватка инвестиций;
- значительная зависимость от импорта на рынке машинотехнической продукции.

К ряду перечисленных препятствий добавился новый фактор: санкции со стороны США, европейских и ряда других стран. Между тем, от состояния данного сектора экономики зависит не только производительность труда, но и на обороноспособность страны.

Выход на зарубежные рынки для предприятия машиностроения в современных условиях является сложным процессом. Необходимо принимать во внимание не только желание отдельных компаний увеличить собственный рынок сбыта, но и желание зарубежных рынков принимать или не принимать новых игроков на свою территорию. Без полного анализа внешнего рынка, а в особенности без изучения политико-правой среды, выход на тот или иной рынок не представляется возможным.

Основными формами выхода предприятий машиностроения на внешние рынки является внешнеторговая деятельность и совместные предприятия.

Внешнеторговая деятельность представляет собой обмен товарами и услугами, связанными с осуществлением товарооборота. Выделяют следующие виды внешнеторговых операций: экспортная операция (продажа товара иностранному контрагенту с вывозом его за пределы страны) и импортная операция (приобретение товара у иностранного контрагента с ввозом его в страну).

Среди прочих форм внешнеэкономической деятельности российских предприятий наиболее значительная роль принадлежит экспорту. Но, выходя на внешний рынок, руководство предприятия должно понимать, что в современном мировом хозяйстве обычная торговля все быстрее уступает место более сложным отношениям между продавцами и покупателями. Значительная часть сбыта промышленной продукции связана с различными формами промышленного сотрудничества. Речь идет о международной кооперации производства. Международная кооперация производства имеет ряд особо важных преимуществ для предприятий России в современных условиях. Она позволяет посредством небольшого увеличения объема взаимных поставок комплектующих между российскими и зарубежными партнерами добиться значительного и быстрого увеличения выпуска предприятиями конечной продукции с последующей ее реализацией.

В настоящее время серьезных западных инвесторов интересует не столько партнерство с российскими предприятиями, сколько приобретение надежных элементов контроля над производством. Поэтому все большую роль в привлечении иностранных инвестиций играет создание предприятий со 100%-ным иностранным участием

В связи со сложившейся политической и экономической ситуаций в мире, санкционными ограничениями, первым (и, пожалуй, важнейшим) шагом, при разработке стратегии выхода предприятия машиностроения на внешний рынок, является определение на рынок какой конкретной страны лучше выходить. Политическая среда международного маркетинга в любой стране зависит от следующих показателей: политическая стабильность, участие в политических блоках, наличие межгосударственных соглашений, государственные ограничения, отношения выбранной страны со страной местонахождения фирмы.

После определения местонахождения страны, необходимо определить стратегию, с помощью которой можно организовать выход предприятия машиностроения на внешний рынок.

Различают 4 основных стратегии выхода на внешний рынок: стратегия экспорта совместная предпринимательская деятельность, стратегия прямого инвестирования, стратегия создания альянсов.

Учитывая все нюансы нынешнего положения стран в экономической и политической областях, наиболее выгодным и реальным способом выхода на зарубежные рынки для российских предприятий машиностроения является метод создания стратегических альянсов. Главным преимуществом данного способа выхода на внешний рынок является то, что компании-участники заключают между собой соглашение о сотрудничестве в рамках четко оговоренных сфер деятельности, но при этом сохраняют за собой полную независимость. Также в стратегический альянс могут вступать как поставщики и клиенты, так и конкуренты с целью снижения издержек производства, освоения знаний партнера и выхода на новые сбытовые сети.

В настоящее время отрасль машиностроения Российской Федерации основывается на наукоемких, компьютерных технологиях. Именно в этом и состоит основное отличие – развитие и процветание отрасли зависит не только от количества и качества электроэнергии и ресурсов, но и от применяемых технологий. Появилась возможность производства специализированных машин и роботов, имеющих высокую эффективность, разнообразные настройки. При этом механические узлы заменились постепенно на интеллектуальные, что позволяет не только ускорить производственные процессы, но и сократить используемые площади.

В машиностроении Российской Федерации выделяются такие проблемы, как деградация основных фондов машиностроения, достигшая критической отметки (фактический возраст парка российского машиностроения превышает 20 лет); технологическое отставание России от передовых стран, в первую очередь в станкостроительной сфере; низкое качество продукции, высокие производственные издержки (металлоемкость, энергозатраты, транспортировка), низкую рентабельность производства и, как следствие, недостаток оборотных и инвестиционных средств для развития; неэффективную кадровую политику, не способствующую привлечению квалифицированных специалистов в сферу промышленного производства, научно-технической и технологической деятельности (дефицит квалифицированных кадров вследствие относительно низкой заработной платы, падения престижа инженерно-технических и рабочих специальностей, обострения социальных проблем) и др.

Основными стратегиями для выхода предприятий машиностроения на внешний рынок являются следующие: использование иностранных инвестиций и технологий в целях обеспечения концентрации ресурсов в так называемых «точках роста», под которыми понимается высокотехнологичные производства, способные через технологические цепочки вести за собой сопряженные подразделения и отрасли на новый уровень развития. На этом этапе необходимо выявление ключевых направлений, по которым следует сотрудничать с иностранными партнерами.

Можно предложить следующие пути развития внешнеэкономической деятельности дальневосточных предприятий машиностроения: обновление производственных фондов, внедрение новейших технологий производства; повышение научно-технического потенциала, проведение НИОКР и внедрение их результатов в производство, разработка программного обеспечения; повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции, доведение уровня

ее качества до мировых стандартов; повышение наукоемкой продукции в общем производстве и экспорте; торговля патентами и лицензиями; широкое применение маркетинга в сфере внешнеэкономической деятельности; привлечение иностранных инвестиций в производство; включение в мировой процесс интеграции и МКП, международного научно-технического сотрудничества; применение современных форм управления и организации производства, повышение уровня квалификации персонала; создание отечественными предприятиями союзов производителей и экспортеров; государственная поддержка и стимулирование внешнеэкономической деятельности российских предприятий, создание единой государственной сети внешнеэкономической информации.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ТРАКТОВКЕ К.Н. ЛЕОНТЬЕВА

Цветкова Т.М.

Институт экономики и финансов ФГБОУ ВПО «Государственный Университет Управления», Москва, e-mail: tanjatsvetkova1101@yandex.ru

«Мир богатства не существует! Только представление о духовном или живом может быть соединено с понятием о мире...» [1]

Ф. Лист

В рационально-материалистическом миропонимании Россия XXI века терпит тяжкое и непоправимое поражение. Этот факт легче признать, чем тратить время на его опровержение. С момента падения «железного занавеса» и годы, так называемого «либерального реванша» во всех сферах жизни мы отброшены на десятилетия назад: превратились в сырьевой придаток Запада, убываем населением, культурой, территорией, духом. Главная проблема состоит в том, что господствующий в вузах англо-американский экономикс отказался от экономики как науки, изучающей воспроизводство общественного богатства. Такой подход является апологетикой порочного миропорядка, именуемого капитализмом, который обосновывает механизм финансово-экономической эксплуатации всего человечества западными странами. В результате мы можем наблюдать чудовищный регресс не только экономической теории, но и всего общественно-научного, оказавшегося под гнетом позитивизма, постмодернизма и вульгарной философии. Было бы не так страшно, если бы западные доктрины либерализма и монетаризма были бы работающими принципами. Но реформы, основанные на западных идеях, довели многие страны до точки разрушения и всеобщего хаоса. И это видно уже невооруженным глазом.

Выдающийся русский мыслитель Константин Николаевич Леонтьев одним из первых почувствовал разложение культуры в либеральном обществе. И действительно, современное западное общество, внешне оставаясь активным, подвижным, шумным, внутренне омертвело. Это бездуховное, бесцветное стадо, ведущее растительную жизнь. К.Н. Леонтьев предупреждал: «падение духовных потребностей в угоду материальным ведет к деградации личности. Человек возвращается к первобытному состоянию – зоологической борьбе за право побеждать другого любыми средствами – его уже не волнуют ни всемирные бедствия, ни жертвы, ни страдания». Таким образом, либеральная свобода оказалась «свободой погружения в животное состояние».

К.Н. Леонтьев называет либеральное устройство общества бессодержательным и самым ненадежным:

он не приемлет так называемую «либеральную свободу» с ее «распущенностью» и беспринципностью, либо любые высокие понятия либеральное общество легко превращает в орудие всемирного разрушения.

И это действительно так. Можно выделить несколько признаков рыночной цивилизации:

1. Трансформация общества в «рыночную цивилизацию» привела к упадку настоящей экономики, понимаемой как производственная деятельность, основной целью которой является удовлетворение потребностей человека.

2. «Рыночная экономика», прежде всего, нацелена не на производство товаров и услуг, а на перераспределение существующего богатства в пользу одной части общества за счет другой его части. Для части общества богатство становится самоцелью, а сама деятельность по накоплению богатства приобретает массовый характер.

3. Если же в «рыночной экономике» и производятся товары и услуги, то цель такого производства – это вовсе не удовлетворение человеческих потребностей, а как раз перераспределение существующего богатства.

4. Основной формой перераспределения богатства является прибыль, которая выступает основным показателем рентабельности производства, эффективности деятельности капиталистических предприятий.

5. Получение прибыли возможно в результате неэквивалентного обмена, а такой обмен может быть обеспечен при помощи обмана.

6. Эффективность обмана, как способа неэквивалентного обмена напрямую зависит от умственных способностей тех, на кого направлен обман. В силу этого люди, делающие ставку на обман как способ получения прибыли, предпринимают все возможные меры по максимальному понижению уровня умственного развития общества. Острые вражеских атак направлено, прежде всего, на подрастающее поколение. Замысел заключается в том, чтобы с одной стороны, закрепить уже достигнутые «успехи» – оглушение и убывание населения, а с другой – насильственно вложить в сознание людей, гедонистические и потребительские «ценности» века, а особенно людей молодых и неискушенных. В этом случае общество получает ложные ориентиры и начинает двигаться к катастрофе.

7. В конечном счете, все богатство сосредотачивается в руках «избранной» части общества, происходит «относительное и абсолютное обнищание» подавляющей части общества; группа «избранных» приобретает неограниченную власть над человечеством.

Вчитываясь внимательно в эти слова нельзя не заметить, что все это относится к нашему времени.

К.Н. Леонтьев, любя Россию, старался уберечь ее от этого тлетворного, могильного влияния Запада. Он увидел безобразие жизни в Европе, за 30 лет до Шпенглера он предсказал закат Европы: «Под знаменем византизма, если мы будем ему верны, мы, конечно, будем в силах выдержать натиск и целой интернациональной Европы, если бы она, разрушив у себя всё благородное, осмелилась и нам когда-нибудь предписать гниль и смрад своих новых законов о мелком земном всеблаженстве, о земной радикальной всепошлости» [2].

То «когда-нибудь», о котором писал Леонтьев, нынче настало. Интернациональная Европа вместе с Соединёнными Штатами нагло предписывают нам сегодня не просто законы «всепошлости», но основанный на них целый «новый мировой порядок».

Сможем ли мы устоять перед этим натиском? Необходимо устоять. Нужно искать пути к этому.

На самом деле, есть «участок фронта», где сражение еще не проиграно. У России сохраняются резервы, которые, во-первых, неизвестны нашим «заклятым друзьям», во-вторых, пока недоступны им, в – третьих, не могут быть уничтожены извне. Речь идет о духовных факторах и морально-концептуальных основах. Именно это подчеркивает важность отказа от экономической унификации, американского экономика и перехода к теории национального хозяйства. В отличие от экономической теории западного типа, направленной на индивидуализм, конкуренцию, стяжание денег и капитала любыми средствами, политическая экономия национального хозяйства имеет духовно-нравственный характер, воспроизводя человека и общество в целом. Насущное преобразование России, таким образом, это не унижительное «списывание» чужого и лукавого опыта (что мы наблюдаем в современной нелиберальной России), а «распаковка» собственных глубинных стратегических ресурсов огромной страны. Это соединение исторического, экономического и социокультурного пространства воедино с природно-географической средой, национальной территорией и геополитическими особенностями всего национального хозяйства, реализация синтеза веры и науки.

Национальное хозяйство представляет собой не национальную экономику, которая в современном мире реализуется лишь в количественной выраженности. Национальная экономика – в первую очередь национальное качество, которого невозможно достичь индивидуально. Именно поэтому, ключевым моментом в понимании духовных начал российского общества, его скрепляющим звеном является коллективизм – общее для всех дело. Здесь, как в командных соревнованиях, зачет ведется по последнему. Качество жизни определяется количеством жизненных благ, которые могут быть гарантированы каждому члену общества. Отступление от этого принципа неизбежно ведет к разрушению духовной основы общества, к его социальному вырождению.

На мой взгляд, говоря о национальном хозяйстве нужно, в первую очередь, всматриваться в саму душу нации, отрицающую антиклерикальные принципы. В современных условиях столь интенсивной глобализации именно национальное хозяйство способно отстоять и защитить душу нации. Современная экономическая теория не имеет духовно – нравственной направленности, она отказалась от морали и этики, человек попросту исключен из анализа. Это в корне неправильно и ведет к чудовищному регрессу общества. Именно поэтому сегодня так важно отказаться от западных моделей построения обществ «всеобщего

благополучия» и перейти к подходу, рассматривающему хозяйство как основу и как механизм воспроизводства человека и общества. Связывая в единое целое социокультурное, экономическое и историческое пространство с природно-географической средой, мы получаем картину реальной исторической динамики хозяйственного развития, которая помогает избежать излишнего догматизма. Таким образом, выходя за узкие рамки экономика, исчезает чисто экономический подход, в анализ включаются морально-этические нормы и духовные факторы.

Речь идет о православной духовности, о которой и говорил К.Н. Леонтьев. Эта духовность имеет особую, светлую, божественную природу. По словам епископа Тихона Задонского христианство «неприметным образом исходит из России», у нас, в отличие от Запада, где чистая вера во многом утрачена, православные корни по-прежнему живы. В силу объективных исторических причин наше население, в том числе и молодежь, сохраняет генетическую способность «воспринимать» Бога.

Как ни пропагандировал Запад «научный» и житейский материализм, как ни соблазнял человечество осязаемыми благами, а какое-то количество подлинных христиан все-таки сохранилось. И, что самое главное, – их число неуклонно растет. Наша страна – единственная в мире, где возводятся много православных храмов, и открываются новые семинарии. Она обладает абсолютно негибким стержнем. И стержень этот – евангельские заповеди Христа, по которым наш народ сознательно или бессознательно, как бы далеко ни ушел от них в присутствии ему метаниях, в решающий момент выверяет свой исторический выбор. Ни Золотой Орде, ни Речи Посполитой, ни Петру Великому, ни Наполеону, ни большевикам, ни Гитлеру не удалось вынуть из нас этот стержень. Так неужели это получится у нынешнего дряхлеющего Запада? На этот вопрос только предстоит ответить.

Список литературы

1. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – СПб., 1891. – С. 23.
2. Леонтьев К.Н. Византизм и славянство. – М.: АСТ, АСТ Москва, Хранитель, 2007. – 576. – С. 12.
3. Леонтьев К.Н. Кто правее? Письма к В.С. Соловьеву // [электронный ресурс]. – URL: http://knlentiev.narod.ru/texts/kto_pravee.htm.
4. Катасонов В.Ю. Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации» / Научный редактор О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2013. – 1072 с.
5. Нотин А.И. Народ Божий. Точка сборки/ ООО «Чебоксарская типография № 1» 2014. – 240 с.
6. Олейников А.А. Экономическая теория. Политическая экономия национального хозяйства. – М.: Институт русской цивилизации, 2010. – 1184 с.
7. Тростников В.Н. Имея жизнь, вернулись к смерти. – М.: Издательский дом «Дмитрий и Евдокия» 2013. – 224 с.
8. Геворкян А.Р. Леонтьев и Ницше // Философские науки. – М., 2005. – № 5.

**Секция «Актуальные вопросы менеджмента,
экономики и права в социально-культурной сфере»,
научный руководитель – Пелькова Светлана Владимировна, к.э.н.**

**ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Широкова Н.С.

*Тюменская государственная академия культуры,
искусств и социальных технологий, Тюмень,
e-mail: svepelkova@yandex.ru*

Зачастую многие люди, слыша понятие «малое предприятие», в первую очередь представляют себе небольшой магазин, кафе или полукустарную мастерскую. Это – глубочайшее заблуждение. Направлений деятельности предприятий малого бизнеса очень много, и они охватывают практически все сферы экономики государства. Понятие малого предприятия исходит не от сферы его деятельности, а определяется рядом установленных критериев.

Отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства происходит в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [2]. Согласно данному Федеральному закону к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, а также коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), осуществляющие предпринимательскую деятельность в соответствии со следующими критериями:

1) совокупный размер годовой валовой выручки не должен превышать:

- 1 млрд. рублей – средние предприятия;
- 400 млн. рублей – малые предприятия;
- 60 млн. рублей – микро предприятия;

2) среднесписочная численность работников не должна превышать:

- от 101 до 250 человек включительно – средние предприятия;
- до 100 человек включительно – малые предприятия;
- до 15 человек – микро предприятия [15, С.238].

Такие компании могут вести учет в простой форме без двойной записи [2].

Своевременное получение учетной информации о производственно-хозяйственной деятельности организации позволяет ее руководству оперативно воздействовать на ход производства, принимать соответствующие меры для повышения экономических показателей. Данные бухгалтерского учета помогают оценить финансовое положение организации, ее платежеспособность и кредитоспособность, степень рентабельности инвестиций в данный бизнес. Поэтому от правильной постановки бухгалтерского учета зависит дальнейшая судьба организации.

Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса организуется в общей системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ. В настоящее время в РФ принята четырех уровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Упрощенный порядок бухгалтерского учета

| От чего можно отказаться | Как это упростит работу |
|---|---|
| От метода начисления (п. 12 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (далее – ПБУ 9/99) [7], п. 18 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (далее – ПБУ 10/99) [8]). | Малые компании вправе применять кассовый метод. Тогда, к примеру, поступившие авансы будут формировать доходы, как только деньги поступят в кассу или на расчетный счет. А выданную предоплату надо списывать, только когда ее отработает контрагент. |
| От учета постоянных и временных разниц и соответствующих им налоговых активов и обязательств (п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (далее – ПБУ 18/02) [10]). | Из рабочего плана счетов можно исключить счета 09 «Отложенные налоговые активы» и 77 «Отложенные налоговые обязательства». |
| От полного рабочего плана счетов (приказ Минфина России от 21 декабря 1998 г. № 64н «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» [3]). | План счетов можно сократить так: – применять счет 10 «Материалы» вместо счетов 07 «Оборудование к установке», 11 «Животные на выращивании и откорме» – использовать счет 20 «Основное производство» вместо счетов 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы». |
| От формирования оценочных обязательств (п. 3 Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (далее – ПБУ 8/2010) [6]). | Не надо делать отчисления в резервы, а отпускные и затраты на гарантийный ремонт можно списывать сразу. |
| От корректирования учета и отчетности ретроспективно (п. 9 Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (далее – ПБУ 22/2010) [11]). | Исправить существенные ошибки можно в том периоде, в котором они обнаружены. |
| От включения расходов по займам в стоимость инвестиционного актива (п. 7 Положения по бухгалтерскому учету «Учет по кредитам и займам» (далее – ПБУ 15/2008) [9]). | Учитывать все проценты по займам и кредитам можно в составе прочих расходов на счете 91 «Прочие доходы и расходы». |
| От составления всех форм бухгалтерской отчетности и приложений к ним, расшифровки и пояснения показателей баланса (п. 6 и 6.1 приказа Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций») [4]. | Можно сдавать только баланс и отчет о финансовых результатах. Кроме того, в бухгалтерской отчетности необязательно детализировать отдельные группы статей. Показатели достаточно привести обобщенно, по группам статей. |

Первый уровень образует законодательство о бухгалтерском учете. В его состав входят Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 402-ФЗ), другие федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ [1].

Второй уровень регулирования включает нормативные акты Правительства РФ, иных правительственных органов, устанавливающие принципиальные нормы, которые необходимо использовать при разработке положений третьего и четвертого уровней.

Третий уровень определяется положениями о бухгалтерском учете по отдельным темам и направлениям. Главное назначение таких положений – раскрыть в виде понятий и методов бухгалтерского учета правовые нормы, закрепленные в Законе о бухгалтерском учете.

Четвертый уровень нормативного регулирования бухгалтерского учета составляет учетная политика организации, которую предприятия разрабатывают самостоятельно на основе действующего законодательства [14]. Необходимость учетной политики обусловлена тем, что иногда в нормативных документах отсутствуют конкретные рекомендации по учету фактов хозяйственной деятельности или допускается несколько вариантов их учета. Поэтому предприятие должно самостоятельно разрабатывать учетную политику, предусматривая оптимальное сочетание системы бухгалтерского учета с аналитическими регистрами налогового учета.

Развитие малого бизнеса – это очевидная тенденция в современной России. В связи с этим за последние несколько лет система бухгалтерского учета для малых предприятий несколько раз претерпевала изменения. Дело в том, что в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ, организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождались от обязанности ведения бухгалтерского учета. Эта привилегия была существенно сокращена вступившим в силу с 01.01.2013 г. Законом № 402-ФЗ, согласно которому лишь индивидуальные предприниматели были вправе не вести бухгалтерский учет. Но уже в ноябре 201 г. был принят новый Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете»» от 02.11.2013 г. № 292-ФЗ. Он позволил малым предприятиям вести упрощенный учет, а также расширил список экономических субъектов, которым допускается применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включив в него некоммерческие фирмы и участников проекта «Сколково» [16, С. 90].

Следовательно, теперь при составлении учетной политики на 2014 г. малые компании смогли воспользоваться своим законным правом и предусмотреть упрощенный порядок бухгалтерского учета. Правила бухгалтерского учета, от которых малые предприятия вправе безболезненно отказаться, приведены в таблице.

Малым предприятиям можно вести упрощенный бухгалтерский учет по одной из трех форм: полной, сокращенной или простой. Достаточно лишь выбрать для себя конкретную форму бухгалтерского учета и закрепить ее в учетной политике.

Полная форма упрощенного бухгалтерского учета подходит для малых компаний, использующих метод начисления, с разнообразными хозяйственными операциями и директором, который в деталях интересуется бухгалтерскими показателями. Полная форма упрощенного учета предполагает применение двойной записи по бухгалтерским счетам и использование регистров. Данная форма учета подойдет тем органи-

зациям, которые применяют метод начисления, а также тем, у кого хозяйственные операции достаточно разнообразны. К примеру, компания не только закупает и продает товары, но еще и сама производит продукцию, получает займы, сдает в аренду основные средства и др. Такие организации, соответственно, используют довольно много счетов. Поэтому удобнее в данном случае открыть отдельные регистры для каждого из них.

Еще такой вариант бухгалтерского учета удобен, если руководители периодически просят составить отчеты и списки в разрезе самых разных показателей. Такие отчеты нетрудно сформировать, если детально вести учет в специальных ведомостях. Специалисты Минфина России рекомендуют вести такие ведомости отдельно для учета:

- расчетов с персоналом по оплате труда (счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»); денежных средств (счета 50 «Касса», 51 «Расчетные счета» и др.);

- материально-производственных запасов (счета 10 «Материалы», 41 «Товары»);

- основных средств и амортизации (счета 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств»);

- продаж (счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 90 «Продажи» или 99 «Прибыли и убытки»);

- расчетов с поставщиками (счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»);

- затрат на производство (счет 20 «Основное производство»);

- расчетов и прочих операций (счета 58 «Финансовые вложения», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»).

Конечно, все формы разработанных ведомостей необходимо утвердить в приложении к учетной политике.

Сокращенная форма подходит для малых компаний, использующих кассовый метод, с однообразными хозяйственными операциями. Есть способ организовать учет проще. А именно все хозяйственные операции можно регистрировать посредством двойной записи в одном документе. Этот способ удобен компаниям, у которых операции преимущественно однообразные. Форму документа надо утвердить в учетной политике. Она позволяет вести учет хозяйственных операций и на основе этой информации составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность.

Вести учет в общей книге – это право, а не обязанность компании. При этом никто не запрещает при сокращенном учете заводить дополнительные регистры. К примеру, если деятельность компании начнет активно развиваться и операции перестанут быть однотипными, возникнет потребность сгруппировать их. Составлять отчетность на основании длинного списка самых разнообразных операций крайне неудобно. Более того, представители Минфина России советуют помимо общей книги применять ведомость для отражения расчетов по оплате труда с работниками. Можно оформлять дополнительно ведомость для любого из счетов, если это необходимо для полноты информации. Но об этом обязательно надо упомянуть в учетной политике. При этом выбранная форма останется сокращенной и, соответственно, для каждого счета отдельный регистр не понадобится [3].

Простая форма подходит для микропредприятий. Самый простой способ организовать бухгалтерский учет – не применять двойную запись вовсе, то есть вообще не делать никаких проводок. Правда, таким способом могут воспользоваться лишь микропредприятия (п. 6.1 Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (далее – ПБУ 1/2008)) [5]. И только если он не исказит информацию о компании, то есть позволит составлять бухгалтерскую отчетность. Применяя простую форму бухгалтерского учета, хозяйственные операции достаточно регистрировать в едином документе в хронологической последовательности непосредственно по группам статей бухгалтерского баланса. А те операции, что формируют доходы и расходы отчетного периода, надо отражать еще и по группам статей отчета о финансовых результатах. Микропредприятия вправе вести учет по группам статей бухгалтерской отчетности, не применяя при этом двойную запись по счетам. Для этого можно использовать книгу (журнал) учета операций. Записи в ней делают по каждому виду активов и обязательств на основании первичных документов. Остатки по всем группам статей в книге должны быть нулевыми или положительными. Наряду с книгой учета операций надо предусмотреть в учетной политике регистры. Они помогают детализировать группы статей [13].

Также нововведением в сфере организации бухгалтерского учета на малом предприятии является то, что с 01.06.2014 г. Центробанк отменил для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей кассовую книгу и установление лимита наличных, так как вступило в силу Указание Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства». Целью документа ставится упрощение налогового администрирования и снижение налоговой нагрузки на малые предприятия, в целом облегчение ведения бизнеса в РФ. Отмена указанных требований позволит малому бизнесу самостоятельно вести бухгалтерию и не тратить средства на привлечение профессиональных бухгалтеров [12].

Подводя итог, необходимо учитывать, что главной особенностью организации бухгалтерского учета на малом предприятии является возможность предприятий малого бизнеса использовать специальные режимы учета, в частности упрощенной системы. При использовании этой системы предприятие имеет право на сокращение Плана счетов до необходимого минимума, что упрощает работу бухгалтеров. Следовательно, грамотный и вдумчивый подход к организации бухгалтерского учета в организациях, являющихся субъектами малого предпринимательства, может обеспечить весьма ощутимое снижение трудоемкости учетных процессов, повышение точности и оперативности обработки бухгалтерской информации и, следовательно, повышение качества принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. Принят Государственной Думой 22.11.2011 г. Одобрен Советом Федерации 29.11.2011 г. / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (далее – Закон № 209-ФЗ). Принят Государственной Думой 06.07.2007 г., Одобрен Советом Федерации 11.07.2007 г. [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Приказ Министерства финансов РФ «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» от 21.12.1998 г. № 64н [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66н [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
6. Положения по бухгалтерскому учету 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010). Приказ Минфина России от 13.12.2010 № 167н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 27.04.2012 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
9. Положения по бухгалтерскому учету «Учет по кредитам и займам» (ПБУ 15/2008). Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
10. Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02). Приказ Минфина РФ от 19.11.200 г. № 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
11. Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010). Приказ Минфина России от 28.06.2010 г. № 63н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» [Электронный ресурс] / Информационно-правовая система «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
12. Указание Банка России «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» от 11.03.2014 г. № 3210-У / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
13. Госдума рассмотрит законопроекты, направленные на поддержку МП [Электронный ресурс]. – Сайт: ИА «Альянс Медиа». – Режим доступа: <http://www.allmedia.ru/>
14. Нормативное регулирование бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. – Сайт: Экономическая библиотека. – Режим доступа: <http://eclib.net/>
15. Пелькова С.В. Анализ налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы [Текст] / С.В. Пелькова, Н.В. Кочемазова // Академический вестник: научно-аналитический журнал. – 2014. – № 1(27). – С. 237-243.
16. Пелькова С.В. Организация бухгалтерского учёта на предприятиях малого бизнеса в условиях реформирования российского бухгалтерского законодательства [Текст] / С.В. Пелькова, Г.Р.Абдуллаева // Экономическая наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «АЕТЕРНА», РИЦ БашГУ, 2014. – С.89-93.

**Секция «Актуальные вопросы оценки и управления стоимостью бизнеса»,
научный руководитель – Путьтинская Юлия Валериевна**

**ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ
БИЗНЕСА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
НА ОСНОВЕ МЕТОДА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ
СТОИМОСТИ КАПИТАЛА**

Залилова Э.К.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, Уфа,
e-mail: Zalilova1994@mail.ru

Капитал хозяйствующего субъекта, его трансформация в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, являются предметом повышенного интереса для всех предприятий независимо от цели создания, вида деятельности, организационно-правовой формы. Оценка представляет собой способ, позволяющий измерить капитал, обобщить информацию о нем для контроля за сохранением капитала. Решение проблем оценки капитала организации является актуальным с точки зрения науки и практики, поскольку от степени обоснованности суждений по этим вопросам во многом зависит полнота и объективность реализации отдельных интересов пользователей данной информации.

Оценка капитала предприятия на практике сводится к определению рыночной стоимости всего предприятия или его доли, в зависимости от поставленной оценщиком задачи. В настоящее время, все больше организаций при реализации своих стратегических целей в качестве главной задачи, главного внутреннего ориентира выбирают рост рыночной стоимости компании. Рост стоимости или бизнеса, с одной стороны, является индикатором успешной деятельности организации и роста активов ее владельцев; с другой стороны – одним из условий инвестиционной привлекательности и условием привлечения финансирования для своего дальнейшего развития. При прочих равных условиях большую инвестиционную привлекательность имеет та компания, которая показывает более высокие темпы роста стоимости своего бизнеса [1, с. 198].

Как известно, существует три основных подхода к определению стоимости бизнеса акционерного общества: доходный, затратный и сравнительный. В условиях идеального рынка все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости, однако с учетом того, что конкуренция реальных рынков носит

несовершенный характер, подходы к оценке могут давать разные показатели стоимости. Следует отметить, что в практике гораздо чаще встречается понятие рыночной стоимости, поскольку цели покупки-продажи бизнеса зачастую преобладают над целями долгосрочного владения капиталом. Рыночная стоимость может быть как больше, так и меньше внутренней, ведь если первая отражает соотношение спроса и предложения, то вторая говорит об экономическом потенциале компании, ее ценности для владельца.

Показатели, представленные в табл. 1 свидетельствуют о том, что доля чистой прибыли на акцию с 2010 по 2012 гг. снижается с 1,912 тыс. рублей до 0,102 тыс. рублей или на 95%. Рыночная стоимость акции увеличивается на 0,44 тыс. руб. или 5,7% за 2010–2012 гг. В 2012 году она составила 8,13 тыс. руб. за акцию. Тем не менее, коэффициент котировки акций характеризуется тенденцией к снижению. Это обусловлено тем, что балансовая стоимость ценной бумаги за 2010–2012 гг. увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с динамикой изменения ее рыночной цены. Коэффициент «цена/прибыль» показывает, что в 2010 году инвестор был готов заплатить за акцию данного предприятия 4,02 тыс. рублей, то в 2012 году инвестиционная привлекательность ценной бумаги акционерного общества возросла в 19,8 раза и составила 79,71 тыс. рублей.

Коэффициент выплаты дивидендов увеличился за 2010–2012 гг. на 22, 23%. Если в 2010 году только 1,35% чистой прибыли было израсходовано на выплату дивидендов, то в 2012 году – 23,58% чистой прибыли было направлено на выплаты дивидендов владельцам обыкновенных и привилегированных акций общества.

По результатам проведенной оценки рыночной активности акционерного общества можно сделать вывод, что стоимость акций за 2010–2012 гг. увеличилась при одновременном снижении величины прибыли на акцию и, соответственно, коэффициента котировки.

Теперь рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала, которая показывает цену капитала, авансированного в деятельность акционерного общества. Расчеты, необходимые для определения средневзвешенной стоимости капитала и текущей рыночной стоимости акционерного общества представлены в табл. 2.

Таблица 1

Показатели рыночной активности акционерного общества за 2009–2012 гг.

| Показатель | Формула | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
|---|---|------------------|--|---------|
| | | Прибыль на акцию | Чистая прибыль – Дивиденды по привилегированным акциям | 1,912 |
| Рыночная стоимость акции | Количество обыкновенных акций | | | |
| | Цена реализации акции на фондовой бирже | 7,69 | 8,11 | 8,13 |
| Балансовая стоимость акции | Чистые активы | | | |
| | Количество обыкновенных акций | 10,12 | 11,01 | 11,08 |
| Дивиденд на акцию | Величина дивидендов | | | |
| | Количество акций | 0,026 | 0,026 | 0,026 |
| Коэффициент «цена/прибыль» | Рыночная стоимость акции | | | |
| | Прибыль на акцию | 4,02 | 8,59 | 79,71 |
| Коэффициент котировки акций | Рыночная стоимость акции | | | |
| | Балансовая стоимость акции | 0,76 | 0,74 | 0,73 |
| Коэффициент выплаты дивидендов, % | Дивиденды на обыкновенные акции | | | |
| | Чистая прибыль на акцию | 1,35 | 2,73 | 23,58 |
| Норма дивидендов (текущая доходность акции) | Дивиденд на акцию | | | |
| | Рыночная стоимость акции | 0,0034 | 0,0032 | 0,0032 |

Таблица 2

Расчет текущей рыночной стоимости бизнеса акционерного общества за 2012 год

| Показатель | Формула | Расчет по данным бухгалтерской отчетности | Значение |
|---|-------------------------------------|--|------------|
| (1 – ставка налога на прибыль) | $(1 - T)$ | $(1-0,2)$ | 0,8 |
| Доходность заемного капитала | Чистая прибыль | 9634 | 0,026 |
| | Заемный капитал | $122888 + 251194$ | |
| Удельный вес заемного капитала | Заемный капитал | $122888 + 251194$ | 28 |
| | Итог баланса | 1342584 | |
| Требуемая норма доходности по обыкновенным акциям | Дивиденд на обыкновенную акцию | 0,026 | 0,0032 |
| | Рыночная стоимость | 8,13 | |
| Удельный вес обыкновенных акций, % | Дивиденд на обыкновенную акцию | 87375000 | 76 |
| | Рыночная стоимость акции | 114900000 | |
| Требуемая норма доходности по привилегированным акциям | Дивиденд на привилегированную акцию | 0,026 | 0,0032 |
| | Рыночная стоимость акции | 8,13 | |
| Удельный вес привилегированных акций, % | Количество привилегированных акций | 27525000 | 24 |
| | Количество акций | 114900000 | |
| Средневзвешенная стоимость капитала, % | Формула 2 | $(0,8*0,026*0,28+0,0032*0,76+0,0032*0,24)*100$ | 0,9024 |
| Текущая рыночная стоимость бизнеса акционерного общества, тыс. руб. | Формула 1 | 12096 | 1340425,53 |
| | | 0,009024 | |

Таким образом, текущая рыночная стоимость акционерного общества за 2012 год составила 1 340 425, 53 тыс. рублей. Данный показатель оказался ниже балансовой стоимости активов предприятия на 2158,47 тыс. рублей. Это позволяет предположить, что балансовая стоимость активов акционерного общества завышена, а текущая рыночная стоимость зависит от влияния двух факторов: величины чистой прибыли и стоимости капитала, авансированного в данный вид бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что данный метод определения стоимости бизнеса акционерного общества является достаточно трудоемким и требует расчета ряда дополнительных показателей (например, показателей оценки рыночной активности акционерного общества). Тем не менее, результаты расчетов позволяют получить определенное представление о рыночной стоимости акций предприятия, а также всего бизнеса в целом. Результаты проведенных расчетов показали, что для увеличения рыночной стоимости бизнеса акционерного общества необходимо, чтобы величина прибыли была наибольшей, а средневзвешенная стоимость авансированного капитала наименьшей. Это можно сделать, главным образом, улучшив показатели рыночной активности акционерного общества. Так, например, увеличение рыночной цены акции предприятия на рубль (до 9,13 рубля) может привести к снижению средневзвешенной стоимости авансированного капитала на 0,044% и, соответственно, увеличению рыночной стоимости акционерного общества на 62171,87 тыс. рублей.

Увеличение стоимости бизнеса является одним из факторов повышения инвестиционной привлекательности предприятия, что, в свою очередь позволит повысить показатели рентабельности, деловой активности, эффективности использования собственного капитала.

Повышение эффективности использования собственного капитала является необходимым условием выживания и развития акционерного общества. Неэффективное расходование собственного капитала

ведет к негативным последствиям деятельности всего предприятия. Разработка эффективного механизма формирования и использования собственного капитала позволит принимать адекватные управленческие решения. Основными факторами эффективного использования собственного капитала являются: рост рентабельности продаж (хотя рост цен и снижение затрат являются не всегда имеют положительный эффект в современных условиях); расширение рынков сбыта продукции, пользующейся спросом; увеличение прибыли в результате проведения мероприятий по модернизации и повышению качества выпускаемой продукции; внедрение в производство энергосберегающих технологий; снижение материальных затрат путем внедрения современных технологий; сокращение накладных расходов; внедрение высокоэффективного пооперационного контроля и потерь от брака.

Список литературы

1. Теплова Т. В. Инвестиции: учебник / Т.В. Теплова. – М.: ИД Урайт, 2011. – 724 с.
2. Официальный Интернет-сайт ОАО «Электровыпрямитель» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www. elvpr.ru](http://www.elvpr.ru)
3. Симионов Р.Ю. Оценка бизнеса: опыт, проблемы и направления совершенствования //Экономический анализ: теория и практика. – 2012. № 34(289). – С. 4–10.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Радченко А.К., Корень А.В.

*Владивостокский Государственный Университет
Экономики и Сервиса, Владивосток, e-mail: Radchenko_Anastasiya@mail.ru*

В последнее время в большинстве экономически развитых стран большое внимания уделяется вопросам повышения уровня финансовой грамотности населения. Финансовая грамотность предполагает эффективное управление личными финансами, грамотное использование банковскими продуктами и ус-

лугами, понимание сущности фондового рынка. Понимание финансовой грамотности можно трактовать по-разному, в более узком смысле она предполагает использование населением возможностей выгодного вложения собственных сбережений.

Финансовые рынки подразделяются на несколько типов, основными из них являются фондовые рынки, денежные рынки и рынки долговых обязательств. Все они существенно различаются, однако их связывает одна общая цель – привлечение финансов и совершение выгодных операций с ними. Если долговые рынки доступны не каждому, так как предусматривают заимствование достаточно крупной суммы на короткий срок, то рынок акций и производных финансовых инструментов доступен каждому гражданину, владеющему базовыми знаниями о фондовом рынке. [1]

Рынок долговых обязательств позволит инвестору получить процент за определенный период времени, в то время как фондовый рынок (рынок акций) позволяет инвестору получить долю в акционерном капитале, стать совладельцем организации и в некоторых случаях получать дивиденды.

Финансовая грамотность населения в целом предполагает умение распоряжаться своими денежными средствами, сохранение личных сбережений и способность грамотно планировать свое будущее. Все это напрямую касается и инвестирования. [2]

Сегодня, фондовый рынок стал доступен для представителей среднего класса, а не только для обеспеченных групп населения как это было ранее. Это говорит о том, что вложение собственных сбережений в ценные бумаги становится доступным каждому человеку. В России со словом «инвестирование» у людей ассоциируется нечто недоступное и дорогое, хотя на деле это не так. Всё дело в финансовой безграмотности населения и неосведомленности.

В США является традицией – при рождении ребенка в среднестатистической семье, родители открывают счет в банке на определенную сумму. К совершеннолетию ребенка на его счете образуется достаточно большой размер сбережений. Более грамотные и смелые граждане проделывают аналогичную процедуру с ценными бумагами. Для экономически развитой страны инвестирование в акции сейчас является нормой. [3].

Среди российских граждан был проведен опрос, респондентам которого был задан главный вопрос: Если бы у Вас были «свободные» 100000 рублей, во что бы Вы их инвестировали? Результаты были следующими:

- 33 % инвестировали бы в недвижимость;
- 30 % открыли вклад в Сбербанке;
- 10 % открыли свой бизнес;
- 9 % хранили дома;
- 6 % вклад в коммерческом банке;
- 6 % купили акции компаний;
- 5 % вложили деньги в золото;
- 1 % в облигации государства.

Результаты исследования наглядно показывают, что больше половины граждан предпочитают вкладывать свои денежные средства в безопасные активы с минимальным риском. Как считают сами граждане, недвижимость всегда будет востребована, а Сбербанк надежно сохранит их капитал на длительный срок. Иначе говоря, чем больше риск у инвестиций, тем меньше интерес населения к таким вложениям. [4]

Зачастую финансовая безграмотность основана на собственном негативном опыте, либо на боязни действовать в неизвестной для себя области. Достаточно вспомнить финансовую пирамиду MMM 90-х годов, основанную Сергеем Мавроди, когда многие люди лишились всех своих сбережений.

Финансовая грамотность населения в сфере инвестирования способствует:

- эффективному управлению собственным капиталом;
- повышению уровня жизни населения;
- развитию финансового рынка страны;
- повышению общественного благосостояния;
- конкурентоспособности российской экономики.

Если в России население будет заинтересовано в инвестировании, то, во-первых, граждане смогут достигнуть состояния финансовой стабильности и независимости. Во-вторых, российская экономика сможет выйти на новый, более высокий уровень. Государство вместе с отечественными компаниями, должно быть заинтересовано в повышении финансовой грамотности населения и для этого проводить ряд необходимых мероприятий. [5]

В первую очередь, необходимо заняться финансовым воспитанием с ранних лет, к примеру, ввести в старших классах предмет, который будет знакомить молодёжь с различными финансовыми инструментами, в том числе развивать правильное обращение с личными финансами. В высших учебных заведениях на первых курсах ввести специальность, которая продолжит обучать молодое поколение обращению со своими доходами и расходами, но уже более углубленно. Данный предмет можно было бы назвать «Финансовая грамотность».

Создать дополнительные курсы со свободным посещением всех желающих, на которых будут обучать работе с финансовыми инструментами. Обучать пониманию теории и сущности рынка ценных бумаг.

Компании, которые заинтересованы в привлечении финансов, так же могут осуществлять ряд мероприятий для достижения своей цели. На своей базе осуществлять семинары, на которых будущий инвестор сможет узнать больше о деятельности компании, в которую доверяет свои сбережения. [6]

Если осуществит ряд вышеизложенных мероприятий, то есть вероятность того, что выпускники школ будут понимать всю сущность финансов, методобращения с ними и способы, которыми смогут приумножить свои сбережения. Впоследствии они смогут применить теорию на практике, улучшив тем самым не только свое финансовое положение, но и экономику своей страны.

Список литературы

1. Прокопьева Т.И., Ворожбит О.Ю. Инвестиции физических лиц в ценные бумаги // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 402.
2. Корень А.В., Проценко Ю.А. Инвестиционные налоговые вычеты как инструмент повышения финансовой грамотности населения // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. – № 12-2. – С. 204-207.
3. Корнева Е.В., Корень А.В. Анализ существующих подходов к определению предпринимательской активности // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – № 6 (19). – С. 50.
4. Корень А.В., Корнева Е.В. Проблема низкого уровня финансовой грамотности населения и пути её решения // В мире научных открытий. – 2010. – № 4-9. – С. 39-42.
5. Корень А.В., Пономаренко А.Н. Правовые основы использования имущественных налоговых вычетов в контексте повышения налоговой грамотности населения // Успехи современного естествознания. – 2014. – № 12-4.
6. Корень А.В. Международные биржевые фонды как основа диверсификации инвестиционного портфеля // В мире научных открытий. – 2010. – № 4-9. – С. 53-55.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Степанова Я.А.

*Владивостокский университет экономики и сервиса,
Владивосток, e-mail: yana.alex95@mail.ru*

Одной из главных особенностей налоговой политики современной России является совершенствова-

ние налогообложения имущества и прибыли физических и юридических лиц. Несовершенство налоговой системы России приводит: к утечке капитала за рубеж, развитию теневой экономики, массовым уклонениям предприятий от уплаты налогов.

К основным причинам уклонения предприятий от уплаты налога можно отнести: тяжесть налогового бремени, узкие знания в области налогового законодательства, корыстный умысел предпринимателей, нежелание исполнять свои обязанности перед государством, последнее на прямую связано с ментальностью российского населения. [1]

Еще одной из актуальных особенностей является чрезмерно высокая доля косвенных налогов. По потребительским товарам физические лица являются основными носителями косвенных налогов. Косвенные налоги имеют регрессивный характер, что приводит к существенному снижению жизненного уровня малообеспеченных слоев населения, а это, в свою очередь, является причиной недостаточной реализации социальной функции российских налогов. [2, 5]

В налоговой политике России фискальная функция является главной, это еще одна из особенностей, которая пагубно влияет на развитие народного хозяйства страны. Налоги должны стать не только основным источником формирования государственного бюджета, но и мощным стимулом к развитию производства страны [3].

Также нестабильность российских налогов, постоянное изменение ставок и льгот играют негативную роль на пути развития государства. Нестабильность налоговой системы России это одна из важнейших проблем налогообложения. [4]

Более подробно остановимся на рассмотрении проблем налоговой политики России на разных экономических уровнях.

Проблемами налоговой политики России на макроэкономическом уровне являются:

- неравномерное распределение налогового бремени между добросовестными и уклоняющимися налогоплательщиками
- отсутствие благоприятного налогового режима для частных инвестиций в экономику.
- высокая нагрузка на фонд оплаты труда.
- отсутствие налогоплательщиков среднего класса, что является причиной переложения налогов на производственную сферу.

Проблемами налоговой политики России на микроэкономическом уровне являются:

- запутанность и противоречивость многочисленных инструкций и разъяснений Министерства финансов РФ и Федеральной налоговой службы.
- расхождения между стандартами налогового и бухгалтерского учета, приводящие к трудоемкому исчислению налогооблагаемой прибыли.
- ежемесячные авансовые платежи многих налогов, что приводит к вымыванию собственных оборотных средств предприятий.
- множественность налогов.

Рассмотрим перспективы в области налоговой политики России на период 2015 – 2016 годов:

- поддержка и привлечение инвестиций, развитие человеческого капитала;
- улучшение налогообложения финансовых инструментов и создание Международного финансового центра;
- упрощение налогового учета и установление тесной связи с бухгалтерским учетом;

- улучшение налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях;

- преобразование налогообложения торговой деятельности;
- налогообложение добычи полезных ископаемых;
- совершенствование страховых взносов;
- улучшение налогообложения недвижимого имущества физических и юридических лиц;
- акцизное налогообложение;
- противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций;
- преобразование налогового администрирования.

Остановимся на более подробном рассмотрении важных преобразований для большинства налогоплательщиков. Улучшение налогообложения физических лиц планируется связать с привлечением и поддержкой частных инвестиций и развитием человеческого капитала.

Основной задачей станет выравнивание налогового бремени для доходов от различных видов инвестиций. В налогообложении финансовых инструментов планируется изменить порядок уплаты налогов на финансовых рынках, снизить контроль над ценами по сделкам на фондовых рынках и ставками по банковским кредитам. Также планируется увеличение ставки транспортного налога в отношении дорогостоящих автомобилей.

Очень большое внимание стало уделяться и региональной налоговой политике. Так, законодательные органы Приморского края сумели ввести ряд существенных налоговых льгот для предприятий. [5, 6]

В акцизное налогообложение предвидится очередное повышение ставок на бензин, алкогольную продукцию и табак. В отношении НДС предлагается упростить порядок подтверждения применения нулевой ставки с помощью электронного документооборота.

Налоговая система России на данный период времени является несовершенной. Министерство финансов РФ и Федеральная налоговая служба постоянно вносят поправки и изменения в налоговый кодекс, надеясь на улучшение уровня налогообложения и финансового состояния страны, и, следует отметить, что в какой-то степени данные действия положительно влияют на совершенствование налоговой системы России. Тем не менее, существует и отрицательный момент, связанный с нестабильностью налоговой политики. И в настоящее время главными проблемами налоговой политики России являются именно нестабильность и несовершенство налогового законодательства.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 9-16.
2. Козаков Е.М., Шеломенцев А.Г., Сафин Р.Т. Инвестиционная политика как инструмент регулирования воспроизводственных процессов // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 88-95.
3. Корень А.В., Першина В.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 5 (38). – С. 63-65.
4. Корень А.В., Корнева Е.В. Анализ подходов к оценке предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-2 (41-2). – С. 941-944.
5. Корень А.В., Татуйко А.В. Региональная налоговая политика как инструмент формирования благоприятного инвестиционного климата на Дальнем Востоке // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 11 (44).
6. Корень А.В., Нефедьева А.С. Региональная налоговая политика как инструмент динамичного развития территории Дальнего Востока // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 37. – С. 172-177.

*Секция «Актуальные подходы к эффективной организации учетно-аналитического обеспечения хозяйствующих субъектов»,
научный руководитель – Цапулина Фариди Ханнановна, д.э.н., профессор*

**О СОВРЕМЕННЫХ УЧЁТНЫХ МЕХАНИЗМАХ
УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ**

Корнилова Е.В., Цапулина Ф.Х.

ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова», экономический факультет, Чебоксары, e-mail: e-kornilova@list.ru

В работе любой организации управление денежными потоками представляет собой одну из наиболее важных и сложных задач при любых экономических условиях. Отсутствие эффективного управления остатками денежных средств на агентских и расчетных счетах предприятия, несогласованность денежных потоков в пространстве и во времени неизбежно приведут к серьезным финансовым проблемам и скажутся на эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. В целях решения указанных проблем, руководство предприятия должно обладать достоверной и точной информацией, которая формируется в бухгалтерии любой организации в виде особого механизма эффективности деятельности.

В настоящее время наблюдается активное внедрение положений Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) в практику ведения бухгалтерской отчетности отечественных предприятий. Значимую роль в МСФО играет принцип раскрытия информации о перемещении денежных средств, так как практически все управленческие решения, принимаемые руководством компаний, базируются на оценке способности субъектов генерировать денежные средства с учетом их распределения во времени. Именно по этой причине одним из важнейших объектов бухгалтерского учета, как и в МСФО, так и в системе российского учета являются денежные потоки. Однако, денежные потоки в отечественной теории и практике учета до сих пор не выделены в отдельный объект бухгалтерского учета, в связи с чем не разработаны необходимые методические подходы, позволяющие выработать практические рекомендации, формы учетных регистров и внутренней отчетности для предприятий с разной отраслевой принадлежностью.

Источниками информации о денежных средствах и их потоках является бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия, и, прежде всего, отчет о движении денежных средств, который определяется нами как основной учетно-аналитический инструмент. В процессе внутреннего анализа отчетные документы обеспечивают лишь ретроспективную экспресс-оценку денежных потоков. Для прогнозного анализа необходимы дополнительные данные управленческого учета.

В МСФО отчет о движении денежных средств [1] является связующим звеном между балансом и отчетом о финансовых результатах. При этом актуальность и полезность сведений о движении денежных средств для пользователей подчеркнута в МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» как необходимость «оценки способности предприятия привлекать денежные средства и эквиваленты денежных средств, а также потребности предприятия в использовании этих потоков денежных средств» [2]. Денежные потоки, по сути, являются более точными измерителями ликвидности предприятия, в сравнении с балансом или отчетом о финансовых результатах. Баланс составляется на опре-

деленную дату, а оценивать финансовое положение и ликвидность организации приходится в течение более длительного отрезка времени – календарного года, поэтому наиболее информативными являются показатели за определенный период. В то же время, отчет о финансовых результатах составляется по методу начисления, когда доходы (расходы) признаются в период их возникновения, а не в периоде поступления (платежей) денежных средств. Потому в качестве дополнения к общепринятым балансовым оценкам ликвидности целесообразно принимать в расчет показатели отчета о движении денежных средств [4]. Сейчас отчет о движении денежных средств приближен к Международным стандартам финансовой отчетности, и теми самими стал более актуальным и информативным.

Организациям, стремящимся к переходу на МСФО, следует обратить внимание на то, что при составлении отчета о движении денежных средств нет единых требований к сведениям о движении денежных средств и об изменении капитализации. [4].

В качестве положительного примера можно отметить то обстоятельство, что в национальной форме отчета о движении денежных средств, как и в МСФО, остатки денежных средств и денежных эквивалентов на начало и конец отчетного периода совмещены в конце отчета. При подготовке отчета в соответствии со стандартами РФ, применение такого подхода выявляет у некоторых организаций различие между данными отчета о движении денежных средств и данными баланса. Это обусловлено тем, что еще имеются различия, связанные с методологией построения формы отчета. В отличие от МСФО, строка «Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю» в отечественной форме отчета вынесена за границы уже определенного чистого денежного потока. По этой причине у предприятий указанная по данной строке сумма всегда искажает сальдо и обороты в российском отчете о движении денежных средств и ведет к разрыву с балансом.

Вместе с тем, несмотря на имеющиеся отличия, нельзя не признать, что в целом, в национальных правилах и МСФО используется похожий подход к составлению отчета о движении денежных средств, однако до сих пор имеются значимые расхождения в методах подготовки сведений, порядке классификации информации и правилах представления операций или статей в отчетности (валютных). Тренд по широкому внедрению на территории Российской Федерации Международных стандартов финансовой отчетности, диктует необходимость nivelирования указанных расхождений и приобретает особое значение [3].

Можно заключить, что между ПБУ 23/2011 и МСФО (IAS) 7 наблюдается больше сходства, чем отличий. И это тоже является позитивным моментом получателей бухгалтерской отчетности. Так, отчетность, подготовленная национальными юридическими лицами, будет доступна для восприятия иностранным инвесторам и партнерам. Отечественному бухгалтеру будет гораздо проще ориентироваться при составлении отчета о движении денежных средств, благодаря конкретному и доступному изложению стандарта [5].

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011). Утв. приказом Минфина РФ от 02.02.2011 года № 11н.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина РФ от 25.11.2011 года № 160н).
3. Приказ Минфина России от 25.11.2011 года № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности

и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».

4. Соснаускене, О. И. Как перевести российскую отчетность в международный стандарт / О.И. Соснаускене. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 272 с.
5. ПБУ23/2011 – МСФО (IAS) 7. Реальное сближение учетных правил. [Электронный ресурс]//Расчет: журнал для современного бухгалтера – 2011.- № 11 – ООО «Аудиторская фирма «БИЗНЕС-СТУДИО».

**Секция «Актуальные проблемы современной Российской экономики»,
научный руководитель – Горшкова Валентина Ивановна, д.э.н., доцент**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ
РОССИИ ПОДДЕЙСТВИЕМ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

Тюфанова А.П., Орлова А.В.

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, Белгород,
e-mail: tyufanova.anna@gmail.com*

В настоящее время в связи с политическим кризисом в Украине и ситуацией вокруг Республики Крым, возникло напряжение в международных экономических отношениях, влияющее на дальнейшее развитие, как нашей страны, так и всего мирового сообщества в целом. В условиях глобальной экономики каждое государство, в той или иной степени вовлечено в отношения на мировом рынке, однако степень взаимосвязи может быть разной. Для России подобная зависимость проявляется, в первую очередь, в обеспеченности страны такими стратегически важными товарами, как продовольствие, лекарства, технологии, комплектующие для промышленного производства, а также в экспорте нефти и газа. В последние месяцы наблюдаются изменения в международном товарообороте РФ, связанные с проводимой Европейским союзом, США, Канадой и рядом других стран-санкционной политикой, включающей следующие меры: замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки.

В мае 2014 г. был опубликован доклад Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) об ограничительных мерах, применяемых к товарам из Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана. По результатам проводимого ЕЭК мониторинга внешней торговли в I полугодии 2014 г. было выявлено 104 меры, ограничивающие доступ на рынки в отношении товаров, происходящих из стран-членов Таможенного союза. Большую часть торговых барьеров составили антидемпинговые меры – 50 мер, включая 5 антидемпинговых расследований, которые проводятся в настоящее время. Также применяются 4 дискриминационных акциза, 2 запрета на импорт, 6 количественных ограничений, в том числе 2 тарифные квоты, 9 прочих нетарифных барьеров, 1 ограничение импорта по номенклатуре, 2 сбора, 9 специальных защитных мер, включая 5 ведущихся расследований, 5 санитарных и фитосанитарных мер, 9 технических барьеров, в том числе 2 случая угрозы их введения.

В отношении товаров из государств – членов Таможенного союза Евросоюз применяет 20 ограничительных мер, а США – 13 мер. Страны СНГ применяют 35 ограничительных мер, большая часть которых приходится на Украину (16 мер) и Узбекистан (8 мер).

При анализе отраслевой структуры санкций против России, можно обнаружить, что основными направлениями являются ключевые отрасли экономики

РФ: нефтяная, газовая, атомная и военная промышленность, а также банковский капитал.

Так как основная доля экспорта России ориентирована на европейские страны, то на практике санкции направленные против РФ означают вытеснение российских компаний с европейского рынка.

По данным таможенной статистики в январе-сентябре 2014 года внешнеторговый оборот России составил 597,9 млрд долларов США и по сравнению с январем-сентябрем 2013 года снизился на 2,9%. Со странами дальнего зарубежья внешнеторговый оборот составил 523,5 млрд долларов США, со странами СНГ – 74,4 млрд долларов США.

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 164,7 млрд долларов США, что на 8,6 млрд долларов США больше, чем в январе-сентябре 2013 года. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 140,2 млрд долларов США (увеличение на 8,4 млрд долларов США), со странами СНГ – 24,5 млрд долл. США (увеличение на 0,2 млрд долларов США).

Экспорт России в январе-сентябре 2014 года составил 381,3 млрд долларов США и по сравнению с январем-сентябрем 2013 года снизился на 1,2%. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-сентябре 2014 года приходилось 87,0%, на долю стран СНГ – 13,0%.

Данные ФТС РФ позволяют проследить динамику внешнеторгового оборота РФ с ноября 2013 по сентябрь 2014 года (рис. 1) [5].

Основу российского экспорта в январе-сентябре 2014 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны равняется 74,7% (в январе-сентябре 2013 года – 74,9%), на втором месте металлы и изделия из них – 7,7% (7,4%), далее идёт продукция химической промышленности – 4,9% (5,2%). Доля машин и оборудования, а также продовольственных товаров и сырья для их производства в январе-сентябре 2014 года составила по 3,0% (в январе-сентябре 2013 года 3,3% и 2,3% соответственно). Экспорт лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – 2,0% (1,8%).

Стоимостный объем в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них в январе-сентябре 2014 года возрос на 4,2%, продовольственных товаров и сырья – на 30,2%, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – на 12,0%. Однако стоит отметить снижение стоимостного объема товаров по сравнению с январем-сентябрем 2013, а именно топливно-энергетических товаров на 0,5%, продукции химической промышленности – на 5,8%, машин и оборудования – на 8,3%, в то же время возросли стоимостные объемы поставок механического оборудования на 35,0%, электрооборудования – на 16,0%.

Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта угля каменного на 9,8%, нефтепродуктов – на 9,2%, в том

числе: бензина автомобильного – на 9,7%, керосина на – 71,7%, дизельного топлива – на 12,3%, топлив жидких – на 2,6%. Физические объемы экспорта нефти сырой снизились на 3,3%, газа природного – на 2,0%.

Возросли физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них на 9,8%, чугуна – на 10,1%, проката плоского из железа и нелегированной стали – на 12,7%. Поставки алюминия необработанного сократились на 17,2%. По сравнению с январем-сентябром прошлого года объем экспорта продукции химической промышленности увеличился на 12,3%, объемы поставок легковых и грузовых автомобилей возросли на 12,5% и 27,5% соответственно, экспорт необработанных лесоматериалов возрос на 13,6%, пиломатериалов – на 9,0%, фанеры – на 15,2%, бумаги газетной – на 19,4%.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в январе-сентябре 2014 года доля топливно-энергетических товаров составила 46,1% (в январе-сентябре 2013 года – 46,9%). Доля экспорта машин и оборудования в январе-сентябре 2014 года осталась на уровне января-сентября 2013 года и составила 15,4%, продукции химической промышленности – 10,8% (10,9%), металлов и изделий из них – 10,0% (11,3%), продовольственных товаров и сырья для их производства – 7,5% (6,3%) и лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-сентябре 2014 года составила 4,1% (3,7%).

Стоимостный объем топливно-энергетических товаров по сравнению с январем-сентябром 2013 года снизился на 8,6%, машин и оборудования на – 7,3%, в том числе: механического оборудования – на 14,1%, электрооборудования – на 9,1%. Также снизился стоимостный объем экспорта химической продукции на 8,5%, металлов и изделий из них – на 17,9%. Вместе с тем возрос стоимостный объем экспорта средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) на 13,7%, продовольственных товаров и сырья для их производства – на 10,2%, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – на 3,2%.

Снизилась физические объемы экспорта нефти сырой на 18,1%, бензина автомобильного – на 3,8%, дизельного топлива – на 19,4%, легковых автомобилей – на 0,7%, грузовых автомобилей – на 28,5%, химической промышленности – 3,4%. Физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них снизились на 6,7%, чугуна – на 15,7%, алюминия – на 24,1%, проката плоского из железа и нелегированной стали – на 10,1%. Вместе с тем возросли физические объемы экспорта керосина на 8,2%, топлив жидких, не содержащих биодизель – на 34,1%, продуктов органической химии – на 6,9%, фармацевтической продукции – на 6,9%, пластмасс и изделий из них – на 6,3%. Возросли физические объемы закупок свинины на 86,7%, масла сливочного – на 29,9%, сыров и творога – на 12,1%. Физический объем экспорта пиломатериалов увеличился на 13,8%, фанеры – на 5,1%.

Импорт России в январе-сентябре 2014 года составил 216,4 млрд долларов США и по сравнению с январем-сентябром 2013 года снизился на 5,8%. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-сентябре 2014 года приходилось 88,5%, на долю стран СНГ – 11,5%.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья доля машин и оборудования в январе-сентябре 2014 года составила 50,4% (в январе-сентябре 2013 года – 50,7%), продукции химической промышленности – 16,8% (16,7%), продовольственных товаров и сырья для их производства

составила 13,3% (12,9%), металлов и изделий из них – 5,7% (5,9%).

Стоимостный объем импорта машины и оборудования по сравнению с январем-сентябром 2013 года снизился на 5,2%, в том числе: механического оборудования – на 5,2%, электрического оборудования – на 3,1%, средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) – на 14,7%, инструментов и аппаратов оптических – на 4,2%, химической промышленности – на 4,2%, металлов и изделий из них – 7,6%.

Физический объем ввоза легковых автомобилей сократился на 17,6%, грузовых автомобилей – на 20,3%, продукции химической промышленности – 6,4%, органических химических соединений сократился на 4,8%, фармацевтической продукции – на 4,1%, пластмасс и изделий из них – на 1,7%, черных металлов и изделий из них – на 17,6%, в том числе: труб – на 27,5%, а металлов и изделий из них – на 16,2%. Физические объемы поставок продовольственных товаров возросли по сравнению с январем-сентябром 2013 года на 4,5%, при этом физические объемы закупок свежемороженого мяса сократились на 23,4%, мяса птицы – на 16,8%, рыбы свежей на – 5,2% сыров и творога – на 23,4%. Возросли физические объемы поставок масла сливочного на 2,9%, кофе – на 13,0%, кукурузы – на 20,3%.

В товарной структуре импорта из стран СНГ в январе-сентябре 2014 года доля машин и оборудования составила 25,9% (в январе-сентябре 2013 года – 32,2%). Удельный вес металлов и изделий из них в товарной структуре импорта из стран СНГ в январе-сентябре 2014 года составил 15,2% (16,4%), продовольственных товаров и сырья для их производства – 17,2% (15,1%), топливно-энергетических товаров – 7,5% (5,3%) и продукции химической промышленности – 11,9% (11,0%).

Стоимостный объем импорта машин и оборудования по сравнению с январем-сентябром 2013 года сократился на 30,5%, в том числе: механического оборудования – на 12,6%, электрического оборудования – на 25,9%, железнодорожного оборудования – на 61,0%, средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) – на 26,0%. металлов и изделий из них – на 20,2%, продовольственных товаров – 1,8%, химической промышленности – 6,8%. Однако стоимостный объем энергетических товаров по сравнению с январем-сентябром 2013 года увеличился на 22,1%.

Физические объемы ввоза легковых и грузовых автомобилей снизились на 45,6% и 14,5% соответственно, металлов и изделий из них – 8,7%, черных металлов и изделий из них снизились – на 7,7%, в том числе: труб – на 7,9%, проката плоского из железа и нелегированной стали – на 2,6%. Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с январем-сентябром 2013 года снизились на 2,3%: мяса птицы снизились на 12,3%, свинины – на 46,9%, сыров и творога – на 21,4%, пшеницы – на 47,0%. Вместе с тем возросли физические объемы закупок свежемороженого мяса на 17,5%, молока и сливок – на 19,0%, сливочного масла – на 31,9%, цитрусовых – в 2,1 раза. Возросли физические объемы закупок каменного угля на 2,2%, газа природного – на 4,4%, бензина автомобильного – в 2,4 раза, а керосина – в 2,1 раза. Физические объемы поставок химической промышленности по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизились на 6,4% продуктов неорганической химии – на 9,4%, каучука и резиновых изделий – на 25,3%. Вместе с тем возросли физические объемы закупок мыла – на 40,4%, удобрений – в 4,8 раза. [5]

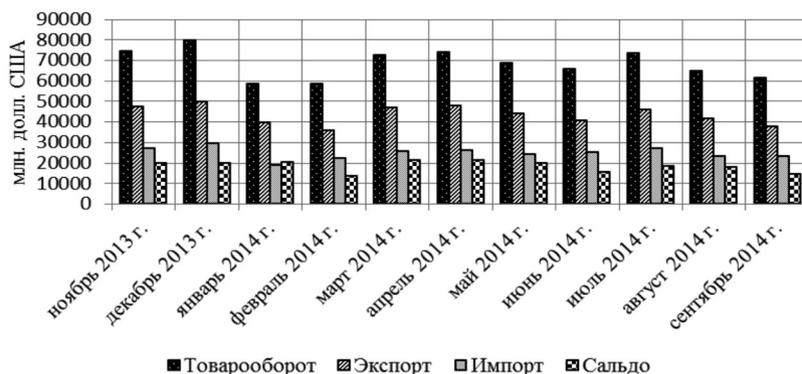


Рис. 1. Внешняя торговля РФ по месяцам в период с ноября 2013 г. по сентябрь 2014 г. (млн. долларов США)

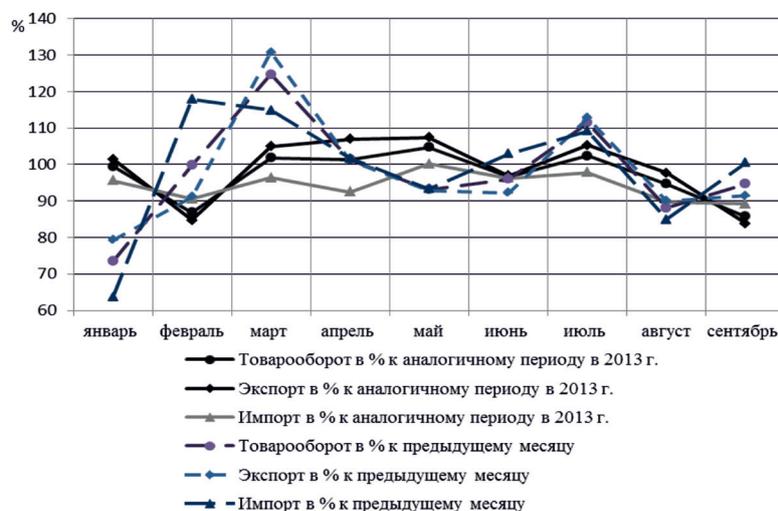


Рис. 2. Внешняя торговля РФ по месяцам в период с января по сентябрь 2014 года (млн. долл. США)

Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам (млрд. долларов США) в период январь-сентябрь 2014 года

| Страны | Товарооборот в период январь-сентябрь 2014 года (млрд. долл. США) | Темпы роста (%) к аналогичному периоду 2013 года |
|------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Китай | 66,7 | 102,5 |
| Нидерланды | 57,7 | 101,9 |
| Германия | 52,5 | 96,1 |
| Италия | 37,7 | 95,3 |
| Турция | 23,7 | 100,5 |
| Япония | 22,8 | 95,6 |
| США | 22,4 | 112,5 |
| Республика Корея | 20,6 | 113,4 |
| Польша | 18,3 | 91,4 |
| Великобритания | 15,5 | 89 |

Анализируя данные рис. 2 можно говорить о нестабильности товарооборота, экспорта и импорта РФ по месяцам 2014 года относительно аналогичного периода 2013 года. Пики роста показателей внешней торговли приходятся на март, май и июль с курсом на дальнейшее снижение. При сравнении показателей относительно предыдущего месяца можно также го-

ворить о нестабильности, с более резкими скачками, однако с ростом значений по данным на сентябрь.

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в январе-сентябре 2014 года приходилось 49,0% российского товарооборота

(в январе-сентябре 2013 года – 49,8%). На страны СНГ в январе-сентябре 2014 года приходилось 12,4% российского товарооборота (в январе-сентябре 2013 года – 13,3%), на страны Таможенного союза – 6,7% (7,0%), на страны ЕвразЭС – 7,0% (7,3%), на страны АТЭС – 26,4% (24,6%). [5, 6].

Основные торговые партнеры России в январе-сентябре 2014 года среди стран дальнего зарубежья по данным ФСГС представлены в таблице.

По данным таблицы имеет место существенное сокращение товарообмена России со странами ЕС, что является следствием установления санкций. Однако на торговле РФ с США это не отразилось и напротив наблюдается рост. Анализируя товарооборот России с восточными странами, можно говорить о позитивной динамике вследствие установления более тесных партнерских отношений.

Ответная экономическая политика РФ включает в себя ряд мероприятий, направленных на стабилизацию национальной экономики. В ответ на санкционные меры против ряда российских официальных лиц и депутатов МИДом РФ был подготовлен список санкций в отношении официальных лиц и членов Конгресса США и граждан Японии. Государственный Совет Республики Крым опубликовал на официальном сайте список лиц, пребывание которых считается нежелательным в Республике Крым. В список вошли 320 человек, среди которых ведущие украинские политики, депутаты Верховной Рады Украины.

Как защитная мера и «стимул для развития российского аграрного сектора» было введено ответное российское эмбарго на санкции Запада. Следствием санкций и эмбарго стало стремление России переориентироваться на новые рынки, обеспечить продовольственную безопасность и поддержать национальные компании.

Постановлением Правительства России от 7 августа 2014 г. № 778 «О мерах по реализации указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» сроком на один год запрещен ввоз в нашу страну сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Речь идет о товарах из государств, которые ввели экономические санкции в отношении российских юридических или физических лиц или присоединились к такому решению: США, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия. Под запрет попали, в частности, мясо крупного рогатого скота, свинина, рыба, молоко и молочная продукция, овощи, фрукты, орехи, сыры, творог. Исключение из списка – товары, предназначенные для детского питания [3]. Впоследствии 20 августа 2014 года из санкционного списка были исключены безлактозное молоко, мальки лосося и форели, семенной картофель, лук, гибридная сахарная кукуруза и лук, биологически активные добавки.

Также были ограничены государственные закупки товаров легкой промышленности у иностранных поставщиков в соответствии с постановлением Правительства РФ от 11 августа 2014 № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд». В перечень товаров попали ткани, верхняя одежда, спецодежда, нательное белье, а также одежда из кожи и меха. Данные меры касаются всех государств, за исключением членов Таможенного союза. Решение вступило в силу с 1 сентября 2014 года.

Расчеты ФНС за 2013 г. показывают, что под санкции попали товары, составляющие 19,5% российско-

го импорта продовольствия. Для стран, попавших под санкции, доля экспорта запрещенных к ввозу в нашу страну товаров, составила 13% от общей доли продовольствия, поставляемого этими странами на мировой рынок.

Основными характеристиками экономической политики России под действием санкций можно назвать создание новой модели экономического роста, направленной на продуманное импортозамещение и стимулирование внутреннего потребления.

Импортозамещение, представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства. Результатом импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью.

Стратегия импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем повышения уровня развития производства и технологий, а также соответствующей профессиональной подготовки и образования широких слоев населения. Стратегия импортозамещения должна опираться на развитие всего производства, повышение качества производимого товара, технологий применяемых на предприятиях, развитие инноваций. Особенно это актуально для страны, чей уровень производственных отраслей отстает от уровня государств, с которыми она взаимодействует. Это положение для нашего государства особенно актуально. Технологическое отставание РФ от ведущих мировых экономик по отдельным направлениям и технологиям составляет многие десятки лет [1].

Основой политики импортозамещения является индустриализация экономики при помощи ограничения и дискриминации импорта. Политика импортозамещения основывается на обеспечении национальной и государственной безопасности, достижении независимости в важных отраслях, достижении положительного сальдо торгового баланса, а также создания благоприятной среды для роста числа национальной промышленной лидеров для выхода на глобальный рынок.

Импортозамещение, способствуя экономическому росту, также обеспечивает повышение конкурентоспособности отечественной экономики на внешних рынках при снижении роли ресурсодобывающих отраслей и ослаблении зависимости от поставок импортных товаров народного потребления.

Выпуск качественной конкурентоспособной продукции, снижение импортоёмкости производства и объемов некритического импорта на деле должны быть важными задачами экономического развития РФ. Полностью отказаться от импортной продукции невозможно, но всерьез задействовать спящий ресурс импортозамещения стоит. Здесь есть варианты – либо самостоятельно организовывать новые производства, либо привлекать инвесторов. В современных условиях невозможно заменить весь импорт, особенно в условиях вхождения нашего государства в ВТО, при этом проблема импортозамещения не должна решаться в ущерб качеству. В настоящее время РФ необходима научно-обоснованная национальная программа импортозамещения [1, с. 301–303].

Реализовываться эта программа должна по трем направлениям. Первое должно охватывать импортные товары, аналоги которых производятся в РФ в не-

достаточном количестве. С этой целью необходимо ставить задачу модернизации действующих производств таким образом, чтобы увеличить выпуск потребляемой продукции.

Второе направление охватывает импортные товары, которые в стране не производятся, но выпуск которых необходимо наладить в сжатые сроки. Соответственно, на этом уровне целесообразна постановка задач создания новых современных импортозамещающих производств с гарантией конкурентоспособности, как минимум, на внутреннем рынке.

Наконец, третье направление включает изделия и товары, не производимые в РФ, поскольку их импортозамещение экономически невыгодно или невозможно в силу объективных причин. Такие товары необходимо относить к так называемому критическому импорту, и главная задача на этом направлении – сократить потребление такой группы товаров, изучить и применять возможности непрямого замещения.

Поэтому сегодня необходима серьезная модернизация государственной политики. Она должна учитывать весь комплекс вопросов продовольственной безопасности, для решения которых необходимо помимо государственной поддержки и стимулирования развития отечественного производителя также выработать и закрепить в законодательном порядке механизмы повышения доступности и качества продукции, предусматривая в том числе:

- внесение изменений и дополнений в действующие нормативные правовые акты с целью создания единого государственного органа по контролю качества и безопасности пищевых продуктов;
- разработку системы адресной продовольственной помощи наиболее нуждающимся слоям населения;
- стимулирование перехода к выпуску отечественных продовольственных товаров под торговыми марками;

– развитие инфраструктуры рынка продовольственных товаров. [2]

Таким образом, при сложившихся обстоятельствах на мировом рынке импортозамещение только положит начало борьбе с импортозависимостью современной России и позволит в значительной степени минимизировать негативный эффект от возможных санкций, а также стабилизировать ресурсное обеспечение экономики, тем самым обеспечить экономическую безопасность государству.

Дальнейшее развитие российской экономики неразрывно связано с импортозамещением, которое создаст условия для появления собственных производств в высокотехнологичной сфере и позволит существенно повысить инвестиционную привлекательность отечественной промышленности.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 № 778 (ред. от 20.08.2014) «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167643/.
2. Постановление Правительства РФ от 11.08.2014 № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167363/.
3. Доклад ФГС «Социально-экономическое положение России» январь – сентябрь 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125.
4. Внешняя торговля России в 2014 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20140&Itemid=1977.
5. Бурко Р.А. Роль импортозамещения в экономике России [Текст] / Р.А. Бурко // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 301-303.
6. Корбут А.В. Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции и проблемы: – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2002/vestniksf182-26/vestniksf182-26010.htm>.

Секция «Взаимодействие предприятий с банковским сектором экономики в современных условиях», научный руководитель – Ислакаева Гузель Разимовна, к.э.н.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАК ЗВЕНО «УСТОЙЧИВОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ»

Чумакова О.В.

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал), «Донского
государственного технического университета», Шахты,
e-mail: oksana.chumakova.1994@mail.ru*

Высокая неопределенность рисков, сложные процессы трансформации, обусловленные отсутствием готовых формул перехода, постоянно возникающие новые вызовы на основе принципов приватизации прибыли, и национализации убытков являются на сегодняшний день отличительными особенностями российского бизнеса. Поэтому разработка интегрального комплекса мер, определяющего цели, тактические задачи, основные направления мероприятий развития предпринимательства, методы оценки и прогнозирования индикаторов успешности деятельности отрасли, финансовую поддержку и показатели ее результативности – ключевые вопросы реализации программ глобальной конкурентоспособности.

И в настоящее время становится все более актуальным тесное сотрудничество бизнеса с банковским сектором для осуществления стратегии устойчивой бизнес-модели в условиях стагнации экономики. В силу этого, банки становятся заинтересованными в проек-

тах кредитации модернизации бизнеса. И деятельность банков относится к классу задач векторной оптимизации кредитования предприятий с использованием приемов лизинга, виртуозного сочетания схем структурного и проектного финансирования, в том числе привлечения международных партнеров. Объединение на одной площадке очень разных участников финансового рынка: банков, бизнесменов, финансовых организаций позволило обозначить контуры новых правил взаимоотношений в современных экономических условиях, разглядеть платформу для непрерывных инноваций. Новые импульсы перестройки бизнес-моделей позволяют разглядеть в оперативном порядке новые возможные ниши на рынке, а банкам, в свою очередь, разработать и предложить своим клиентам комплексные сопровождения их бизнеса, предоставить интегрированные решения новых продуктов и пакетов услуг.

Ко всему прочему, банки предстают как своего рода путеводители самомодернизации бизнеса. Банковский сектор способствует приобретению предпринимателями оборудования и технологий, отвечающих всем современным критериям эффективности для производства продукции и поддержания конкурентоспособности на отечественном рынке и создания благоприятного климата для выхода на мировой уровень. В действительности было бы логично мультиплицировать лучшую мировую практику банкинга принятия решений

в русле устойчивого развития бизнеса: умелого сочетания технического и финансового инжиниринга. Например, провести процедуры поиска банками иностранных поставщиков и инвесторов, генерировать новые предложения по торговому финансированию, оптимизации лизинговых схем, обозначению и использованию в вариативной проработке приемов диверсификации рисков и др. Многообещающие тенденции развития российской и региональной экономики подтверждают целесообразность проведения банками таких мер, в частности для внедрения энергоэффективных технологий, для модернизации производства малых и средних предприятий (МПС) в разных секторах экономики, включая технологии продвижения продукции малого и среднего бизнеса и проникновения их в торговые сети. Подобная взаимосвязь параметров стратегии банковского сектора, его миссии в сотрудничестве с предпринимательством и бизнес-планов обеспечивают качественное развитие экономики на современном этапе.

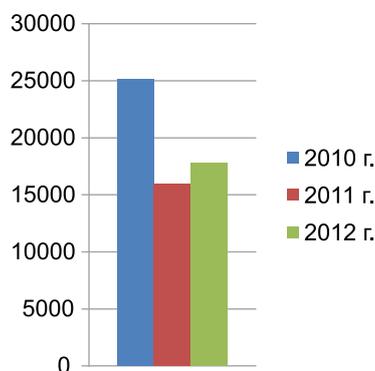


Рис. 1. Число средних предприятий (на конец года)

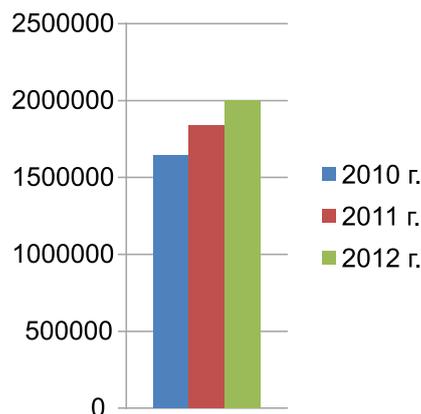


Рис. 2. Число малых предприятий, включая микропредприятия (на конец года)

Хотя в России и направлены усилия на поддержку МПС, доля этого сектора в 2010–2012 гг. сократилась: в общем обороте продукции с 28,5% до 26,5%, в объеме инвестиций с 6,3% до 5,8% [1].

Таким образом, картина развития МСП выглядит следующим образом:

- средние предприятия закрываются;
- появляются микропредприятия и индивидуальные предприниматели (ИП).

Число средних предприятий сократилось, но, отрадно, что малый бизнес возрастает и набирает обороты. Тем и интересно его финансирование в уникальной способности быть геном непрерывного воспроизводства, перманентного обновления экономики в целом. На Юге России сосредоточено 9% всех российских предприятий, из них: 13% средних предприятий, 10% малых и 23% ИП. Доля региона в объеме инвестиций в 2012 г. составила 19%.

Показатели развития МПС Юга России, в % Российской Федерации

| | РФ* | ЮФО* | СКФО* | КК* | ВО* | РО* | СК* |
|-----------------------|-----|------|-------|-----|-----|-----|-----|
| Число предприятий МПС | | | | | | | |
| средних | 100 | 9,8 | 3,4 | 3,6 | 1,6 | 3,4 | 2,0 |
| малых | 100 | 8,0 | 2,6 | 3,0 | 1,4 | 3,0 | 1,2 |
| в т.ч. микро | 100 | 7,6 | 2,5 | 2,8 | 1,3 | 2,8 | 1,1 |
| Число ИП | 100 | 15,5 | 7,5 | 7,0 | 1,8 | 4,9 | 2,8 |

Примечание. *РФ – Российская Федерация, ЮФО – Южный федеральный округ, СКФО – Северо-Кавказский федеральный округ, КК – Краснодарский край, ВО – Волгоградская область, РО – Ростовская область, СК – Ставропольский край.

Именно малые предприятия Юга России быстрее других начали свое восстановление, преимущественно за счет технического переоснащения. Более 20% инвестиций приходится на долю малого бизнеса Юга России [2].

По итогам прошлого года темпы кредитования малых предприятий замедлились (по итогам 2012 г. объемы кредитования составили 29%, в 2013 г. – 15%), однако банки намериваются нарастить портфели в этом секторе при помощи новых кредитных линий и стандартов кредитования. Отмечается растущий объем кредитования малых предприятий. В 2013 г. Юго-Западный банк Сбербанка РФ нарастил портфель кредитов малому бизнесу на 10 млрд руб. (темп роста более 130%), в I квартале прирост

составил 3 млрд руб. В ростовском филиале Инвестторгбанка за прошлый год портфель вырос на 62%, в Банке Москвы этот показатель составил 49%. Стоит отметить, что в малом бизнесе сохраняются хорошие перспективы для развития. Так ряд банков как Инвестторгбанк, Банк Москвы и др. планируют представить новые линии продуктов, связанные с исполнением обязательств по тендерам, а Сбербанк – на треть увеличить кредитный портфель малого и микробизнеса.

Список литературы

1. Материалы «Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Стат.сб.» М.: Росстат. – М., 2013. – 124 с.
2. Высоков В.В. Трансформационный банкинг: научно-практическое пособие / В.В. Высоков. – Ростов-на-Дону: изд.-полиграф. Комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 200 с.

**Секция «Информационные системы и технологии управления бизнесом»,
научный руководитель – Исламова Гузель Гамилевна, к.соц.н., доцент**

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ**

Вейлер В.П., Нора Т.А.

*Брянский государственный университет имени академика
И.Г. Петровского, Брянск, e-mail: timurnoga@gmail.com*

В современных экономических условиях успех коммерческих компаний во многом определяется способностью адаптироваться к динамичным условиям внутренней и внешней среды. Поэтому в последние годы одной из тенденций, определяющих успех бизнеса, стал переход от функционального подхода в управлении компанией к процессному подходу, рассматривающему деятельность компании как совокупность бизнес-процессов.

Цель перехода к процессному управлению заключается в создании гибкой системы управления, позволяющей эффективно решать стратегические и тактические задачи за счет управления бизнес-процессами. Необходимость такого перехода обусловлена наличием ряда недостатков, характерных для используемого ранее функционального подхода в управлении:

- отсутствие лиц, ответственных за конечный результат деятельности;
- отсутствие комплексного описания технологии, способной объединить простейшие операции при производстве товаров и услуг в единое целое;
- отсутствие ориентации на интересы клиента;
- наличие значительных затрат на промежуточные работы, такие, как согласование, контроль, реализация взаимодействия и т.п.

Вопросам разработки методик процессного управления, реинжиниринга бизнес-процессов и внедрению систем процессного подхода в управление предприятием посвящены работы М. Хаммера, Д. Чампи, Дж.Н. Келли, М. Робсона, С.Ю. Щенникова, Ю.Ф. Тельнова, Г.Н. Калянова и других авторов.

Новый подход, получивший название *Business Process Management* (BPM), пришел на смену методологии реинжиниринга бизнес-процессов, внося существенную новацию в управление компаниями: если реинжиниринг был ориентирован на однократное преобразование существующих бизнес-процессов, то BPM нацелен на постоянное их совершенствование. Фактически, управление бизнес-процессами на основе BPM представляет собой деятельность, направленную на устранение отклонений, возникающих в ходе исполнения процессов и непрерывное совершенствование самих бизнес-процессов.

Управление бизнес-процессами можно рассматривать на трех уровнях [1, с. 60-63]:

– оперативное управление, подразумевающее контроль параметров отдельных экземпляров процесса на каждом его этапе;

– тактическое управление (реализуется на уровне группы бизнес-процессов), предполагает контроль показателей, характеризующих работу группы экземпляров проекта в краткосрочном временном интервале;

– стратегическое управление (уровень схемы бизнес-процесса), предполагает контроль параметров в долгосрочном интервале и изменение логики процесса в том случае, если предыдущие уровни не в состоянии обеспечить достижение поставленных целей при изменении условий ведения бизнеса.

Интерес к подходу BPM управления компанией, поддерживающему идею постоянного совершенствования, способствовал появлению нового класса программного обеспечения – *BPMS (Business Process Management Suite)*, поскольку полный контроль выполнения бизнес-процессов в любой сфере не возможен без соответствующих информационных систем, позволяющих фиксировать результат процесса на каждой стадии.

Таким образом, можно выделить две важные составляющие в структуре BPM:

- методологическую, включающую в себя научную часть современного менеджмента;
- технологическую, основанную на использовании средств автоматизации бизнес-процессов и связанной с ними ИТ-архитектуры.

Успех развития технологий управления бизнес-процессами непосредственно связан с процессной зрелостью компании, которая, в свою очередь, зависит от многих факторов и влияет на соотношение методологической и технологической составляющих BPM. Для Российских предприятий, процессная зрелость которых не высока, предлагается использовать адаптированную трехуровневую модель (автор – А. Балайчук) (рис. 1) [2].

Соотношение методологической и технологической составляющих на каждом уровне характеризует следующим образом:

- на нулевом уровне (начальном для BPM) в лучшем случае имеется автоматизация отдельных бизнес-процессов, поэтому технологическая компонента превалирует по значимости над методологической;
- на первом уровне (уровень описания и моделирования бизнес-процессов) доминирует управленческий аспект;
- на втором уровне (управление отдельными бизнес-процессами) роль технологической составляющей вновь возрастает и появляется возможность реализовать наработки предыдущего уровня;

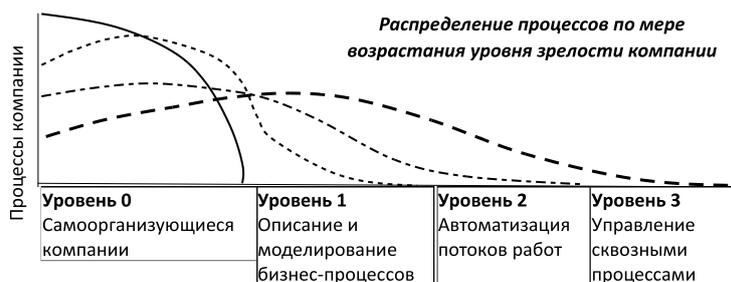


Рис. 1. Адаптированная модель зрелости BPM по А. Балайчику

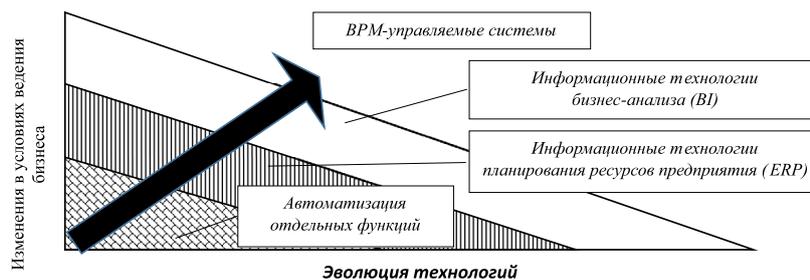


Рис. 2. Тенденции развития информационных систем и технологий в контексте изменений условия ведения бизнеса

– на третьем уровне (управление сетью сквозных бизнес-процессов) уравнивается значимость компонент за счет доминирования методологической составляющей, поскольку на этом уровне управление бизнес-процессами направлено на достижение стратегических целей компании.

Тесная взаимосвязь методологической и технологической составляющих BPM нашла отражение не только в появлении большого количества научных публикаций, посвященных развитию и внедрению BPM, но и отразилась на тенденции развития информационных систем: переход от программного управления отдельными функциями к комплексному управлению компанией (рис. 2) [3].

С начала 2000-х годов BPM становится одним из наиболее приоритетных направлений развития корпоративных информационных технологий, успешно реализованных в разных предметных областях. На Российском рынке сформировался круг компаний, оказывающих услуги по разработке и внедрению проектов BPM.

По данным аналитических исследований, затраты на внесение изменений в бизнес-процессы при BPM снижаются более, чем на 50% по сравнению с альтернативными информационными системами. Существенно снижаются затраты на параллельное использование старых и новых систем, миграцию программ и данных. [1, с. 72]. Однако, анализ отечественной практики внедрения BPM показывает, что очень часто встречаются следующие характерные ошибки внедрения систем управления бизнес-процессами:

- внедрение автоматизированных систем без корректировки системы управления компанией и без изменения бизнес-процессов;
- пассивное участие руководства высшего звена компании в проекте по внедрению BPM, нежелание привлекать сотрудников к реализации проекта;

– привлечение к внедрению проекта внешних подрядчиков;

– негативное отношение большинства сотрудников к внедряемой системе, отрицательно влияющая на результат проекта;

– неверная оценка сроков и стоимости проекта, недоучет совокупной стоимости владения;

– слабая проработка архитектурных интеграционных вопросов;

– не правильный выбор информационных систем и технологий.

– недооценка значимости методологической и технологической составляющих на разных этапах развития бизнеса.

– не правильный выбор подхода к управлению самими проектом.

Таким образом, современная технология управления бизнес-процессами на базе BPM представляет собой совокупность управленческих методологий и соответствующих им программных средств, реализующих управление бизнес-процессами на основе исполняемых визуальных моделей процессов.

Использование BPM предоставляет компаниям уникальный рычаг управления, который, однако, не исключает полностью использование систем класса MRP, ERP и CRM, но совместно с ними может рассматриваться как мощный фактор получения конкурентных преимуществ за счет применения на практике новейших управленческих концепций.

Список литературы

1. Информационные системы и технологии: науч. издание / под ред. Ю.Ф. Тельнова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 303 с.
2. Вагнер Ю. BPM без бизнеса, [Электронный ресурс] // Открытые системы. СУБД № 02, 2012, – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2012/02/13014103/> (дата обращения: 10.02.2015).
3. Черняк Л. Корпоративное управление: первые шаги, [Электронный ресурс] // Открытые системы. СУБД № 08, 2007, – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2007/08/4490219/> (дата обращения: 11.02.2015).

Секция «Информационные технологии в экономике», научный руководитель – Руденко Андрей Юрьевич, к.э.н.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ОБЪЕКТ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ «AGRICULTURAL PRODUCTION AS AN OBJECT OF COMPUTERIZATION»

Макарова Н.С., Руденко А.Ю.

Волгоградский ГАУ, Волгоград,
e-mail: 79272523108@yandex.ru

Выделение информатики как самостоятельной науки связано с развитием компьютерной техники. Значение информатики для производства состоит в том, что от неё зависит рост производительности труда во многих отраслях народного хозяйства.

На этапе современного развития сельского хозяйства мы можем наблюдать демонстрацию непрерывного роста и развития производства с использованием надежной и эффективной техники. Большое количество развитых стран занимается изготовлением специальной техники и внедрением новых технологий в производство. Судя по исследованиям научного обеспечения АПК можно сказать, что из всего количества изготовленной техники в производстве используется 8–10%, что происходит с остальными разработками не известно.

Это свидетельствует о том, что финансовое состояние организаций АПК ухудшается. В последнее

время в нашей стране выделяется не достаточное количество средств на научные исследования. В то время как в Европе на научные исследования выделяется 24,1%, в США-31,1%, в Китае – 14,2%, в Японии – 11,2%, и в России всего лишь 1,9%. Получается, что в развитых странах мира на научные исследования выделяется во много раз больше средств, чем в России. Как объяснить данную ситуацию?

Недостатком в формировании эффективного инновационного развития АПК является изучение спроса на инновации. Маркетинг не стал ещё свойственным элементом составления заказов на научные исследования и разработки. В большинстве случаев при выборе проектов не проводится анализ, не оцениваются показатели эффективности и рисков. Не разрабатываются планы продвижения полученных результатов в производстве. Это приводит к тому, что многие инновационные разработки не становятся инновационным продуктом.

В современное время в развитии инновационного АПК значительно возрастает роль консультативной службы, нужны работы, предоставляющие нужную информацию. Это важно, потому что в настоящее время очень низкая способность сельхозпроизводителей к научным достижениям. В основном это связано с низкими экономическими возможностями организации.

Практика зарубежных стран подтверждает, что главной составляющей успешного продвижения разработок на рынок является уровень подготовки менеджера всего цикла проекта. По данным статистики за рубежом на одного производителя приходится десять менеджеров, которые занимаются продвижением этой работы, до той стадии, чтобы ее можно было легко освоить. В нашей стране в данное время наблюдается обратная пропорция.

На современном этапе развития сельскохозяйственного производства все больше применяются проверенные универсальные технологии с гарантированным результатом. При этом главную роль играют крупные фирмы и компании, выпускающие тракторы, сельхозмашины и оборудование.

Новые концепции и дальнейшее совершенствование во всех сферах сельского хозяйства формулируются так: «Большие мощности сочетаются с улучшенным качеством работы».

В этом процессе главную роль играют крупнейшие транснациональные производители сельскохозяйственной техники – она и определяет сущность используемых технологий.

Не смотря, на то что, в России на научные исследования выделяется 1,9% средств, разработки все же ведутся. На данный момент разработки сконцентрированы в области программного управления процессами внесения удобрений, обработки почв, посева и опрыскивания. Реализуется выдвинутая идея точного сельского хозяйства. В развитии этой идеи разработаны автоматизированные системы с точным распределением семян, средств защиты растений и удобрений. Эти системы учитывают запас минеральных веществ, распространенность вредителей, болезней и сорняков. Современные зерноуборочные комбайны связаны через универсальную систему позиционного определения GPS и могут передавать данные о намотках на отдельных участках поля.

Эти данные через бортовые компьютеры, которые соединены с системой GPS, учитываются. Благодаря этим данным устанавливаются размеры штанги, осуществляется действие системы коммуникации в полевых границах. С помощью этих границ бортовой компьютер определяет функции параметров орудия, где при работе на поле орудие должно быть вклю-

чено или выключено, и изменен режим его работы. Система работает независимо от любых направляющих линий (технологических колеи). Не остаются без внимания и обочины, которые должны оставаться не обработанными.

И в заключении хотелось бы сказать, что актуальным для современных экономических условий является не только использование прикладных офисных программ для работы служб любого сельскохозяйственного предприятия, сколько применение компьютерных технологий для дальнейшего технического оснащения сельскохозяйственных предприятий и внедрения новых технологий. Поэтому государству нужно выделять больше средств на инновационные разработки.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ ОХРАНЫ ТРУДА

Поликарпова Е.А.

Волгоградский государственный аграрный университет, Волгоград, e-mail: ea_polikarpova@mail.ru

В работе рассматривается деятельность службы охраны труда на сельхозпредприятии, с целью изучения специфики данной отрасли, а так же выявления и изучения как структурных и функциональных связей службы, так и критериев эффективности ее работы, способствующих снижению финансовых затрат предприятия в целом.

Система охраны труда, охрана труда на сельхозпредприятии, организация охраны труда, оценка условий труда.

Социально-экономическая значимость проблем охраны труда работников предприятий, обусловлена новыми экономическими реалиями и ужесточением требований к условиям труда. Обеспечение безопасности и снижение вредных воздействий на здоровье персонала – необходимое условие эффективной работы любого производства.

Целью данной работы является выявление структурных и функциональных связей в системе охраны труда на сельхозпредприятии, с целью выявления и изучения критериев эффективности ее работы, что позволит свести к минимуму не только риск возникновения несчастных случаев, но и снизить финансовые потери.

Система управления охраной труда, в соответствии с ГОСТ 12.0.230-2007 «СБСТ. Системы управления охраной труда. Общие требования» – это набор взаимосвязанных или взаимодействующих между собой элементов, устанавливающих политику и цели по охране труда и процедуры по достижению этих целей [1].

Малые предприятия для построения системы управления охраны труда могут использовать ГОСТ Р 12.0.009-2009 «Система управления охраной труда на малых предприятиях. Требования и рекомендации по применению». Здесь реализованы нормы раздела X «Охрана труда» Трудового кодекса РФ. В основе стандарта ГОСТ Р 12.0.009-2009 лежит методология, применяемая в соответствии с ГОСТ 12.0.230-2007 «Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Общие требования». ГОСТ Р 12.0.009-2009 введен в действие 1 июля 2010 года.

Одной из наиболее значимых отраслей, определяющей уровень населения, его благосостояние и продовольственную безопасность страны является сельское хозяйство.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует более 27,5 тысяч предприятий сельскохозяйственной деятельности. Всего в данной отрасли занято более миллиона человек – сотрудников

и специалистов этих предприятий. Кроме того, агропромышленный комплекс России включает порядка 260 тысяч фермерских и крестьянских хозяйств. А ведь именно они более чем на половину обеспечивают поступление на рынки продукции сельского хозяйства. Анализ различных статистических данных показывает, что во всем АПК Российской Федерации сегодня нет таких отраслей, в которых показатели травматизма могли бы демонстрировать благоприятные тенденции [2].

В организациях сельского хозяйства и пищевой промышленности за 11 лет наблюдений ФГНУ «ВНИИ охраны труда» (1995 по 2005 год включительно) погибли 13886 человек. По данным Федеральной службы по труду и занятости, только в 2005 году в АПК погибли 875 человек, что составило 19,8% от общего числа погибших на производстве в Российской Федерации. Наиболее травмоопасными видами деятельности по критерию травматизма со смертельным исходом в агропромышленном производстве являются животноводство, растениеводство, техническое обслуживание и ремонт машин и оборудования, на долю которых приходится 66,7% числа погибших [3].

Ниже, на рис. 1 представлена диаграмма долей травмоопасности по отраслям АПК.

Из рассмотренного выше становится понятно, что служба охраны труда играет важную роль в трудовой деятельности человека. Правильная ее организация значительно повышает не только производительность, но и снижает возможность риска наступления несчастных случаев и аварий на предприятии. Все это выводит на новый уровень деятельность службы охраны труда (ОТ). Эффективная и слаженная работа которой, оказывает непосредственно влияние и на экономическую сторону труда: происходит снижение затрат на оплату больничных листов и лечения сотрудников, уменьшается количество и размер компенсаций за работу во вредных условиях и пр. По статистическим подсчетам, затраты на необходимые мероприятия и средства для охраны труда и безопасности обходятся в десятки раз меньше, чем расходы из-за несчастных случаев, связанных с их своевременным не проведением [4].

На рис. 2 и 3 представлена контекстная диаграмма и декомпозиция функции «Контроль за соблюдением условий труда».

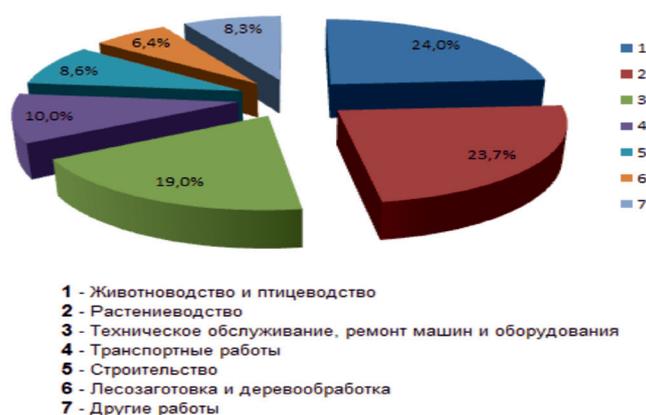


Рис. 1. Травмоопасность по отраслям АПК

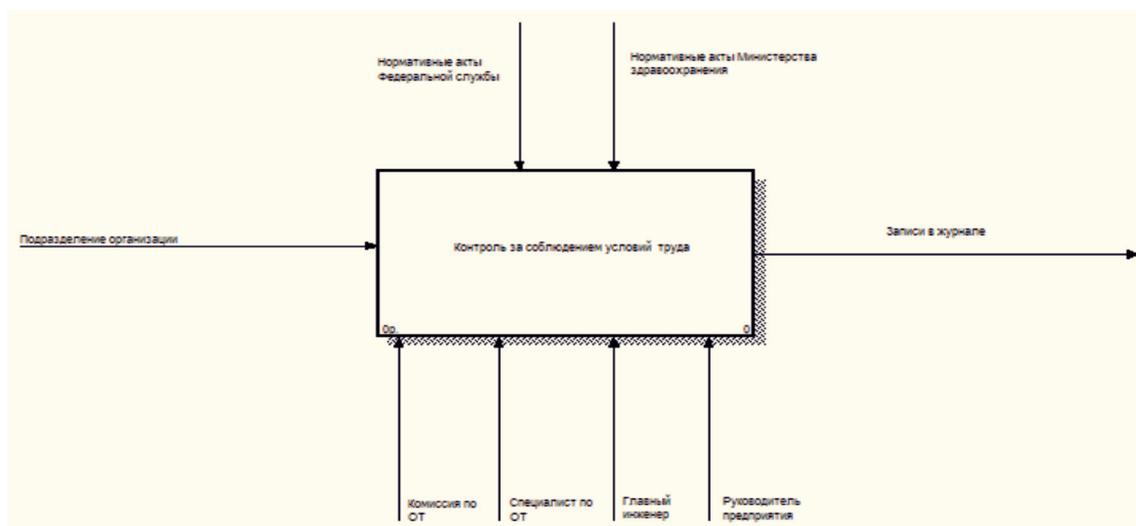


Рис. 2. Контекстная диаграмма (IDEF0) функции «Контроль за соблюдением условий труда»

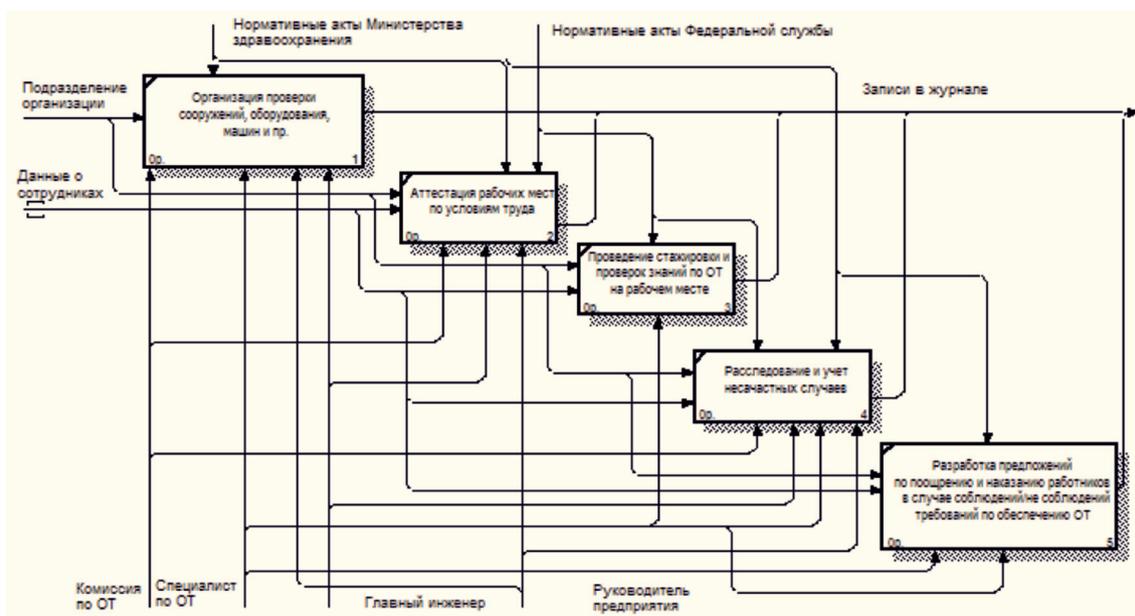


Рис. 3. Декомпозиция функции «Контроль за соблюдением условий труда»

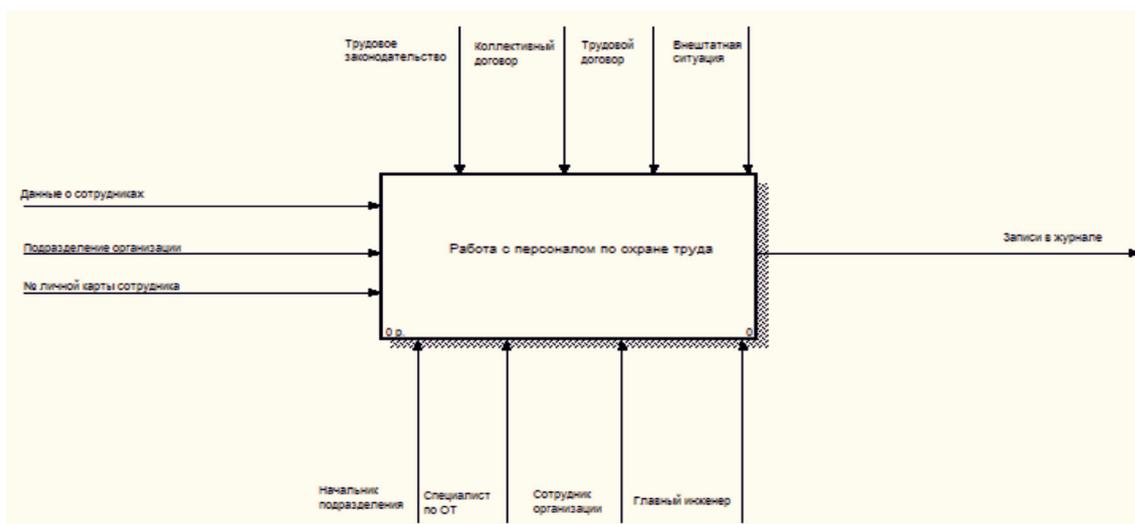


Рис. 4. Контекстная диаграмма (IDEF0) функции «Работа с персоналом по ОТ»

На рис. 4 и 5 представлена контекстная диаграммы и декомпозиция функции «Работа с персоналом по ОТ».

Для оценки эффективной и слаженной работы службы по охране труда, необходимо отслеживать такие важные критерии деятельности службы, как социальные и экономические.

Основными социальными показателями (критериями) эффективности службы является:

- снижение или отсутствие производственного травматизма;
- увеличение заработной платы работникам, занятым на рабочих местах с вредными условиями труда;
- снижение текучести кадров;
- создание новых рабочих мест.

Основными финансовыми показателями (критериями) эффективности службы являются:

– сокращение финансовых потерь, за счет снижения потерь рабочего времени от временной нетрудоспособности;

– сокращение отчислений в ФСС РФ по страхованию производственного травматизма и профессиональных заболеваний;

– освобождение от налогообложения налогом дохода физических лиц и единым социальным налогом компенсаций работникам, занятым на рабочих местах с вредными условиями труда, согласно статье 217 и 238 НК РФ [5].

Таким образом, руководствуясь такими основными показателями, можно не только оценить работу и эффективность мероприятий по охране труда, но и достигнуть высоких результатов в деятельности всего предприятия в целом.

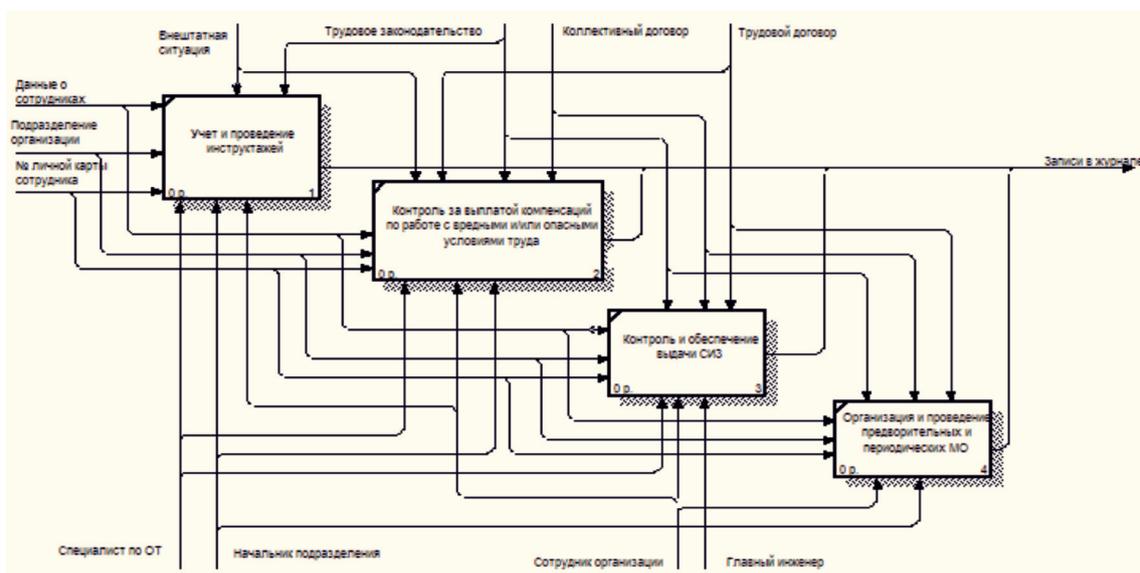


Рис. 5. Декомпозиция функции «Работа с персоналом по ОТ»

В заключении можно отметить, что отрасль сельского хозяйства является не только одной из ведущих отраслей производства, но и не менее опасной в сфере труда. Самыми небезопасными по показателям несчастных случаев являются такие отрасли сельского хозяйства, как животноводство и растениеводство. И это не случайно, ведь для работы в этих отраслях применяются не только опасные для здоровья вещества, но и различные механизмы, машины и оборудование, в работе с которыми нужно знать и строго придерживаться правил и инструкций по охране труда и безопасности жизнедеятельности.

Таким образом, правильная организация и эффективная работа службы охраны труда является необходимым условием для стабильной и слаженной деятельности предприятия. При правильной ее организации можно не только добиться снижения показателей травматизма и несчастных случаев, но и улучшить экономическую сторону предприятия.

Список литературы

1. Вопрос об охране труда в агропромышленном комплексе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vcoot.info>, свободный.
2. Вопрос об охране труда в агропромышленном комплексе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.protagro.ru>, свободный.
3. Кошечкин Ю.В. Корпоративное обучение вопросам охраны труда – ступень к созданию системы управления профессиональными рисками в организации / Кошечкин Ю.В., С.Н. Барабанова // Научное обеспечение устойчивого развития АПК и сельских территорий: теоретический и научно-практический журнал. – Орел, 2010. – С.36-39.
4. Специальная оценка условий труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://anouks.ru/>, свободный.
5. Критерии эффективности охраны труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rost-prof.ru>, свободный.

СРАВНЕНИЕ АНАЛОГОВОГО И IP-ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ

Чистяков В.И.

Волгоградский государственный аграрный университет,
Волгоград, e-mail: kair7887@mail.ru

В настоящий момент производители предлагают два варианта решения систем видеонаблюдения: аналоговое и ip-видеонаблюдение. В данной статье под аналогом мы будем считать так называемые гибридные системы, состоящие из цифровых видеорегистраторов и аналоговых видеокамер.

Перед выбором необходимого типа камер желательно сначала понять, как они работают.

На первый взгляд у аналоговых и IP камер, как может показаться общего гораздо больше чем различий. Оба типа камер используют аналоговый формирователь изображения CCD матрица или CMOS. Практически, все аналоговые камеры используют матрицу CCD, камеры IP могут использовать и CCD и CMOS матрицы. Аналоговый сигнал от матрицы преобразуется аналого-цифровым преобразователем в цифровую форму и далее обрабатывается встроенной DSP.

В случае с IP камерой изображение от матрицы сжимается, перекодируется и посредством протокола IP передается в сеть, сохраняя архив видеозаписи в камере или на NVR.

У аналоговой камеры изображение преобразуется назад в аналог цифро-аналоговым преобразователем и передается к DVR, который кодирует и сохраняет видеопоток.

На выходе из ip-камеры мы получаем цифровой сигнал, который будем передавать по витой паре, а из аналоговой камеры – аналоговый, для передачи которого нам потребуется коаксиальный кабель.

Преимущества аналоговых систем:

- 1) стоимость;
- 2) срок службы;
- 3) качество изображения при любом освещении;
- 4) качество съемки в движении;
- 5) за счет сжатия видео на удаленных DVR больше аппаратных и программных ресурсов, что позволяет обеспечить увеличенное качество видео и частоту кадров;
- 6) возможность просмотра видео в реальном времени без задержек;
- 7) фактически не ограниченная пропускная способность;
- 8) аналоговый трафик не подвержен сетевым проблемам;
- 9) аналоговые системы имеют физические подключения, то есть не требуют никакого обслуживания;

10) аналоговая система ограничивается отказами отдельных камер или отдельных устройств в точке концентрации, что в свою очередь не может вызвать существенный отказ системы;

11) инфраструктура неуязвима к вирусам и другим видам хакерских атак, за исключением DVR.

Недостатки аналоговых систем:

1) не существует стандартов качества выше чем PAL или NTSC;

2) аналоговым сетям свойственны аналоговые помехи, вызванные электромагнитными полями от высоковольтных приборов, линий ЛЭП и пр.;

3) аналоговые камеры не являются управляемыми устройствами.

Преимущества IP-систем видеонаблюдения:

1) обладают большей гибкостью с хранением, просмотром и обработкой данных;

2) получение видео высокой четкости, мегапиксельных изображений;

3) возможность использовать существующую кабельную инфраструктуру локальной сети;

4) возможность использования технологии PoE – возможность передачи питания камеры по сети, что упрощает монтаж и расходы на кабель;

5) IP видеотрафик может быть зашифрован любым сетевым защитным протоколом;

6) гибкость системы и возможность интеграции с беспроводной сетью;

7) расширение IP системы фактически не ограничено и опирается только в пропускную способность локальной сети.

Недостатки IP-систем видеонаблюдения:

1) низкая светочувствительность и искажения видео обычно свойственны для IP камер на базе CMOS;

2) камеры ограничены в выборе кодека, поэтому выбирать кодек следует между частотой кадров и качеством;

3) вы никогда не получите изображение реально-го времени в высшем качестве, оно всегда будет с задержкой;

4) отпад сети приведет к потере реалтайм видео, что следовательно приведет к отсутствию записей на сервере;

5) сеть может быть заражена вирусами или другими вредоносными программами, что в свою очередь может привести к неизбежному отказу всей системы;

6) требуют непрерывного квалифицированного обслуживания.

Закключение

У обоих типов систем есть свои преимущества. При осуществлении одновременного доступа к видео большого количества пользователей лучше применять IP-видеонаблюдение. Там, где требуется мониторинг в реальном времени лучше применять аналоговое CCTV.

Можно сделать вывод, что применять IP технологии в видеонаблюдении имеет смысл, только при очень специфичных условиях: необходимость HD качества кадра и высокая помехозащищенность от электромагнитных аналоговых помех. Во всех остальных случаях целесообразнее применять аналоговые системы, которые более распространены, практичны, надежны, легки в управлении и установке. Самым главным достоинством всегда была и есть более низкая цена.

Исследования показывают, что IP становится выгодным в системах, насчитывающих свыше 32-х камер. На практике эта цифра вырастает примерно до сорока – с таким количеством камер клиент сможет воспользоваться всеми преимуществами удаленного мониторинга и управления системой. В системах меньшего масштаба, где чаще всего ценовой фактор является определяющим – целесообразнее аналоговое CCTV.

Однако в крупных проектах IP-видеонаблюдение будет внедряться намного быстрее, поскольку заказчики спешат воспользоваться более сложными техническими решениями в погоне за функциональной гибкостью, которую те призваны обеспечить.

Нельзя отдать предпочтение какой-то определенной системе, мнения всегда будут противоречивы, надо опираться на факты и применять системы в зависимости от поставленных задач и бюджета проекта.

Список литературы

1. Системы видеонаблюдения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tvSAFE.ru/>, свободный;
2. IP видеонаблюдение и технологическое телевидение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eu-en.ru/>, свободный.
3. Системы видеонаблюдения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dssl.ru/>, свободный.

Секция «Креативные решения проблем развития туризма и рекреации на современном этапе», научный руководитель – Боголюбова Светлана Анатольевна, д.э.н., профессор

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Кайкова А.И.

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет, Санкт-Петербург,
e-mail: kaykova.nastya@mail.ru*

Развитие молодежного туризма является очень актуальным на сегодняшний день. Молодежь – это самые мобильные, легкие на подъем и амбициозные туристы. Особенное значение приобретает осмысленные роли международного молодежного туризма как эффективного мирового социально-экономического и культурного явления для развития межкультурного и междивизиационного взаимодействия народов мира. Международный молодежный туризм открывает дорогу в мир новых возможностей!

В качестве дестинации для развития молодежного туризма была выбрана Чувашская Республика.

Это дестинация многопрофильного назначения (спортивно-оздоровительного, курортно-оздорови-

тельного и культурно-познавательного туризма). Республика, славящаяся своими традициями, устоями и обрядами.

Современная молодежь значительно отличается от представителей молодежи предыдущих поколений. Раньше для туристов обычный поход мог стать целым приключением. Походы вообще имели большую популярность, т.к. это никогда не было затратно и это было возможно не только за границей но и в пределах своей страны и даже в пределах любого региона. Это было общедоступно, следовательно – массово. Раньше туристы не были такими искушенными как сейчас. Довольствовались тем, что было и их это вполне устраивало.

Современные молодые туристы – это умные и искушенные потребители, которые знают, чего конкретно хотят от своих путешествий. Они хорошо осведомлены и уверены в себе, планируют собственные поездки не хуже, а порой и лучше профессионала. Как клиенты, молодые туристы ориентируются на бренды, которым доверяют, но это не мешает им про-

водить в интернете всеобъемлющий мониторинг цен и программ других компаний.

Современная молодежь скорее исследователи, экспериментаторы, чем просто туристы. Они ждут от поездки необычных впечатлений. Заказывая тур, надеются, что он будет учитывать их вкусы и интересы. Соответственно, и турфирма должна выступать не просто исполнителем, а соавтором этого творческого процесса.

На данный момент Чувашская Республика широко позиционирует себя, как дестинация предоставляющая качественный лечебно-оздоровительный туризм. В Республике много здравниц и санаториев. Некоторые из них имеют свои лечебные источники. Чувашские здравницы не раз завоевывали призы на всероссийских конкурсах.

Молодежный туризм в Чувашии также имеет свою базу, однако она устарела и совершенно не вызывает интереса у современной молодежи.

На главном туристском портале Республики представлены следующие аттракторы: горнолыжная база «Вертикаль»; аэроклуб; гольф-клуб «На Волге»; катки; пейнтбольные площадки; скалодром;¹

Список довольно скудный, да и данные аттракторы представлены почти в любом крупном городе. Данной инфраструктуры не достаточно, для удовлетворения постоянно растущего туристского спроса у молодежи. Главная задача Чувашии – рассказать о своей уникальности. Показать те достопримечательности, которые есть только здесь, показать свою неповторимость, доказать свою конкурентоспособность. Именно это и заинтересует туристов.

Как уже было сказано, молодежь, чьи возрастные рамки от 16 до 30, ведет довольно активный образ жизни, отличается уровнем мобильности, интеллектуальной активности и здоровья. Значит, следует рассматривать ресурсы, позволяющие развивать активные виды туризма.

Главные ресурсы Республики – это природа; река Волга и озера, которые жемчужинами рассыпаны по территории Чувашской Республики. Данные ресурсы отлично подходят для развития активных видов туризма. Теперь Республике необходимо выбрать наиболее перспективные аттракторы. Основываясь на ресурсах и проанализировав наиболее популярные виды отдыха у молодежи, можно предположить что следующие направления отдыха являются перспективными и при правильном развитии могут стать вполне конкурентоспособными в Чувашской республике: пешеходные туры по живописным местам Республики; рыболовные базы в прекрасных и богатых местах, о которых мечтает каждый настоящий рыбак в любом уголке России; веревочный парк; конные прогулки. Необходимо не просто построить или сформировать данные достопримечательности, важно провести грамотную маркетинговую программу по их развитию. Также не стоит экономить на развитии данных аттракторов, если Чувашия начнет позиционировать себя как дестинация, предоставляющая качественный отдых, то все должно быть соответствующе. Достопримечательности должны быть конкурентоспособны и рентабельны.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ В КАРЕЛИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Чебакова В.С.

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет, Санкт-Петербург,
e-mail: Lera-Denis@mail.ru*

Сельский туризм – сектор туристской индустрии, ориентированный на использование природных, куль-

турно-исторических и других ресурсов особенностей сельской местности для создания туристского продукта. Туристы некоторое время ведут сельский образ жизни, знакомятся с местными обычаями и местной культурой, и принимают участие в сельском труде.

Туристам предлагают пожить в избе с удобствами во дворе и погрузиться в местную экзотику. При желании дадут в руки косу и лопату.

Это довольно молодое направление туризма для Карелии. В настоящее время данный вид туризма пока не имеет среди россиян столь широкого распространения как в западных странах. Но интерес к сельскому туризму растет, это обусловлено близостью к природе, и меньшей стоимостью по сравнению с другими видами отдыха.¹

Идея возникла у республиканского комитета по спорту и туризму после того, как стало ясно, что поток туристов в Карелию явно не соответствует нынешним возможностям Карелии по размещению. Только в прошлом году в Карелию приехало 1.5 млн гостей, а все гостиницы региона способны принять одновременно лишь 40 тысячи посетителей.

Готовых туров с размещением в туристских усадьбах пока нет – туроператоры Карелии только начинают работать в этой сфере.

Стоимость тура рассчитывается индивидуально в зависимости от того, какие экскурсии заказывают клиенты и каким транспортом они добираются до места. Пока большинство «сельских усадеб» предлагают туристам «удобства во дворе», в некоторых до сих пор нет даже электричества. Отсутствие благоустройства стараются компенсировать низкими ценами и дореволюционной экзотикой.²

Если в Европе сельский туризм ориентирован в основном на молодых людей, для которых возможность пожить на ферме, является частью путешествий. То в России, и частности в Карелии этот вид туризма в основном ориентирован на людей среднего и старшего возраста с семьями, у которых не имеется собственной дачи, но есть желание отдыхать на природе.

Возможность выехать из душных городов и провести пару дней вдали от цивилизации – полезный и необходимый вид отдыха. С каждым годом сельских туристов становится все больше, ведь сельским жителям необходим дополнительный заработок и рабочие руки, а туристам – шанс узнать, как им трудно добываются продукты, которые можно купить сегодня в любом магазине.

Привлекательность сельского туризма в Карелии обеспечивают разнообразные услуги:

- проживание в частных домах;
- питание натуральными продуктами;
- знакомство с обычаями народов Карелии;
- собирательство грибов и ягод;
- участие в народных обрядах и гуляниях;
- катание на лодках и лошадях.

Как правило, объекты сельского туризма находятся на берегах рек, озер, вдали от крупных городов. Например, гостевой дом в деревне Нурмойла, находится в 90 км от г. Лодейное Поле, и 175-ти км от г. Петрозаводска, на берегу реки Олонка. Другой гостевой дом в д. Шунга, находится в 210 км от г. Петрозаводска, на берегу Онежского озера. Коттедж «Колежма» находится в 80 км от г. Беломорска и в 3 км от с. Колежма.³

По оценкам специалистов турбизнеса республики более 500 семей осуществляют прием туристов

¹ <http://www.terrakarelia.ru> – сайт, посвященный отдыху в Карелии.

² <http://www.ticrk.ru> – официальный портал ГБУ «Информационный туристский центр Республики Карелия».

³ <http://www.gov.karelia.ru> – официальный портал органов государственной власти Республики Карелии.

¹ <http://volgatourizm.ru/>

в сельских усадьбах, обслуживая более 10000 человек в год.

Однако добраться до этих объектов довольно проблематично. Зачастую общественный транспорт сюда не ходит, а на обычной легковой машине просто не проехать.

Да и цены не из дешевых. Средняя цена – 800 руб. с человека в сутки. Стоимость аренды всего дома около 6000 руб. в сутки.⁴

Анализ проблем в данной сфере со всей очевидностью демонстрирует, что перспективы развития сельского туризма в Республике Карелия, во многом зависят от совершенствования нормативно-право-

вой базы для организации туристской деятельности и усиления государственной и муниципальной поддержки предпринимательства в этой сфере.

Барьеры на пути развития сельского туризма часто возникают вследствие боязни им заниматься. Необходимыми мерами поддержки развития сельского туризма являются переквалификация жителей сельской местности и привлечение их к занятию туристской деятельностью, начиная от обучения и заканчивая предоставлением финансовых ресурсов на реконструкцию зданий и сооружений, которые могут быть задействованы в обслуживании туристов.

**Секция «Маркетинг территории»,
научный руководитель – Погорелова Наталья Викторовна**

**ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
АКТИВ РЕГИОНА**

Погорелова Н.В., Немыкина С.А.

*Волгодонский институт экономики, управления и права
(филиал) ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»,
Волгодонск, e-mail: nemykina.sofia.94@mail.ru*

В условиях современного успешного общества и глобальной конкуренции благоприятный имидж региона является абсолютно необходимым и крайне важным фактором экономики. Имидж территории является базовым элементом стратегического капитала региона. Сам термин «имидж» не имеет единого и четкого определения. В английском языке дефиниция «image» означает образ, изображение, метафора, икона. Но в маркетинговых технологиях данный термин принято понимать как комплекс эмоциональных и рациональных представлений, формируемых из сопоставления всех объективных качественных характеристик территории, субъективных знаний и опыта и приписываемых территории свойств и признаков.

Можно с уверенностью сказать, что имидж, как экономический игрок в сфере конкуренции, как объект для инвестиций, как особое культурное пространство, влияет на все стороны функционирования региона (в том числе как субъекта международных отношений). В связи с этим неоспорим тот факт, что имидж территории является важным нематериальным активом региона, не смотря на то, что он существенно отличается от остальных (классических) нематериальных активов содержанием, способами создания, приобретения и накопления, методами оценки. Его использование регламентируется специфическими нормативно-правовыми актами (законы о нематериальных активах, торговых марках, авторских правах, интеллектуальной собственности и др.).

Многие эксперты сходятся во мнении, что положительный имидж повышает привлекательность региона для инвесторов, позволяя увеличить доход, и выделяют основные вопросы, которые изучают инвесторы при выборе территории инвестирования: безопасность ведения бизнеса, отраслевая структура хозяйства, инвестиционное законодательство, уровень развития бизнес-инфраструктуры, наличие и качество инвестиционных площадок, вопросы логистики, независимая рейтинговая оценка региона, развитие транспортной инфраструктуры и т.д. Но в большинстве своём решение инвестора опирается на субъективное восприятие имиджа региона.

В зависимости от субъективных оценок качественных характеристик имидж региона может вос-

приниматься потребителями территории как положительно, так и отрицательно. Концептуальные основы маркетинга территории неразрывно связаны с созданием условий, обеспечивающих достойную жизнь человека, ее уровень и качество. Главный социальный эффект маркетинга территории – это воспроизводство самого человека, создание предпосылок устойчивого повышения благополучия и благосостояния местного населения, развитие социальной инфраструктуры его жизнеобеспечения [1, с. 48]. При этом следует понимать, что не существует абсолютного «минуса» или безусловного «плюса». Часто речь идёт о преобладании благоприятных или негативных характеристик. Укрупненно выделяют: отрицательный; положительный; чрезмерно привлекательный; смешанный; противоречивый; слабовыраженный имидж.

Регионы, обладающие слабовыраженным имиджем, зачастую имеют множество потенциальных и реальных перспектив развития инвестиционной активности, но при этом «лишают» потенциальных потребителей знаний о возможностях, предлагаемых данной территорией. Причины слабовыраженного имиджа региона заключаются в отсутствии необходимой информации и рекламы, слабом позиционировании конкурентных преимуществ территории на внутреннем и зарубежном рынке, недооценке местными органами власти необходимости грамотного продвижения региона, неумении или нежелании привлекать внимание к ресурсным возможностям региона.

Ярким примером положительного образа, благоприятного имиджа региона может послужить Ростовская область. До недавнего времени, по признанию многих экспертов, Ростовская область уступала в коммуникационном плане своему основному конкуренту – Краснодарскому краю. Многочисленные международные мероприятия, проводимые в регионе, не получали достойной информационной поддержки, отражённой отечественными и зарубежными СМИ, отсутствовала англоязычная версия интернет-сайт с информацией об инвестиционных площадках для потенциальных инвесторов и многое другое. В данный момент Ростовская область становится одним ведущих российских регионов, осуществляющим систематическую целевую работу по продвижению благоприятного инвестиционного имиджа. Благодаря разработке и реализации коммуникационной маркетинговой стратегии данные проблемы были успешно устранены. Результат данного направления деятельности Администрации Ростовской области выражается в объёмах привлечённых инвестиций. Если в 2004 году объём зарубежных инвестиций составлял \$263 млн, то текущий инвестиционный актив АИРа (Агентство инвестиционного развития) состо-

⁴ <http://klub.onego.ru> – официальный сайт турклуба «Спутник».

ит из 69 инвестпроектов на сумму свыше \$7 млрд, при этом около 70% проектов в портфеле с зарубежными инвестициями [2]. При участии АИРа в Донском регионе уже реализуются проекты таких ведущих корпораций и компаний, как Guardian, Lafarge, Ball Corporation, Coca-Cola, PepsiCo, AGC Flat Glass, Fondital, Air Products, ContourGlobal, Auchan, Leroy Merlin, Castorama, ECE, Real и др.

В Ростовской области разработана сбалансированная система документов стратегического планирования, обуславливающих взаимосвязанность целей, задач и ключевых направлений социально-экономического развития региона. Примечательно, что одной из приоритетных целей Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года является обеспечение необходимыми инвестиционными ресурсами ключевых направлений социально-экономического развития Ростовской области, что позволит обеспечить устойчивый рост притока инвестиций в экономику и социальную сферу Ростовской области, с одновременным повышением качества привлекаемых инвестиций. Определены и приоритетные направления развития инвестиционной политики, отражающие образ желаемого будущего Ростовской области как:

- региона максимального благоприятствования ведению бизнеса;
- активного участника глобального инвестиционного процесса;
- региона устойчивого социально-экономического развития.
- административного, финансового, делового, инновационно-образовательного центра на юге России [3].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что региональной власти присуща ключевая роль в процессе построения положительного имиджа территории. «Доброе имя» того или иного административно-территориального образования и входящей в него территории выступает предпосылкой его устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития, значимого повышения уровня и качества жизни местного населения, так как помогает решить ряд фундаментальных вопросов, имеющих важнейшее значение для прогрессивно устойчивого развития региона.

Список литературы

1. Погорелова Н.В. Социальная эффективность маркетинга территории на примере Ростовской области // Практический маркетинг № 12 (214). – 2014. – С. 40-48.
2. Официальный сайт Агентства инвестиционного развития Ростовской области.
3. Официальный сайт Правительства Ростовской области.

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ ЧЕРЕЗ СОБЫТИЯ И ПРОЕКТЫ

Погорелова Н.В., Семенова Е.И.

Волгодонский институт экономики, управления и права (филиал) ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», Волгодонск, e-mail: semyonova-elizaveta@mail.ru

Во времена, сопровождающиеся стремительным ростом влияния средств массовой коммуникации на человеческое сознание, ключевое значение приобретает задача создания яркого, выразительного, запоминающегося образа. В последнее время все больше корпораций, финансовых институтов, региональных органов власти, политиков и бизнесменов, общественных и коммерческих организаций, политических партий и движений начинает уделять серьезное внимание проблеме собственного имиджа, заботятся о его формировании, исследовании и развитии. Не

удивительно, что стараются не оставаться в стороне от этого процесса и многие государственные институты, министерства, ведомства, городские и региональные администрации. От благоприятного имиджа во многом зависит процесс привлечения инвесторов, туристов, реализация наиболее перспективных бизнес-проектов, статус территориального образования в государстве и в мире. В связи с этим всё чаще можно услышать слова: «имидж региона», «имидж города», «имидж России».

Актуальность исследования механизмов формирования и продвижения имиджа региона или города обусловлена рядом причин:

1. Новая степень развития общества, сопровождающаяся всеобъемлющим ростом влияния средств массовой коммуникации, когда вопросы имиджа, бренда становятся факторами изменения конкурентного положения;
2. Специфика воздействия на восприятие людей такого явления как имидж;
3. Необходимость использования имиджевого подхода в управлении регионом.

Имидж территории формируется, прежде всего, на территориальной индивидуальности, включающей в себя официальные, «опознавательные» характеристики территории – это комплекс визуальных, вербальных и других признаков, по которым люди идентифицируют территорию (место на карте, страновая принадлежность, название, герб, флаг, гимн и т.д.). По сути – это своеобразный «паспорт» территории с «фотографией» – картой, с указанием ее «имени» – названия, «пропиской» – местонахождением и т. д.

Совокупность особенностей и ресурсных возможностей территории формируется объективно, независимо от каждого отдельно субъекта территориального маркетинга и представляет собой первооснову, на базе которой формируются ее имидж и репутация. Факторы, развитие которых находится в зоне влияния основных субъектов территориального маркетинга, непосредственно образуют тот потенциал территории, целенаправленное воздействие на который и формирует благоприятный имидж территории [1].

Существует официальное, данное Всемирной организацией по туризму, международное определение имиджа территории как совокупности эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков страны, собственного опыта потребителей и слухов, как неофициальной, но очень важной информации, влияющей на создание определенного образа. По сути, имидж территории представляет собой не что иное, как «совокупность убеждений и ощущений людей, которые возникают по поводу его особенностей» [2]. Это субъективное представление о территории может формироваться вследствие непосредственного личного опыта или опосредованно.

Имидж территории воспринимается потребителем в совокупности конкурентных и уникальных характеристик. Имидж территории представляет собой набор убеждений потребителей относительно специфики и функционального назначения территориального образования, символически выраженное представление о своеобразии и, возможно, уникальности региона, его репутации, сформировавшейся в общественном мнении.

Формирование имиджа – задача трудоёмкая, требующая значительных усилий и времени. Для города положительный имидж важен не меньше, чем заводы, театры или дороги. Имидж города имеет определенную материальную стоимость, становится экономическим понятием, своеобразным нематериальным

активом, влияющим на благосостояние горожан. Не случайно крупнейшие мировые СМИ публикуют рейтинги наиболее успешных городов мира. Существуют разные методики подсчета рейтингов. Например, при определении рейтингов городов мира в исследовании, проведенном при поддержке Global Market Insight, крупнейшего в мире поставщика комплексных решений для международных маркетинговых исследований, принимались во внимание следующие характеристики:

- 1) впечатление, производимое городом;
- 2) вклад в мировой прогресс;
- 3) ритм жизни;
- 4) красота и климат местности;
- 5) набор «увлекательных» занятий, возможность которых предоставляет город (имеются в виду не только развлечения);
- 6) общая безопасность и комфортность жилья;
- 7) дружелюбие жителей;
- 8) благоприятные условия для отдыха и туризма» [3].

Список характеристик положительного имиджа можно продолжить, но стоит особо отметить, что понятие «положительный имидж» применительно к территориальному образованию для разных категорий потребителей звучит по-разному. Бесполезно говорить о «положительном имидже» без учета того, к кому мы обращаемся, т.е. без обозначения целевой аудитории. Необходимо наиболее полно учитывать интересы и потребности конкретных целевых групп потребителей маркетинга территории, среди которых целесообразно выделить:

1. Органы власти, интересы которых проявляются и реализуются в росте ВРП, развитии инфраструктуры, повышении уровня деловой и инвестиционной активности, развитии экспорта, охране окружающей среды, сбалансированной миграционной политике, в развитии социальных сфер (образование, здравоохранение, культура, спорт, рекреация и пр.). При этом эффективное развитие указанных направлений ориентировано в первую очередь на повышение качества жизни населения города, региона, страны в целом.

2. Резиденты и визитеры, чьи интересы в благоприятном развитии территории проявляются в появлении новых рабочих мест, возможности получения качественного образования, в развитии деловой и социальной инфраструктуры, туристской привлекательности территории, эффективной молодежной политике, развитии высокого уровня и качества сервиса, наличии мест рекреации, досуга и культуры.

3. Предприниматели и инвесторы. Интересы данной целевой группы потребителей маркетинга территории во многом схожи с интересами органов власти. При этом специфика интересов проявляется в стабильности инвестиционного климата территории, благоприятной налоговой политике, наличии инвестиционных площадок, бизнес-инкубаторов,

венчурных фондов, развитии форм государственно-регионально-частного партнерства, реализации на территории программ поддержки начинающих предпринимателей, программ развития малого и среднего бизнеса и прочее [4].

Формирование и закрепление благоприятного имиджа территории предполагает соответствующую направленность имиджевых PR-мероприятий, а также использование набора кратких имиджевых формул в рекламно-полиграфической продукции, шитовой рекламе, при оформлении выставочных экспозиций, подготовке имиджевых программ и публикации.

Так, в целях создания благоприятного инвестиционного имиджа Ростовской области был реализован комплекс мероприятий, направленных на стимулирование привлечения инвестиций в части:

– модификации двуязычного интернет-портала об инвестиционной деятельности Ростовской области (в целях повышения информационной доступности об условиях реализации инвестиционных проектов на территории области);

– организации и проведения выставочно-ярмарочных мероприятий, форумов, «Дней региона»; «круглых столов» и семинаров; организации коллективных экспозиций/стендов Ростовской области, направленных на повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности области;

– подготовка и издание ежегодного послания Губернатора Ростовской области «Инвестиционный климат и инвестиционная политика Ростовской области».

В заключении следует отметить, что поскольку общее движение культуры последних десятилетий направлено на все большую индивидуализацию, то можно предположить, что в условиях конкуренции равные по экономическим и ресурсным показателям территории будут сопоставлять именно по впечатлению, которое они производят, по воспоминаниям, ассоциациям, интонациям, задаваемым образом территории. Поэтому благоприятный имидж обязательно скажется на инвестиционных предпочтениях, а также социальной, культурной, политической сторонах жизни региона, становясь не только эстетической, но и экономической категорией.

Список литературы

1. Погорелова Н.В. Социальная эффективность маркетинга территории на примере Ростовской области // Практический маркетинг № 12 (214). – 2014. – С.40-48.
2. Ломовцева О.А., Маслова В.О. Маркетинг территорий: концептуальный и прикладной аспекты // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика № 15-1 (158). – Том 27. – 2013.
3. Люлько А.Н. Имидж города и факторы, влияющие на его формирование // Власть. Выпуск № 8. – 2011.
4. Погорелова Н.В. Инструменты маркетинга территории в удовлетворении интересов целевых групп потребителей // Сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции Актуальные проблемы развития общества: правовые, экономические и социальные аспекты, г. Волгоград, 27-28 февраля 2014 г. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2014. – 119 с. С. 94-97.

*Секция «Международный бизнес и финансы»,
научный руководитель – Кравченко Артем Вадимович*

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Абольянина Т.А.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: foursea7on@gmail.com*

Реальный сектор экономики России нуждается в качественных производственных активах, а государство заинтересовано в развитии производственного сектора, особенно в условиях экономического кризиса. Одним из механизмов, обеспечивающих появление иностранного капитала в отраслях экономики страны, является международный лизинг [1]. Осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, таможенной стоимостью не менее 1 млн рублей относится к прямым иностранным инвестициям [2].

Отличительной особенностью международного лизинга является то, что он представляет собой одновременно механизм финансирования и инвестирования. К выгодным сторонам международного лизинга можно отнести возможность использования налогового режима страны лизингодателя, так называемый «экспорт налоговых льгот» [1]. Ввиду того, что в разных странах по-разному определяется сторона – собственник объекта лизингового договора в целях налогообложения, то по-разному определяется, кто из сторон лизингового договора вправе принимать к вычету амортизационные отчисления на это имущество, уменьшая тем самым свою налогооблагаемую базу. Наиболее выгодные сделки международного лизинга можно осуществлять между резидентами тех стран, где применяются различные методы определения балансодержателя лизингового имущества. Лизинговое соглашение, например, может быть построено по следующей схеме: иностранная лизинговая компания-нерезидент покупает оборудование и отдает его в лизинг российской лизинговой компании, которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям. Российским предприятиям международный лизинг дает доступ к мировым финансовым рынкам и рынкам современного оборудования и технологий [3].

Главной целью деятельности иностранных лизинговых компаний можно считать стимулирование продаж оборудования зарубежных предприятий в России. Наиболее часто в лизинг берут морские и воздушные суда американского и западноевропейского производства, наземный транспорт, оборудование для производства.

Приведем пример. Российская компания, занимающаяся пассажирскими перевозками, решила взять автобус в лизинг. С заявкой на лизинг обратились к российской лизинговой компании, которая обратилась за покупкой к иностранной автомобильной фирме, имеющей представительство в России, но зарегистрированной за рубежом. Сделку оформят как международный лизинг, даже в том случае, если в лизинговых отношениях участвует субъект с долевым участием иностранного капитала. Зарубежные банки воздерживаются от значительных инвестиций в российский лизинг в основном из-за высоких резервных

требований по российским кредитам. Более активную деятельность в России ведут международные компании, не обремененные необходимостью резервов на случай финансовых потерь.

Международная финансовая аренда обычно рассматривается и как форма инвестиций, и как источник финансирования. Договор финансовой аренды (лизинга) предусматривает полное погашение стоимости актива в долгосрочной перспективе и, как правило, не может быть расторгнут без выплаты значительных штрафов арендатором. В теоретической литературе финансовая аренда (лизинг) обычно представляется как стандартизированный вид финансового инструмента, который является экономическим эквивалентом других методов приобретения активов, если бы не его налоговые особенности [1].

Несмотря на положительные стороны международного лизинга, следует учитывать его недостатки. Например, валютные риски – риски, связанные с возможностью потери денег в результате валютных колебаний. Валютный лизинг не должен осуществляться без применения определенных способов управления валютными рисками, что помогает избежать лишних финансовых потерь.

Существует несколько методов, которые могут значительно уменьшить или полностью исключить валютные риски лизинговых компаний-экспортеров:

- 1) оформление счетов-фактур в надежной, твердой валюте (основной риск перекладывается в основном на покупателя);
- 2) оформление счетов-фактур в собственной валюте (для компании-экспортера риск колебаний валюты вообще исключается);
- 3) в лизинговый договор включается валютная оговорка (достаточно распространенный способ страхования валютных рисков при международном лизинге).

Политические и юридические риски тесно связаны между собой и наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций. Политический риск – это опасность финансовых потерь, связанных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики и т.п. Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов. Способы управления политическими и юридическими рисками включают: анализ особенностей политической ситуации и налогового законодательства страны пребывания лизингополучателя; увеличение рискованной премии пропорционально предполагаемой величине рисков; межправительственные соглашения по гарантии инвестиций [4].

По правилам МВФ лизинговые обязательства не учитываются при определении размера внешней задолженности страны, поэтому лизинг активно поддерживается правительствами как развитых, так и развивающихся стран. Географическими центрами лизингового рынка являются США, страны Западной Европы, Япония.

Сделки международного лизинга финансируются крупными транснациональными банками – BNP Paribas, Rabobank, GE Capital, Barclays, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, а также из бюджетов интеграционных организаций. Национальные лизинговые компании стран ЕврАзЭС все чаще обращаются за финансовыми ресурсами в зарубежные банки, прежде всего, банки развитых стран, в том числе США и Японии.

В США международный лизинг финансирует крупнейший в мире банк «Ситикорп» (одноименная лизинговая компания). В России финансированием международного лизинга занимается, прежде всего, «Эксимбанк» США. В Японии на международном лизинге специализируются такие банки, как «Dai-Ichi Kangyo Bank», «Long-Term Credit Bank of Japan», «Bank of Tokyo» и другие, а также страховые компании.

По мере развития в стране рыночных отношений международный лизинг позволяет решать задачи модернизации и обновления оборудования в условиях ограниченности финансовых ресурсов, использовать современные технологии. При этом оплата приобретенного оборудования в рассрочку и отнесение всех связанных с этим расходов на себестоимость продукции дают возможность уменьшить налогооблагаемую базу и налоговые платежи [5].

Список литературы

1. Inihoff E.A., Lipe R.C. and Wright D.W. Operating leases: income effects of constructive capitalization // Accounting Horizons. – 2007. – № 2.
2. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
3. Андрей Николаенко, «Как выбрать лизинговую компанию?», [Электронный ресурс]: Деловая пресса. Режим доступа: <http://www.gaexpert.ru>.
4. Костяков П.А. Управление валютными рисками в международных лизинговых сделках // Российское предпринимательство. – 2008. – № 12 Вып. 2 (125). Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/12922/>
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов / [авт.: Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. Г. Шаблова и др.]; под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 503 с.

ОТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К СОБСТВЕННЫМ ДОХОДАМ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бикбулатова М.Н.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: marina_bilain@list.ru

Отношение государственного долга субъекта РФ к собственным доходам характеризует уровень долговой нагрузки и обеспеченность долга собственной доходной базой. Значение показателя свыше 100% свидетельствует о невозможности покрыть государственный долг собственными доходами.

Целью данного исследования служит анализ статистических показателей государственного долга ДВФО, а также государственной поддержки для оценки текущего положения и основных тенденций финансового благосостояния региона.

На рис. 1 представлено отношение государственного долга к собственным доходам в регионах ДВФО.

Анализируя приведённые данные, можно сделать вывод, что общий объём государственного долга регионов Дальневосточного федерального округа превысил 90,2 миллиарда рублей. Наибольший уровень – у Якутии, он больше 24 миллиардов. Амурская область оказалась на втором месте с долгом в сумме 22,36 миллиарда рублей. На третьем месте – Хабаровский край с госдолгом в размере 16,85 миллиарда рублей. Якутия сократила госдолг на 2,4%, Амурская область – на 9,5%, Хабаровский край – увеличил на 9,6%. Сахалинская область полностью избавилась от госдолга. При этом ранее, он превышал 946 миллионов рублей.

Госдолг в Приамурье рос наиболее активно в последние годы. Наибольший прирост зафиксирован в 2013 году из-за чрезвычайной ситуации. На 1 января 2014 года госдолг Амурской области составил 23 миллиарда рублей, или 86% собственных доходов региона. Бюджетный кодекс позволяет эту планку поднимать до 100% [2].

Один из важнейших параметров состояния региональных бюджетов – их зависимость от федеральных трансфертов, то есть от перечислений из федерального бюджета в бюджеты региональные. Под последними будем иметь в виду консолидированные региональные бюджеты – сумму собственно региональных и местных бюджетов. Часто говорят о дотационности регионов, понимая под ней именно зависимость от федеральной поддержки, но надо иметь в виду, что на самом деле дотации – одна из разновидностей трансфертов, а еще есть субсидии, субвенции и так называемые иные трансферты.

Субвенции из рассмотрения обычно исключают (вычитая их как из доходов региональных бюджетов, так и из общей суммы трансфертов) – это средства, зачисляемые в региональные бюджеты на реализацию переданных регионам федеральных полномочий. Объемы субвенций определяются исходя из потребности в средствах на реализацию таких полномочий и без какого-либо учета степени благополучия регионов, и, таким образом, к дотационности не имеют отношения. После вычета субвенций объемы нецелевых трансфертов (дотаций) и целевых (субсидий и прочих) оказываются в целом сопоставимыми.

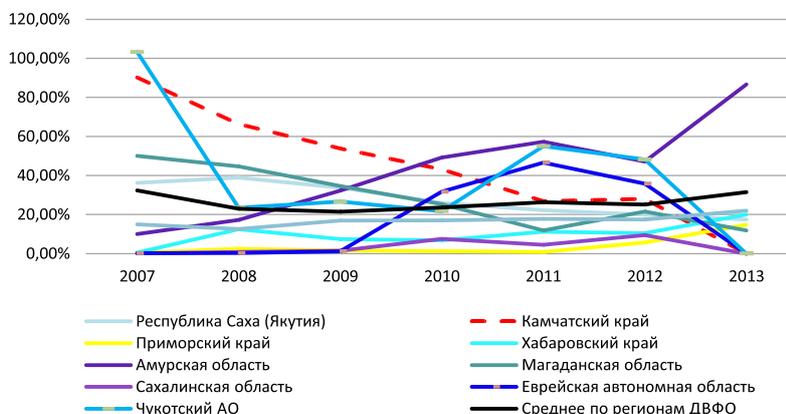


Рис. 1. Отношение государственного долга ДВФО к собственным доходам в 2007–2013 гг. [3]

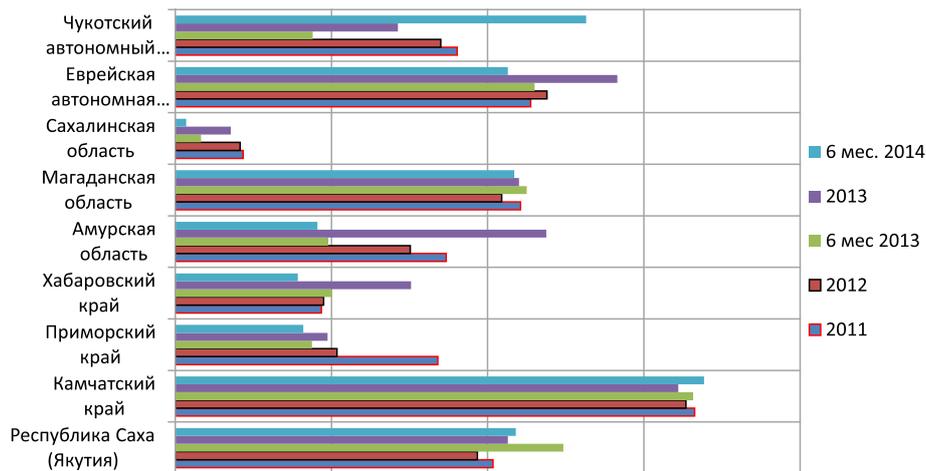


Рис. 2. Зависимость регионов ДВФО от федеральных трансфертов [1]

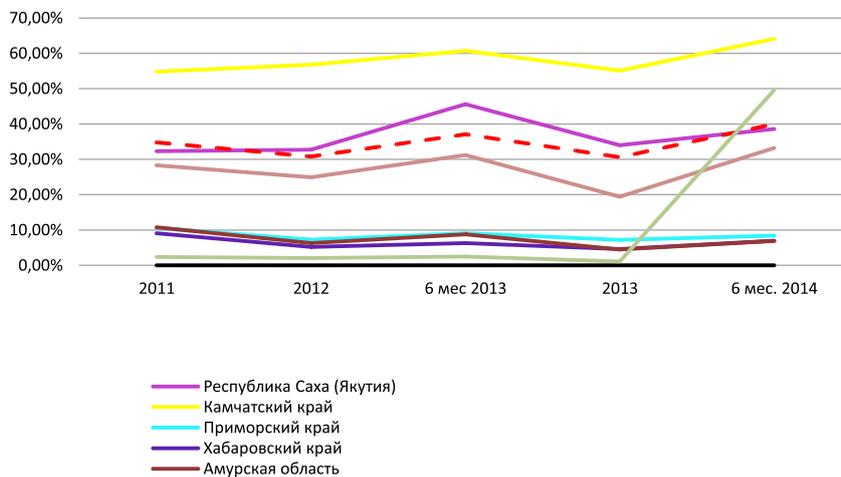


Рис. 3. Зависимость дальневосточных регионов от выравнивающих дотаций в 2011 – 6 мес. 2014 гг. [4]

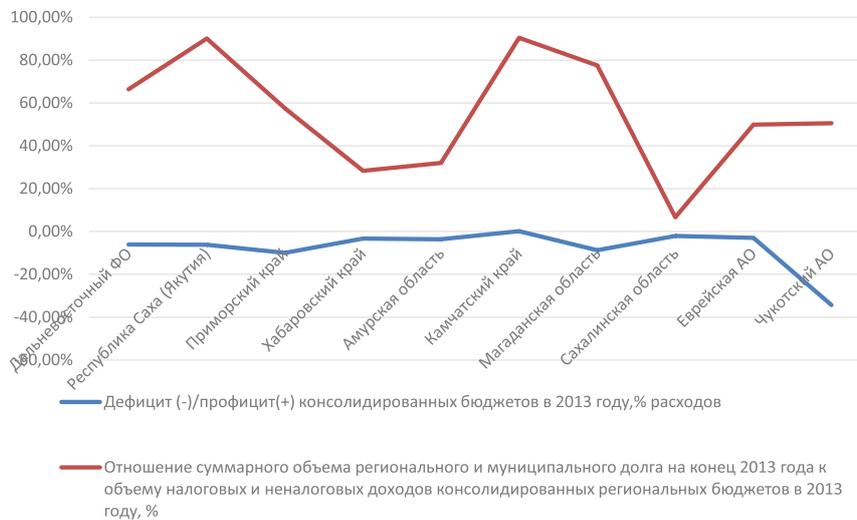


Рис. 4. Сбалансированность регионального бюджета и региональные долги в 2013 г. [1]

Исходя из представленной диаграммы, следует, что в целом динамика остается положительной, хотя темпы роста межбюджетных трансфертов идут медленно. Это, в свою очередь, может стать причиной высокой задолженности регионов. Особое место в федеральной финансовой поддержке регионов занимают дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов: это основной вид трансфертов (около трети всех безвозмездных перечислений из федерального бюджета без субвенций).

Распределяются дотации на выравнивание по регионам по специальной методике с расчетом налогового потенциала и расходных потребностей регионов, объемы дотаций для каждого региона закрепляются в законе о федеральном бюджете. Именно те субъекты Федерации, которые не получают дотаций на выравнивание, нередко называют «донорами» федерального бюджета, хотя такое определение, строго говоря, некорректно.

Полученные результаты заставляют в очередной раз констатировать, что входящие в состав Дальневосточного федерального округа субъекты Федерации очень сильно отличаются по сложившейся в них экономической ситуации и, как результат, по состоянию бюджетной сферы. Резко выделяется Сахалинская область, которая с 2011 года перестала получать дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности. Зависимость области от трансфертов продолжает сокращаться, а собираемые в регионе доходы – расти. Так, по итогам 1-го полугодия 2014 года в областной бюджет поступило почти в 2 раза больше налоговых и неналоговых доходов по сравнению с 1-го полугодием 2013 года.

Стоит сказать, что в большинстве из них ситуация с дефицитом и долгом не хуже, чем в среднем по стране (рост региональных и муниципальных долгов в последнее время является одной из наиболее обсуждаемых тем). Если в целом по стране региональные бюджеты по итогам 2013 года были сведены с дефицитом в 7,3%, в среднем по Дальневосточному федеральному округу – 6,1%. Но и по этому показателю разброс по отдельным субъектам Федерации колоссальный. Если бюджет Камчатского края оказался немного профицитным, то Чукотский АО стал общероссийским «лидером» по величине дефицита, завершив год с показателем в –34,3%. Неудивительно, что дотационность этого региона в текущем году резко выросла. Что касается соотношения накопленного на конец 2013 года регионального и муниципального долга и годового поступления налоговых и неналоговых доходов, то здесь зависимость от экономической ситуации в регионах более очевидная. Наименьшая долговая нагрузка в Сахалинской области, наибольшая – в Камчатском крае и Якутии [1].

Таким образом, за последнее время государственный долг регионов растет. Это напрямую связано с кризисными явлениями в экономике страны. Государство в свою очередь уделяет внимание по созданию условий для эффективного управления региональными и муниципальными финансами, была проведена значительная работа по совершенствованию бюджетного законодательства. Однако говорить о достижении поставленных целей преждевременно: еще не решена задача долгосрочной сбалансированности бюджетной системы, не осуществлен переход к программной структуре бюджетов, нет ощутимых сдвигов в повышении эффективности предоставления государственных (муниципальных) услуг.

Список литературы

1. Кузнецова О. Федеральная доля. Как регионы Дальнего Востока сводят дебет с кредитом// ИА «Восток России». Электронный

ресурс: [Режим доступа] <http://eastrussia.ru/region/6/3529/> (дата обращения 22.12.14).

2. Приамурье стоит на втором месте среди регионов Дальнего Востока по уровню госдолга// ИА «Амур. инфо» Электронный ресурс: [Режим доступа] <http://www.amur.info/news/2014/07/17/10599/> (дата обращения 22.12.14).

3. Рейтинг регионов РФ по объему государственного долга// Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» Электронный ресурс: [Режим доступа] <http://a-рейтинг.rf/index.php/news/item/156> (дата обращения [22.12.14] Проект Распоряжения Правительства РФ «Об утверждении программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами за период до 2018 года// Электронный ресурс: [Режим доступа] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online/> (дата обращения 22.12.14).

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Бондаренко Т.Н., Печенкина Ю.Е.

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Владивосток, e-mail: Sunes@mail.ru

В современном цивилизованном обществе налоги – основная форма доходов государства. Помимо этой сугубо финансовой функции, налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса. Несомненно прямая зависимость наполняемости бюджетов разных уровней РФ как от налоговых поступлений в целом, так и политики государства в области налогообложения. Вопросы реализации основных направлений налоговой политики государства усложняются отрицательными тенденциями основных показателей социально-экономического развития РФ.

Налоговая политика – это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов. Налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики. Фискальная политика может как благотворно, так и достаточно болезненно воздействовать на стабильность национальной экономики. [1] Так же налоговая политика является одним из инструментов государственного воздействия на экономические процессы и представляет собой систему государственных мероприятий в области налогов и сборов [2].

21 апреля 2014 года Минфин России опубликовал проект Основных направлений налоговой политики до 2017 года. Конечно, этот документ не является нормативным актом, однако изменения налогового законодательства проводятся именно на его основе – так же, как и планирование бюджетов всех уровней.

Из текста документа следует, что власти не планируют увеличивать налоговую нагрузку на бизнес. Более того, эту политику обещают продолжить и после 2017 года. Я с читаю, что продолжающийся кризис может изменить планы Правительства в этом вопросе.

На период с 2014 по 2016 гг. предусматривалось несколько основных направлений в области налоговых нововведений, направленных на совершенствование взаимоотношений государства и бизнес-сообщества. К основным из них отнесем следующие налоговые инициативы:

1. Налоговые льготы малому бизнесу;
2. Стимулирование малого бизнеса.

Налоговая льгота — преимущество, предоставляемое государством либо местным самоуправлением определенной категории налогоплательщиков, ставящее их в более выгодное положение в сравнении с остальными налогоплательщиками.[3] Налоговые льготы являются одним из элементов налоговой политики и преследуют социальные и экономические

цели. Налоговые льготы можно разделить на следующие группы:

- личные и для юридических лиц;
- общеэкономические и социальные налоговые льготы;
- внешнеэкономические налоговые льготы, направленные на стимулирование экспорта, и общеэкономические льготы.[3]

Начиная с этого года впервые зарегистрированные ИП, перешедшие в течение двух лет на ПСН или УСН, смогут получить льготы по уплате налогов.

Соответствующую инициативу Минфина поддержала правительственная комиссия по законопроекту деятельности.

В одобренном документе предложено предоставлять налоговые каникулы малым предприятиям, работающим в производственной, социальной и научной сферах, которые в течение первых двух лет деятельности перешли на патент или упрощенную систему налогообложения. Причем их освободят от уплаты налогов по ставкам, предусмотренным статьей 346.20 НК, а также от минимального налога, установленного пунктом 6 статьи 346.18 кодекса.

Кто именно сможет воспользоваться господдержкой, решат региональные власти. Именно они должны утвердить дополнительные нормативные акты, в которых пропишут конкретные сроки действия налоговых каникул (один или два года), перечень видов предпринимательской деятельности, на которые распространится закон, а также дополнительные требования к предпринимателям, имеющим право на нулевые ставки налогов (предельный размер доходов, средняя численность работников).

Безусловно, ставить вопрос об обоснованности введения льгот можно и нужно. Но такая постановка вопроса, при которой инициатор льготы должен обосновать источник выпадающих доходов бюджета, представляется неправильной.

Если взять налоговые льготы, предназначенные для поддержки определенных слоев населения и реализации социальных товаров, то они не создают новых источников, у них другая задача – компенсационная.

Если же говорить о так называемых стимулирующих льготах, направленных на развитие новых видов деятельности, то и они в первые годы всегда приводят к уменьшению налоговых поступлений. Такие льготы можно рассматривать как своего рода государственные инвестиции и для их введения требовать от инициатора «инвестиционный план», который бы включал в себя макроэкономические расчеты по выходу на бюджетную «прибыль». Такой «инвестплан» должен открыто обсуждаться, «защищаться» на обсуждениях в законодательных органах власти.»

Проект содержит отдельный раздел, посвященный общим подходам к установлению налоговых льгот.

В Основных направлениях налоговой и бюджетной политики, на основе которых составляется проект федерального бюджета, предлагается приводить оценку эффективности действующих налоговых льгот, а также расходов бюджета на их предоставление.

Такая сводная справка приложена и к самому Проекту. Она наглядно показывает, что с каждым годом «выпадающие доходы» бюджета, образующиеся вследствие предоставления налоговых льгот, только возрастают. Если в 2010 году размер «выпадающих доходов» составил 1,2 трлн. руб., то в 2012 году этот показатель вырос до 1,8 трлн. руб. (приблизительно 14% от общего объема доходов федерального бюджета за 2012 год).

Кроме того, при принятии каждой новой налоговой льготы инициаторы идеи должны будут обосновать «источники» бюджетных средств, за счет которых будут покрываться выпадающие доходы. Разработчики Проекта полагают, что такими «источниками» могут стать в том числе неэффективные налоговые льготы, которые закреплены сегодня в действующем законодательстве [4].

Еще одним новшеством может стать правило о том, что каждая новая налоговая льгота первоначально принимается на временной основе. Постоянную «прописку» в НК РФ она будет получать только после анализа эффективности ее применения по окончании пилотного периода.

Во многих странах используется принцип предоставления налоговых льгот на временной основе – это один из способов бороться с их неконтролируемым размножением. Дело в том, что если льгота появляется в налоговой системе, то «выкорчевать» ее потом практически невозможно. Правительство, понимая это, подготовило методику оценки эффективности льгот с целью их дальнейшей ревизии и сокращения.

Стимулирование малого предпринимательства
Меры налоговой поддержки малого бизнеса предлагается осуществлять с помощью совершенствования введенной в 2013 году патентной системы налогообложения (гл. 26.5 НК РФ), а также довольно неожиданного решения о налоговых льготах.

Патентную систему налогообложения планируется распространить не только на ИП, как сейчас (ст. 346.44 НК РФ), но и на самозанятых граждан, не имеющих наемных работников. Получение такими гражданами патента на один из видов деятельности автоматически повлечет постановку их на учет в качестве ИП, а истечение срока действия патента – снятие с учета. Нетрудно предвидеть, что налоговое администрирование этих процессов будет весьма затратным и сложным, ведь патент можно получить и на один месяц (п. 5 ст. 346.45 НК РФ).

Этой мерой государство пытается компенсировать последствия необдуманного резкого повышения страховых взносов для ИП – вследствие этого в 2013 году многие предприниматели прекратили свою деятельность или просто «ушли в тень». Напомним, один вид патентов для физлиц уже действует (правда, вне рамок патентной системы налогообложения), он предназначен для трудовых мигрантов (ст. 227.1 НК РФ).

Еще одним нововведением, которое имеет шансы появиться в НК РФ, может стать предоставление регионам права закреплять налоговые льготы в виде «каникул» на период 2015–2018 годов для вновь зарегистрированных ИП. При этом налогоплательщик должен будет осуществлять свою деятельность в строго определенных сферах (производственная, социальная, научная), а также применять упрощенную или патентную систему налогообложения.

Субъекты РФ смогут также устанавливать предельные значения годового дохода предпринимателя, количества наемных работников и других показателей, при превышении которых право на «налоговые каникулы» утрачивается.

Необходимо отметить, что это предложение уже воплощено в законопроекте Минфина России, который в настоящее время проходит процедуру общественного обсуждения. Другой вопрос – результативность такой инициативы, поскольку вряд ли регионы, и так часто страдающие из-за дефицита бюджета, будут массово отказываться от источника налоговых поступлений.

Важным аспектом формирования и проведения налоговой политики в РФ, является развитие инсти-

тутов взаимодействия между бизнес-сообществом и властью. По нашему мнению для этого следует:

– Отказаться от логики, что налоговые стимулирующие механизмы и льготы уменьшают ресурсы государства, необходимые для решения поставленных перед ним задач, а, значит, должны рассматриваться как «налоговые расходы» бюджетной системы Российской Федерации. Позиция бизнеса кардинально отличается – льготы делают возможным реализацию проектов, которые в условиях «стандартной» ситуации не были бы реализованы, так их правомерно рассматривать как условия для получения дополнительных доходов бюджета, а не просто расходы.

– Расширить участие бизнес-сообщества в подготовке и экспертизе проектов стратегических документов и нормативных правовых актов.

Механизм оценки регулирующего воздействия распространен на проекты нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы налогового администрирования. Цель предпринимателей – распространение оценки регулирующего воздействия на все проекты нормативных правовых актов в налоговой сфере, включая уровень ставок. Пусть даже речь идет о долгосрочной перспективе – у бизнеса должно быть право дать свою оценку и предложения. Позиция предпринимателей может быть не учтена, но органы власти должны как минимум дать содержательный ответ – почему она не учтена.

Налоговая политика является одним из наиболее действенных инструментов создания, слаженного действующего фискального механизма, учитывающего особенности развития общественного производства и способного внести существенный вклад в обеспечение экономической и социальной стабильности в государстве.

Мировой финансовый кризис не только предопределил необходимость корректировки налоговой политики, но и сыграл для России роль катализатора для реализации, ранее поставленных задач и проектов в этой сфере.

Таким образом, налоговая политика – это совокупность осуществляемых государством мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов, в объемах, позволяющих доставить ему необходимое финансирование. Задачи налоговой политики сводятся к обеспечению государства финансовыми ресурсами, созданию условий для регулирования хозяйства страны, сглаживанию возникающего в процессе рыночных отношений неравенства [5].

До недавнего времени при проведении налоговой политики налоговыми органами преимущественно использовались методы управления, контролирования и принуждения, теперь же достаточно активно осуществляется информирование, консультирование и воспитание населения. Это означает, что налоговая политика в большей степени стала учитывать интересы налогоплательщиков.

В процессе формирования налоговой политики организации имеет место определение стратегических целей деятельности организации в области налогового планирования. Главной целью такой деятельности является повышение уровня благосостояния собственников организации и максимизация рентабельности производства за счет снижения налоговых расходов. Вместе с тем эта главная цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенностей предстоящего развития организации.

Список литературы

1. Словарь бизнес-терминов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://taxation.academic.ru>.

2. Научно-электронная библиотека. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21505154>.

3. Словарь и энциклопедии на Академике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/15062>.

4. Гранат-Инфо [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garantinfo.ru/news/articles/3975/>

5. Опрос компаний-членов РСПП. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn--o1aabe.xn--p1ai/>.

6. Материалы с сайта Минфина России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>.

7. Материалы с сайта Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nalog.ru/m25/>

8. «Налоговый кодекс РФ» (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 N 146 – Ф3 (с изменениями и дополнениями от 27.07.2006 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/57567260/10/>.

9. Устинов Ю.А. Основные направления налоговой политики // Налоговые споры, 2011, № 8.

10. Структура налогообложения РФ. Федеральная налоговая служба РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nalog.ru>.

11. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика и её влияние на развитие предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17951479>.

12. Корень А.В. Региональная налоговая политика как инструмент динамичного развития территории дельного востока. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21505154>.

ОСОБЕННОСТИ ПОНЯТИЙ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» И «КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ»

Владимирова Э.Э.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: hulganka198808@mail.ru*

Царев В.В. считает, что капитальные вложения – это инвестиции, вкладываемые в основной капитал (в основные средства либо внеоборотные активы), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты, увеличивающие стоимость основных средств [1].

Инвестиции в этом случае рассматриваются как вложения средств в воспроизводство основных фондов. Вместе с тем, представляется важным учитывать тот факт, что под инвестициями понимаются не только затраты, связанные с капитальными вложениями в проект, но также и вложения в оборотный капитал, и в различные финансовые инструменты, и в отдельные виды нематериальных активов. Следовательно, капитальные вложения являются более узким понятием и могут рассматриваться лишь как одна из форм инвестиций, но не как их аналог. На это обращают внимание Н.А. Кравченко и В.Д. Макарова, отмечая следующее: «Понятие инвестиций несколько шире традиционного понятия капитальных вложений: это любые виды вложений, направленные на расширение или совершенствование производственной деятельности и ее результатов, а также освоение новых видов производства».

В этом же литературном источнике инвестиции определяются как «вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства или активы». В данном определении не учитывается то, что инвестирование капитала может осуществляться и в других формах, не только в денежной: например, движимого и недвижимого имущества, различных финансовых инструментов, нематериальных активов и т.д. [2].

В следующем источнике В.В. Глухов и Ю.Н. Бахрамов определяют инвестиции как долгосрочные вложения средств, в другом литературном источнике понятие инвестиции трактуется как долгосрочные вложения капитала в какое – либо предприятие. Здесь необходимо отметить ограниченность этих определений, так как инвестиции могут быть и краткосрочными (например, краткосрочное вложение в акции, сберегательные сертификаты и т.п.) [3].

Когут А.Е. под инвестициями понимает «физический и денежный капитал, а также интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности». [4]

Наиболее полным представляется определение Венчакова Г.С., который считает, что инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль или достигается социальный эффект.

Рассмотренные выше положения учтены при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве. В соответствии с законом Российской Федерации от 25 февраля 1999 г. № 39 – ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «...инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [5].

На основании вышеизложенного нами представляется наиболее приемлемым в данной работе дать определение инвестиций в следующем изложении: инвестиции – это вложение капитала, обеспечивающее эффективное функционирование предпринимательской и других видов деятельности.

Инвестиционный капитал – в широком смысле – финансовые ресурсы, имущество, интеллектуальный продукт.

Одной из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия является сохранение и развитие его производственно-экономического потенциала. Деятельность предприятий в этом плане называется инвестиционной деятельностью.

В отличие от инвестиций, инвестиционная деятельность – это совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Процессы инвестирования характерны для любой экономики и присущи в той или иной степени каждому промышленному предприятию, руководство которых отдает предпочтение рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспективы. Развитие промышленного предприятия невозможно без постоянного совершенствования производственных процессов, без внедрения нового, высокотехнологичного оборудования, что, в свою очередь, невозможно без определенных инвестиционных вложений. Таким образом, можно говорить, что успешное развитие предприятия в условиях рыночной экономики неразрывно связано с процессом долгосрочного инвестирования.

Согласно ст. 1 Федерального Закона от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» «инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Таким образом, целью инвестиционной деятельности может быть не только извлечение прибыли, но и достижение иного результата, в том числе материального и нематериального. Под инвестиционной деятельностью в литературе понимают процесс вложения капитала (инвестирование), а также совокупность практических действий по реализации инвестиций. Отсюда следует, что в процессах инвестиционной деятельности создаются и реализуются продукты и услуги, обеспечивающие результат инвестирования. Из анализа

современной литературы можно сделать вывод о том, что до сих пор еще не сформировалось окончательное представление о понятии «инвестиционная деятельность», поэтому в работе дано обобщенное определение данного понятия [5].

Представляется, что наиболее полно под инвестиционной деятельностью можно понимать совокупность практических действий (граждан, юридических лиц и государства) по реализации (осуществлению) инвестиции в различные проекты.

Основными признаками инвестиционной деятельности являются:

- необратимость, обусловленная временной потребностью потребительской ценности капитала (например, ликвидности);

- ожидание увеличения исходного уровня благосостояния;

- неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

В сложной экономической ситуации, когда большинство предприятий буквально поставлены в условия выживания, весьма актуальной стала проблема активизации деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому выделение инвестиционной деятельности среди других видов, осуществляемых предприятием в процессе своей «жизни», является необходимым условием достижения эффективных результатов функционирования.

По нашему мнению, инвестиционная деятельность на предприятии всегда направлена на повышение эффективности его работы и в конечном итоге увеличение прибыли.

Список литературы

1. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2006.
2. Кравченко Н.А., Макарова В.Д. Инвестиционная политика предприятия. // ЭКО. – 1994, № 7. – С. 131.
3. Глухов В.В., Бахрамов Ю.Н. Финансовый менеджмент. – СПб, 2010.
4. Когут А.Е. Управление инвестиционной деятельностью на предприятии. – СПб, 2007.
5. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (принят ГД ФС РФ от 15.07.1998).

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Водолазкина К.В., Бондаренко Т.Н.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: cat_ksenia@mail.ru*

Современная финансовая система России представлена совокупностью кредитно-финансовых учреждений, деятельность которых регулируется действующим законодательством и обеспечивается соответствующей инфраструктурой. В области укрепления и развития национальной финансовой системы, перед органами государственной власти РФ стоят две прямо противоположные задачи: с одной стороны, необходимо обеспечивать рост показателей эффективности функционирования разных отраслей экономики и повышать их инвестиционную привлекательность, что достигается либерализацией налогового законодательства. С другой стороны, учитывая объем государственных бюджетных и социальных обязательств, необходимо обеспечивать наложенность бюджетов разных уровней и государственных внебюджетных фондов налоговыми и неналоговыми поступлениями.

Деятельность страховых компаний, как элемента финансовой системы так же регулируется нормами права, а проводимая государством бюджетная и на-

логовая политика оказывает определенное влияние на показатели эффективности страхового дела в РФ.

Страховая отрасль в РФ, по нашему мнению, имеет существенный потенциал развития. Главным сдерживающим фактором развития страхового рынка в России является недостаточный спрос на страховую защиту. Недостаточный спрос обусловлен как отсутствием страховой культуры, так и отсутствием экономического интереса, и низкой платежеспособностью потенциальных клиентов.

Налоговая политика РФ в части организации налогообложения страховых операций может стать одним из факторов государственной поддержки развития страхования в РФ [4].

Вопросам сущности налоговой политики, в том числе и в отношении страховых организаций, посвящено множество исследований. Проблема носит многоаспектный характер, поэтому существуют научные труды, непосредственно посвященные заявленной теме, кроме этого, ряд исследований связан с развитием теоретических, методологических и практических аспектов налогообложения страхового сектора в целом.

Проблемы налогообложения страховой деятельности освещены в работах ведущих российских ученых А.С. Бакаева, В.А. Буланцевой, Н.Э. Маркарова и т.д. А также в научных работах О.Ю. Ворожбит [8], А.В. Корень [9].

Отмечая значимость научных результатов, полученных вышеуказанными авторами, необходимо отметить, что теоретические аспекты налогообложения страховых организаций, направления его совершенствования, позволяющие оптимально сочетать стимулирующую и фискальную функции налогообложения, недостаточно полно исследованы.

В данной статье рассмотрим особенности налогообложения страховых компаний.

Современное общество невозможно представить без страхования как особого вида экономических отношений. Страхование выступает разновидностью предпринимательской деятельности, но осуществляемой в специфической отрасли экономики. Связь между уровнем благосостояния общества, степенью развития рыночных отношений и уровнем развития страхования очевидна. Организация эффективной системы налогового планирования в российских страховых учреждениях выступает связующим звеном между различными стадиями и комплексами общеэкономического планирования экономического субъекта, как тактического, так и стратегического [6].

Политика государства в области налогообложения включает в себя налогообложение самих страховых организаций и учет при исчислении налогооблагаемой базы страховых взносов и страховых выплат [7]. Налогообложение страховщиков должно быть ор-

ганизовано так, чтобы налоговая нагрузка не была выше, чем для юридических лиц, занимающихся другими видами деятельности. При регулировании налогообложения страховых организаций необходимо учитывать защитную функцию страхования для экономики в целом.

Специфика деятельности страховщиков состоит в том, что она направлена на предварительный сбор средств (страховых премий), чтобы в дальнейшем при наступлении определенных событий (страховых случаев) произвести гарантированные выплаты страховых возмещений и обеспечений. Деятельность страховой организации в рыночных условиях предполагает не только возмещение своих издержек, но и получение прибыли. Страховая организация не должна стремиться к получению большой прибыли от страховых операций (этим нарушается принцип эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя). Более того, в страховании термин «прибыль» применяется условно, поскольку страховые организации не создают национального дохода, а лишь участвуют в его перераспределении. Под прибылью от страховых операций понимается такой положительный финансовый результат, при котором достигается превышение доходов над расходами по обеспечению страховой защиты.

Как и все налогоплательщики, страховщики несут ответственность за соблюдение налогового законодательства, правильность исчисления, полноту и своевременность уплаты всех налогов. Налогообложение деятельности страховых организаций осуществляется в соответствии с действующим Налоговым Кодексом.

В таблице представлена сравнительная характеристика налогов уплачиваемые страховыми организациями и юридическими лицами.

Из данной таблицы следует, что страховые организации уплачивают меньше налогов чем юридические лица. В частности, страховые организации освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость и акцизов. Это связано с налоговым законодательством, устанавливающим особый порядок налогообложения страховой деятельности, который учитывает особенности данного сектора экономики [5].

Во-первых, так как страховая услуга не содержит добавленной стоимости, то страховые компании по операциям страхования и перестрахования освобождены от уплаты НДС. При этом входной налог на добавленную стоимость страховая компания может в полном объеме отнести на расходы, либо при ведении раздельного учета затрат по облагаемым и необлагаемым оборотам ставить суммы входного налога на добавленную стоимость к возмещению из бюджета или к зачету из сумм налога на добавленную стоимость по облагаемым операциям.

Налоги, уплачиваемые страховыми организациями (по страховой деятельности) и юридическими лицами

| Вид налога | Налоговые ставки СО | Ставки налогов по общей системе налогообложения |
|--|---|--|
| Налог на прибыль | | 20% |
| НДФЛ | | 13% как налоговый агент |
| Страховые взносы во внебюджетные фонды | 23,2% – ПФ РФ; 2,9% – ФСС; 5,1% – ФФОМС. | |
| Налог на имущество организаций | | Не более 2,2% |
| Транспортный налог | Дифференцирована в зависимости от мощности транспортного средства | |
| Земельный налог | | 0,3%-1,5% |
| Акциз | Страховые операции не облагаются | В соответствии с налоговым кодексом и видом акцизной продукции |
| НДС | Страховая деятельность не облагается | 18% |

Во-вторых, законодательство предоставляет возможность страховым организациям откладывать свои налоговые обязательства по налогу на прибыль на суммы сформированных страховых резервов.

Современное налоговое законодательство устанавливает общий порядок определения налоговой базы и расчета налога на прибыль организаций для всех налогоплательщиков, прибыль которых подлежит налогообложению. Однако специфика деятельности страховщиков обуславливает особенности определения как доходов, так и расходов, учитываемых ими при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Состав доходов и расходов, а в некоторых случаях порядок определения их стоимостного эквивалента (налоговой базы), сроков признания доходов у страховых организаций имеют особенности, устанавливаемые ст. 293, 294, 330 НК РФ [1]. Состав доходов, учитываемых в налоговой базе для расчета налога на прибыль организаций, отражает специфику операций и услуг, оказываемых страховыми организациями. Перечень доходов не является закрытым. Специфические доходы страховых организаций можно условно разделить в зависимости от направления деятельности, в процессе осуществления которой они получены, на три группы:

- доходы по страхованию (перестрахованию, со-страхованию);
- доходы страховых организаций от деятельности, связанной с осуществлением страхования (перестрахования, сострахованию);
- прочие доходы.

Специфика определения стоимостной оценки расходов страховых организаций и сроков их признания в налоговом учете, так же, как и доходов, отражена в ст. 330 НК РФ «Особенности ведения налогового учета доходов и расходов страховыми организациями» [1].

Расходы страховых организаций, учитываемые при расчете налоговой базы и обусловленные потребностями их деятельности, как и доходы, можно условно разделить на три группы:

- 1) расходы по страховой деятельности;
- 2) расходы по деятельности, связанной с осуществлением операций страхования;
- 3) прочие расходы страховых организаций.

Все страховщики исчисляют налоговую базу для расчета налога на прибыль как разность между выручкой от реализации страховых услуг, поступлениями от иной деятельности, осуществляемой страховщиками в соответствии с действующим законодательством, и расходами, включаемыми в себестоимость оказываемых ими страховых услуг и иных работ (услуг), уточненную на сумму доходов и расходов, относимых непосредственно на финансовые результаты.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ, к расходам страховых компаний относятся суммы уменьшения (возврата) страховых резервов, сформированных в отчетном периоде, по сравнению с предыдущим. Таким образом, страховым организациям дается возможность облагать налогом на прибыль не все начисленные к получению страховые взносы, а, за счет формирования ряда страховых резервов, только заработанную страховую премию. При этом, страховые взносы, не обложенные налогом на прибыль в момент заключения договора страхования, могут быть в полном объеме размещены как средства страховых резервов в активы, соответствующие требованиям страхового законодательства, и принести страховщику дополнительный доход от вложения.

Кроме исключения из налогооблагаемой базы сформированных резервов из страховых премий у страховщиков есть возможность сформировать резервы убытков и на их суммы так же уменьшить полученные доходы [3].

Все указанные условия приводят к тому, что налоговые поступления от страховой деятельности на доходы федерального бюджета РФ влияют не существенно. Таким образом, налоговая политика государства, регулирующая налогообложение страховых организаций направлена на поддержку и развитие эффективных форм страховой защиты в РФ.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст]: (принят ГД ФС РФ 19.07.2000, действующая редакция от 29.12.2014) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
2. Комментарий к положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации / А. С. Бакаев. – М.: Юрайт, 2010. – 231 с.
3. Страхование [Текст]: учебник для бакалавров / С.Б. Боговяльский [и др.]; под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 867 с.
4. Осипова Т.И., Чеснокова Л.А. Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2014. – № 3. – С. 18–26.
5. Пласков, Г.В. Оптимизация налогообложения прибыли страховых организаций: // Налоги – 2008. – № 6. – С. 11–16.
6. Страхование: Учебник / под ред. Т.А. Федоровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Магистр», 2009. – 1006 с.
7. Корнева Е.В., Корень А.В. Анализ существующих подходов к определению предпринимательской активности // Научное издание. – 2013 – № 6 (19).
8. Ворожбит О.Ю. «Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства» Печатная Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. – 2010. – № 5 (9). – С. 9–16.
9. Корень А.В. «Формирование системы налогового контроля в сфере электронной коммерции» печ. Стратегическое управление инновационным развитием экономики России: Межвузовский сборник научных трудов. Вып.9 – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2005. – С. 651-656.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ГАЗОВОЙ СФЕРЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПУНКТ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ И ИНДИИ

Волынчук А.Б., Крылова И.А.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: Biruza94@mail.ru*

Всё чаще на международных встречах, посвященных различным аспектам взаимоотношений России и Индии, звучат слова о необходимости усиления сотрудничества. И всё чаще в качестве ключевого направления взаимодействия выступает энергетическое сотрудничество вообще и в газовой сфере в частности.

Газовый рынок Индии сегодня представляется весьма перспективным. Годовая добыча природного газа в Индии по состоянию на 2013 год составила 33,7 млрд кубометров. По сравнению с 2010 годом добыча снизилась на 33,7%. Этот факт объясняет то, что пик потребления газа в Индии пришёлся на 2010 год (63 млрд кубических метров), а по итогам 2013 года потребление составило 51,4 млрд кубометров, что на 18,4% меньше исторического максимума. Но даже с учётом падения потребления, Индия сохраняет 15-е место в мире по данному показателю (British Petroleum, 2014). Согласно перспективному прогнозу Председателя Правления ОАО «Газпром» Алексея Миллера, уже к 2020 году в стране потребление газа увеличится более чем в 1,7 раза (РБК, 2013).

Доля снижающейся добычи природного газа в энергодобавке страны компенсируется за счёт импорта. Газ в Индию импортируется в сжиженном виде. По данным British Petroleum (BP), в 2013 году

объёмы импорта сжиженного природного газа (СПГ) в Индию составили 17,8 млрд кубометров, причём «львиная» доля – 86%, приходится на поставки из Катара, занимающего 3-е место в мире по добыче газа (British Petroleum, 2014). Закономерность партнёрства двух стран по ряду географических, исторических и культурных причин очевидна, но такая низкая степень диверсификации импорта энергоносителей, пусть и из дружественного государства, не лучшая идея в случае стремления к стабильному развитию. Поэтому индийское правительство крайне заинтересованно в диверсификации поставок и Россия, для этих целей, является наилучшим вариантом.

В октябре 2013 года была создана группа, изучающая возможности наземной транспортировки углеводородов из России в Индию. Одной из таких возможностей можно назвать Трансафганский газопровод (ТАПИ), проходящий от туркменского месторождения «Галкыныш» (а это самое крупное месторождение газа в Туркменистане) в Индию, через территории Афганистана и Пакистана. Проектная мощность газопровода – 33 млрд кубических метров газа в год, а запустить его планируется в 2017 году, и уже 19 ноября 2013 года в рамках Международного нефтегазового форума в Ашхабаде было подписано сервисное соглашение между задействованными компаниями стран-участниц (Государственное информационное агентство Туркменистана, 2013).

Однако, несмотря на то, что представленная концепция газопровода предполагает ответвление до России, Москва не торопится присоединиться к проекту. Всё дело в неоправданно высоких рисках, связанных с ситуацией в Афганистане и непростыми отношениями между Индией и Пакистаном. Россия уже сталкивалась с печальной историей «газопроводного противоборства» с третьей стороной, и повторить этот опыт инвесторам вряд ли захочется. Гарантировать безопасность и стабильность поставок газа по данному маршруту никто не может.

Если говорить о других возможностях наземной доставки газа из России в Индию, то тут стоит вспомнить о недавних соглашениях между Россией и Китаем, которые строительство газопроводов «Сила Сибири» и «Алтай» переводят в реальную плоскость. Индийское правительство уже изучало возможность поставок через территорию КНР. И сейчас, когда трубопроводы точно будут протянуты в Китай, перейти к следующему шагу было бы гораздо проще. Однако и в этом случае высоки риски, связанные с третьей стороной. Не исключено, что, будучи транзитной страной, КНР пожелает установить собственные правила в ущерб другим участникам проекта. Тем более что Китай сам является одним из крупнейших потребителей энергоресурсов, получает газ с месторождений в Туркменистане и рассчитывает на российские месторождения – в этом плане ему не нужны конкуренты в регионе. Оплату транзита газа через свою территорию КНР может посчитать недостаточной ценой, чтобы допустить энергетическое усиление Индии.

Таким образом, при всех возможных вариантах наземной поставки газа всегда остаётся опасность перекрытия трубы странами, обеспечивающими транзит через свою территорию. Однако растущие мощности России по производству сжиженного природного газа позволяют ей организовать сотрудничество с Индией в выбранной сфере посредством морских поставок СПГ.

В 2011 году между дочерней компанией ОАО «Газпром» и индийскими GAIL, Gujarat State Petroleum и Petronet уже были подписаны соглаше-

ния о долгосрочных поставках СПГ (Lenta.ru, 2011). Согласно договору с GAIL, первые поставки будут организованы с 2017 года и составят 2,5 миллиона тонн СПГ в год в течение 20 лет (Lenta.ru, 2014). Контракт с Gujarat State Petroleum Corporation обговаривает поставку с 2016 года 3,5 млрд кубометров газа. В соглашение с Petronet речь идёт о таких же объёмах. Считается, что к 2030 году «Газпром» сможет охватить порядка 16,5% индийского импорта СПГ (Белова Мария, 2014).

Президент РФ Владимир Путин в интервью индийскому информационному агентству РТИ упомянул о том, что стоимость поставок СПГ может оказаться даже ниже стоимости трубопроводного газа (Информационное агентство России «ТАСС», 2014).

Но энергетическое сотрудничество в газовой сфере двух стран заключается не только в подписании контрактов о поставках газа. Ещё одним направлением можно считать участие индийских инвесторов в капитале российских компаний, связанных с добычей, переработкой и доставкой газа, а также освоение российских нефтегазовых месторождений. Примерами здесь могут послужить участие индийской государственной нефтегазовой компании ONGC в проекте «Сахалин-1» в качестве акционера с двадцатипроцентным пакетом акций и покупка ONGC лицензий на право разведки и разработки нефтегазовых месторождений на территории Томской области (Белова Мария, 2014).

Таким образом, можно наблюдать пересмотр российской политики в отношении участия иностранных компаний в разработке стратегических месторождений углеводородов. Проекты подобного масштаба требуют значительных капиталовложений, собственных средств не хватает, а в последнее время и с заёмным капиталом намечается ряд проблем, связанных с западными санкциями в отношении России. В таком ключе вполне закономерным можно считать участие в проектах тех, кто заинтересован в поставках российского газа.

Подводя итоги, можно сказать, что сближение России и Индии – закономерный экономический процесс, обусловленный необходимостью диверсификации газовых поставок обеих стран. И в обозримом будущем, в особенности в связи с текущей геополитической ситуацией, можно ожидать лишь дальнейшего расширения сотрудничества стран, в том числе и по такому стратегически важному направлению, как энергетическое сотрудничество.

Список литературы

1. British Petroleum (2014). *BP Statistical Review of World Energy June 2014* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com/statisticalreview> (дата обращения 23.12.2014).
2. Lenta.ru (02.06.2011). «Газпром» продал российский газ в Индию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2011/06/02/spg/> (дата обращения 22.12.2014).
3. Lenta.ru (09.12.2014). «Путин назвал сроки начала поставок российского СПГ в Индию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/12/09/putin1/> (дата обращения 23.12.2014).
4. Белова Мария. «О перспективах развития газового рынка Индии и месте российского голубого топлива» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tek360.daily.rbc.ru/articles/15/> (дата обращения 23.12.2014).
5. Государственное информационное агентство Туркменистана (19.11.2013). «Азиатский банк развития стал транзакционным советником проекта газопровода ТАПИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://turkmenistan.gov.tm/?id=5325> (дата обращения 23.12.2014).
6. Информационное агентство России «ТАСС» (09.12.2014). «Путин считает более перспективными поставки в Индию СПГ, чем поставки газа по газопроводу» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itar-tass.com/ekonomika/1635076> (дата обращения 23.12.2014).
7. РБК (10.07.2013). «Туркмения, Афганистан, Пакистан и Индия этипируют газ мимо России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/10/07/2013/865476.shtml> (дата обращения 23.12.2014).

**АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РАЗВИТИЕ
РЫНКА БЫТОВОЙ И ЦИФРОВОЙ ТЕХНИКИ НА
ПРИМЕРЕ ООО «В-ЛАЗЕР», Г. ВЛАДИВОСТОК**

Вугликова О.И.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: oksana_1992v@mail.ru*

Согласно проведенным исследованиям рынок бытовой техники – один из самых перспективных и быстроразвивающихся в отечественной экономике. В среднем его рост составляет 20-25% в год. По данным Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники РАТЭК, российский рынок бытовой техники и электроники по уровню развития намного опережает другие сегменты рынка.

В настоящее время на рынке бытовой техники сформировались и успешно работают современные торговые сети, развивается производство. На рынке прочно утвердились такие брэнды, как: Bosch, Braun, Electrolux, Indesit, LG, Panasonic, Philips, Samsung, Stinol, Tefal, Zanussi и др. Крупные игроки и брэнды активно конкурируют между собой, расширяя свое присутствие в столице и регионах. Рост доходов населения, развитие потребительского кредитования и активизация отечественных производителей, а также современные маркетинговые технологии и рекламные бюджеты компаний обеспечивают растущий спрос во всех ценовых сегментах, предъявляют повышенные требования к операторам рынка в отношении использования имеющихся возможностей роста, технологий конкуренции.

В сентябре 2013 г. агентство DISCOVERY ResearchGroup провело исследование российского рынка аудио и видеотехники.

Ключевой сегмент рынка аудио и видеотехники – телевизоры. Его доля в общем объеме рынка в стоимостном выражении достигает, согласно различным оценкам, от 52 до 60%. В 2011 г. объем продаж данного вида продукции достиг 3,5 млн штук, в 2012 г. – 5 млн, в 2013 – 6,2 млн, в 2014 – 7,3 млн

Ежегодный прирост продаж телевизоров составляет 10–15%. В 2013 г. было продано 6,5 млн шт. телевизоров, в 2014 г. – около 7 млн.

Согласно прогнозам экспертов, в 2015 году резкого всплеска продаж не ожидается. Количество реализованных телевизоров увеличится лишь на 10–15%. Изменяются лишь покупательские предпочтения, глав-

ным образом, в сторону повышения спроса на телевизоры с жидкокристаллическим экраном. В тоже время высокая цена плазменных панелей пока является фактором, сдерживающим рост этого сегмента.

По оценке экспертов, в 2014 году объем российского рынка музыкальных центров с DVD составил 600 000 шт. (темп роста – 10%), музыкальных центров без DVD – 1, 2 млн шт. (темп роста – 5%). Лидером по продажам среди фирм-производителей музыкальных центров является LG – 23% от общей доли в данном сегменте рынка. Далее следуют Samsung – 15%, Aiwa – 14%, Sony – 10%.

Основным местом покупки бытовой техники являются магазины, которые входят в известные специализированные торговые сети. Там совершают покупки 54% россиян. В их число входят жители крупных городов, люди трудоспособного возраста с образованием не ниже среднего и высоким уровнем дохода. 16% россиян приобретают технику в небольших специализированных магазинах. Крупные специализированные торговые комплексы, ярмарки и радио рынки популярны у 8% россиян. 8% – в специализированном отделе, секции супермаркета или гипермаркета, 6% – в специализированном отделе универмага или торгового дома, 1% россиян приобретают технику через интернет, по телефону или по каталогу (рисунок).

Определяющим критерием при выборе места покупки бытовой техники для 40% россиян является низкий уровень цен. Широкий ассортимент товара важен для 33% покупателей. Для 32% покупателей – качество товаров, удобство месторасположения – для 27%, наличие распродаж, скидок – для 22%.

В начале декабря должен начаться «высокий сезон» продаж в большинстве сегментов непродовольственных товаров. В том числе и на рынке бытовой техники, поскольку для россиян она является вполне привычным новогодним подарком. Представители торговых сетей замерли в тревожном ожидании – пойдет покупатель на «рождественские» продажи или нет.

С одной стороны, традиция подсказывает, что покупатель, несмотря на кризис, просто обязан оставить в сегменте бытовой техники часть отложенных на новогодние подарки сбережений. И даже в кризисном 2008 г. «высокий сезон» помог данному сегменту выйти в плюс. По данным DISCOVERY ResearchGroup, объем рынка бытовой техники в России в 2008 г. составил \$10,8 млрд. По сравнению с 2013 г. рост рынка составил 10%.



Основные места покупки бытовой техники и электроники в 2014 г. %

Таблица 1

Производственно-экономические показатели деятельности магазина «В-Лазер» за 2011–2013 годы

| Наименование показателя | 2011 год | 2012 год | 2013 год |
|--|----------|----------|----------|
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 52720 | 65940 | 70956 |
| Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 45373 | 56075 | 59588 |
| Прибыль, тыс. руб. | 7347 | 9864 | 11368 |
| Рентабельность, % | 14 | 15 | 16 |

Таблица 2

Структуры всей номенклатуры товаров, реализуемых в магазине «В-Лазер»

| Наименование группы | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Крупная бытовая техника: | 42,5 | 43,4 | 44,9 | 47,5 |
| Аудиотехника | 2,2 | 1,4 | 2,1 | 2,4 |
| Видеотехника | 2,9 | 2,5 | 2,5 | 2,6 |
| Компьютеры и оргтехника | 2,2 | 2,3 | 2,1 | 2,3 |
| Климатические системы | 2,8 | 1,9 | 1,6 | 1,9 |
| Малая бытовая техника | 46,2 | 47,2 | 45,6 | 41,8 |
| Фототехника | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,5 |
| Спец. техника | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,9 |
| Итого | 100 | 100 | 100 | 100 |

По результатам опроса агентства ProfiOnlineResearch, часть россиян просто сокращает частоту покупок с целью экономии, часть продолжает переходить в низкоценовые сегменты. Например, в III квартале текущего года доля таких «искателей» в секторе мелкой бытовой техники выросла с 10% до 15% по сравнению с прошлым годом. То есть на рождественские покупки бытовых приборов у широкого российского потребителя может элементарно не хватить денег.

Общество с ограниченной ответственностью «Группа компаний «В-Лазер» осуществляет свою деятельность с 15 сентября 1992 года. Первый розничный магазин был открыт во Владивостоке. Изначально компания сосредоточила свою деятельность на торговле качественной бытовой техникой.

В настоящее время группа компаний «В-Лазер» – это около 100 магазинов бытовой техники во всех крупных городах Дальнего Востока, 2 гипермаркета и 4 продуктовых супермаркета, завод «Океан», ежемесячно выпускающий 40 000 единиц современной бытовой техники, а также более десятка разнопрофильных предприятий.

Коллектив компании насчитывает более 3000 человек. Поставщики компании – это такие известные бренды, как LG, Daewoo, BEKO, Samsung, Panasonic, SONY, Philips, Scarlett, Vitek, Tefal, Moulinex, Rowenta, Krups, Ariston, Indesit, Binatone, Bosch, Brother, Electrolux, Gorenje, Hansa, Toshiba.

Компания «В-Лазер» разработала и успешно претворяет в жизнь уникальную, многократно опробованную концепцию открытия и успешного функционирования розничного магазина бытовой техники под известной торговой маркой – концепцию, основанную на принципах франчайзинга. Общемировая практика и немалый опыт компании «В-Лазер», организовавшей по франчайзингу на Дальнем Востоке России около 100 магазинов, свидетельствует о том, что коммерческий риск при открытии предприятия на основе франчайзинга уменьшается в 4–5 раз по сравнению с обычным предпринятием.

В настоящий момент компания работает над расширением дилерской сети. Это особенно актуально в свете растущего интереса торгующих организаций к собственной продукции «В-Лазер»-технике под торговой маркой «Океан».

Данные о производственно-экономической деятельности магазина «В-Лазер» ООО «Группа компаний «В-Лазер» за 2011–2013 годы представлены в табл. 1.

«В-Лазер» предлагает рынку широкий набор бытовой техники. С течением времени номенклатура товаров фирмы изменяется. Изменения товарной номенклатуры происходят за счет изменения количества представленных ассортиментных групп или за счет изменений в рамках отдельной ассортиментной группы.

В «В-Лазер» применяется двусторонне наращивание ассортиментного ряда и вверх и вниз одновременно. Наращивание вверх означает, что фирма стремится добавить в ассортиментный ряд товары, имеющие более высокие характеристики, например, цена и качество. Наращивание вниз означает, что фирма стремится добавить в ассортиментный ряд товары, имеющие сниженные характеристики. Например, введение в ассортиментный ряд различной спец. техники- батарейки, чехлы, тумбы, шнуры. Насыщение товарного ассортимента происходит за счет введения новых товарных позиций в рамках существующих характеристик товарного ассортимента. Перенасыщение ассортимента ведет к уменьшению общих прибылей, так как товары начинают подрывать сбыт друг друга, а потребители не могут выявить существенные отличия между ними.

В табл. 2 представлен расчет структуры всей номенклатуры товаров, реализуемых в магазине «В-Лазер».

По результатам расчета структуры ассортимента бытовой техники магазина, можно сделать следующий вывод: наибольшую долю в ассортименте занимает малая бытовая техника, затем – крупная бытовая техника. Небольшую долю занимает в порядке убывания – видеотехника, климатические системы, компьютеры и оргтехника, аудиотехника, спец. техника. Наименьшую долю в ассортименте занимает фототехника.

Становление и развитие конкурентной среды на розничном рынке, динамизм факторов окружения предприятий и высокая степень коммерческого риска, традиционно приходящаяся на субъекты хозяйствования конечного звена процесса товародвижения, требуют постоянного отслеживания ситуации на рынке

и столь же динамичных адекватных решений в области центрального элемента коммерческой стратегии деятельности предприятия розничной торговли – ассортиментной политики.

Коммерческая деятельность в области планирования ассортимента должна строиться на принципах комплексного подхода и предполагает разработку системы мер и принципиальных подходов стратегического характера, направленных на формирование конкурентоспособной ассортиментной модели, обеспечивающей устойчивые позиции предприятия на рынке.

Управление ассортиментом в магазине «В-Лазер» это деятельность, направленная на достижение требований рациональности ассортимента. Формирование ассортимента, это деятельность по составлению набора товаров, позволяющего удовлетворить реальные или планируемые потребности, а также достигнуть целей, определенных руководством магазина.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА

Григорьева Д.В.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: diana.grigoreva93@vvsu.ru*

Согласно проведенным исследованиям, так же как каждый человек, товар имеет свое лицо, которое может принести ему как успешное продолжение на рынке либо провал. Лицо товара – это своеобразный облик товара, который существует в сознание покупателей. Этот образ создается под воздействием различных компонентов, которые складываются в единую картинку в голове потребителей. Название, цена, упаковка, реклама – все это создает бренд.

Сегодня мы все еще наблюдаем избыточное изобилие торговых марок практически в каждом сегменте продовольственного рынка, будь то компьютеры и телефоны, сок или масло, одежда или мебель. В каждом сегменте легко можно насчитать сотни торговых марок. Это изобилие является естественной реакцией на товарный дефицит 70-х и 80-х годов прошлого века. Обеспеченные граждане, российский средний класс до сих пор – вот уже 10 лет с удовольствием играют в игру под названием «безграничный потребительский выбор». Но это не может продолжаться бесконечно долго. Рано или поздно, причем по моим ощущениям, – скорее «рано» – в течении ближайших 3–5 лет, в каждом сегменте продовольственного рынка останется по 3–4 национальных марки и 5–6 локальных. Так что очень не многие ТМ смогут превратиться в настоящие брэнды. Тому существует две причины. [1]

Раз брэнды имеют такую популярность, то давайте попытаемся выделить эти основные преимущества, которые поддерживают его на таком важном уровне. Во-первых, бренд дает возможность дополнительной прибыли, без продажи напрямую самого товара. В данном случае мы говорим о лицензировании и франчайзинге. Да и общество готово платить и переплачивать за тот товар, который уже завоевал его доверие, тем самым увеличивается спрос на определенный товар.

Так же бренд защищает производителя в процессе работы с партнерами. Например, все мы понимаем, что не каждый товар имеет бренд, существуют так называемые «безликие товары». Производители таких не брендовых товаров страдают, так как зависит от магазина-продавца, потому что если произойдет какого либо рода ситуация (невыполнение условий договора, несвоевременная выплата денежных средств),

то такие отношения будут разорваны. И если магазин никак не пострадает, потеряв отношения с этим конкретным производителем, ведь на его место есть еще три таких же изготовителей данного товара, то второй потеряет место реализации своего товара и будет вынужден искать другое место сбыта своего товара. [2] А если, например, вместо этого «безликого товара» будет продаваться брендовый товар, который гарантирует постоянную востребованность у клиента, так как уже зарекомендовал себя на этом рынке. А это значит, что производитель дает магазину такой товар, который позволит продавцу быстро окупиться в свои затраты. А если магазин заинтересован в таких товарных отношениях, то производитель понимает, что в нем нуждаются, и может диктовать свои условия продажи.

Третье преимущество бренда – простота выбора. Вспомните витрины магазинов любых торговых центров. Они заставлены сотнями различных товаров. Многообразие цветов, форм, размеров всех этих коробочек, флакончиков, тюбиков сбивает с толку покупателей. Обратив на себя внимание – это задача бренда. И если это получается, то покупатель в будущем уже не задумываясь, будет брать именно этот бренд, так как он уже убедился, что этот товар то, что нужно. [3]

Следующим, важным значением бренда является инвестиционное будущее. Безусловно, яркая упаковка, название играет немало важную роль для продвижения товара, но, к сожалению, изначально эти характеристики не влияют на выбор покупателя, когда он впервые сталкивается с товаром. Любой конкурент, предложив товар лучше за приемлемую цену, перетянет клиентов к себе. Избежать этого возможно, создав такой продукт, который будет сочетать в себе и отличные внутренние характеристики совместно с внешними.

Бренд хоть и является не материальным активом компании, который повышает рыночную стоимость компании, но все же оценивается в денежном эквиваленте. На стоимость бренда влияют узнаваемость продукта: чем большее покупателей знает о товаре, тем чаще его покупают; название: завоевав доверие покупателя во всех сегментах рынка, удачное название не нужно менять, так как потребитель хорошо относится к нему и запомнил, как хороший качественный продукт. [4] Цена зависит и от периода работы компании на рынке: все-таки опыт, который набирается за время предпринимательства – бесценен, и чем дольше компания находится в этой сфере, тем лучше. Чем больше доля рынка компании, тем выше оценивается стоимость бренда, а если еще есть возможность выбора канала маркетинговых коммуникация, то его стоимость увеличивается.

Получается, что на сегодняшний день, оценка стоимости бренда очень важна. Во-первых, так как многие страны предлагают внести нематериальные активы в финансовый баланс, а бренд компании является одним из основных нематериальных активов, оценка стоимости бренда очень важна и требует нахождения его точного значения. Во-вторых, процесс оценки бренда позволяет получить более точное представление о том, какой силой обладает бренд. Ведь если вложения, которые делает сама компания или инвесторы – не целесообразны, то зачем тратить время и средства попросту? А если инвестиции окупаются, то в свою очередь, это поможет определить будущую маркетинговую стратегию компании. В-третьих, стоимость бренда может быть использована для измерения эффективности инвестиций. Анализ стоимости бренда, проводимый совместно с анализом инвестиций, сделанных компанией, поможет эффек-

тивнее распределить ресурсы и скорректировать инвестиционную политику на кратко- и долгосрочной перспективе. Кроме того, точное значение стоимости бренда очень важно в случае предложение о покупке компании. Это поможет акционерам и покупателю четко определить, является ли это предложение правильным или нет, необходимо ли увеличение цены, ее уменьшение или отказ от предложенной цены. Наконец, стоимость бренда используется для получения финансирования [5].

Список литературы

1. Кевин Дробо «Секреты сильного бренда: как добиться коммерческой уникальности», 2005.
2. Жукова Н.Ю., Матасов Г.М. Как оценить стоимость бренда: модификация модели, 2010.
3. Aaker D. Managing Brand Equity // Free Press. 2009.
4. Просвирина. И. Стоимость бренда: взгляд финансиста // Деловой журнал «Бизнес-Ключ», № 5 за 2007 год.
5. Алешина С. Неоценимая ценность // Секрет фирмы. – 01.11.2004.

**ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ
СЛИЯНИЯХ, ПОГЛОЩЕНИЯХ**

Даниловских А.А., Кузьмичева И.А.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: danilovskikh75@mail.ru*

Усиление конкуренции в современном бизнесе вынуждает компании искать все новые способы расширения. Проведение слияний (поглощений) с компаниями, у которых есть требуемый ресурс (активы, технологии, клиенты и т.п.) позволяет не только увеличить масштабы деятельности компании, но и получить дополнительно синергетический эффект. Обычно слияния и поглощения определяют как процедуру смены собственника или изменения структуры собственности компании.

В литературе представлена достаточно широкая классификация видов слияний и поглощений. Сущность понятий «слияние» и «поглощение» наиболее полно отражает классификация по критерию зависимости от отношения управленческого персонала к сделке. Так, выделяют дружественные и враждебные слияния, причем чаще всего «слияние» рассматривается в контексте «дружественного», а «поглощение» – «враждебного» объединения.

Основной целью слияний и поглощений называют получение синергетического эффекта, то есть ситуаций, в которых эффективность совместного использования активов двух компаний выше суммарной эффективности их использования по отдельности, а капитализированная стоимость вновь образованной компании превосходит сумму стоимостей компаний, участвовавших в слиянии [3].

Синергия возникает благодаря следующим факторам:

- операционная экономия, возникающая в результате возрастающей отдачи от масштаба управления, маркетинга, производства или распределения;
- финансовая экономия, проявляющаяся в снижении транзакционных затрат и лучшей подготовке контрактов;
- дифференцированная эффективность, означающая, что активы одной из фирм могут использоваться совместно с большей эффективностью;
- снижение конкурентных угроз и получение компанией большей рыночной власти;
- результаты обследований свидетельствуют, что слияния и поглощения во многих случаях открывают путь к повышению эффективности хозяйственных операций [3].

Сделки по слиянию/поглощению являются достаточно сложными с точки зрения управления, кроме того, особое внимание необходимо уделять вопросам экономической и информационной безопасности компании. Безопасность особенно важна, если речь идет о высокотехнологичных компаниях, в которых самое ценное (после людей) – интеллектуальная собственность, ноу-хау и т.д. [3]. Но и для любой другой компании это не менее актуально, ведь недовольные сделкой или уволенные работники компании могут разгласить конфиденциальную информацию. Сделка может не принести планируемого результата, если вопросам информационной безопасности не было уделено достаточно внимания.

В процессе подготовки сделки по слиянию/поглощению обязательно проводится процедура *due diligence* (англ. due diligence – должная добросовестность, сокращённо используют аббревиатуру DueD, DDG), то есть производственный, финансовый и юридический аудит приобретаемой/поглощаемой компании, который позволяет сформировать полное объективное представление об объекте инвестирования. В работе на данном этапе участвуют, в том числе, независимые оценщики, задача которых определить ориентировочную стоимость компании-мишени. В настоящее время разработан ряд методик оценки стоимости интегрированного бизнеса, человеческого капитала, нематериальных активов [2, 4]. Однако, как отмечают специалисты, при оценке поглощаемых активов крайне редко проводится оценка уровня автоматизации бизнес-процессов и обеспечения информационной безопасности. При покупке того или иного актива российскими инвесторами в большинстве случаев в первую очередь приобретается материальная составляющая (земля, здания, производственные фонды) и только потом бизнес как выстроенный процесс. В этих условиях риски информационной безопасности при оценке имущества практически не учитываются [5].

При подготовке сделки слияния/поглощения необходимо объединить стратегии информационной безопасности обеих компаний, доработав и модифицировав их. В плане развития информационных технологий объединенной компании, возможны различные варианты: 1) объединившиеся компании сразу переходят на одну общую систему и объединяют свои базы, для этого чаще используется система, уже имеющаяся в одной из компаний; 2) объединившиеся компании продолжают работать на собственных системах, а для синхронизации данных между ними разрабатываются дополнительные «мосты» и модули обмена данными. [5]

Выделяют следующие типичные проблемы обеспечения информационной безопасности при интеграции приобретённых компаний:

- различные уровни зрелости технологических процессов и информационной безопасности у приобретённой и головной компаний;
- различные подходы к обеспечению информационной безопасности;
- появление элементов корпоративной инфраструктуры с разным уровнем доверия;
- отсутствие единого уровня информационной безопасности в рамках всей компании;
- разная корпоративная культура, на уровне обработки и защиты данных.

Объединенное предприятие должно иметь общую монолитную информационную систему – только она позволит получить прозрачную отчетность и сократить издержки за счет выстраивания единых процессов. После заключения сделок и решения фи-

нансовых, юридических и кадровых вопросов перед управляющей компанией встает вопрос интеграции информационных систем объединенных активов. У объединяющихся компаний, как правило, разные стандарты обслуживания, методологии управления и т.д. Существенной проблемой также является наличие в большинстве компаний продуктов собственной либо частной разработки без должной поддержки со стороны разработчика. Зачастую – это совершенно независимые системы от разных разработчиков, функционирующие на различных аппаратных и программных платформах, плохо документированные или недокументированные вовсе. При объединении нескольких компаний ситуация разнородности информационных систем только усугубляется. Объем сторонам приходится проводить огромную организационную работу, объединять очень большие объемы накопленных данных, унифицировать справочники, переводить разрозненные программы на единую платформу [1].

Таким образом, достижение планируемых в результате сделки по слиянию/поглощению результатов, во многом зависит как от первоначальной оценки уровня обеспечения информационной безопасности компании-мишени, так и от проведенных в дальнейшем работ по обеспечению информационной безопасности интегрированной компании.

Список литературы

1. Время идет, проблемы интеграции ИТ при M&A остаются // Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.asteros.ru/press/press/2063/>
2. Кузьмичева И.А., Флик Е.Г. Становление оценки и оценочной деятельности в мире и в России // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 2. – С. 119-123.
3. Куницкий А. Механизм слияний и поглощений как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятий в период экономического кризиса // Электронный ресурс, режим доступа: <http://pandia.org/text/78/031/12127.php>.
4. Сакеян А.Г., Даниловских Т.Е. Определение сущности человеческого капитала в целях его оценки // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 1-1. – С. 113-116.
5. Седов О. Информационная безопасность при слияниях и поглощениях // электронный ресурс, режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2010/09/13004345/>

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Даниловских А.А., Конвисарова Е.В.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: danilovskikh75@mail.ru*

В условиях современной рыночной экономики обеспечение информационной безопасности коммерческого предприятия выступает неотъемлемым условием ведения бизнеса. С использованием современных информационных технологий у предприятий появляется все больше новых возможностей для автоматизации бизнес-процессов, расширения сотрудничества предприятия со своими партнерами, для продвижения своей продукции (услуг) и привлечения клиентов в сети Интернет. Редкая компания сегодня не имеет своего сайта, или не использует Интернет-банкинг. Однако, вместе с положительными сторонами, быстрое развитие информационных технологий порождает все больше угроз для безопасности предприятия.

Угрозы информационной безопасности предприятий условно можно разделить на две группы:

– традиционные угрозы безопасности информации, такие как нарушение конфиденциальности или неправомерное использование информации, реализу-

емые через новые механизмы, возникшие в результате использования информационных систем;

– новые угрозы, порожденные спецификой информационных систем – вирусы, сетевые атаки, нарушения функционирования и отказы разного рода, всевозможные нарушения персоналом установленных регламентов, инструкций и предписаний по эксплуатации и обслуживанию информационных систем. [1]

Под информационной безопасностью понимается состояние защищенности корпоративных данных, при которой обеспечивается их конфиденциальность, целостность, аутентичность и доступность. [6]

При этом под конфиденциальностью понимается свойство информационных ресурсов, в том числе информации, связанное с тем, что они не станут доступными и не будут раскрыты для неуполномоченных лиц. Целостность – это свойство информационных ресурсов, в том числе информации, определяющее их точность и полноту. В свою очередь доступность информации – это свойство, определяющее возможность получения и использования информации по требованию уполномоченных лиц [4].

Аутентичность информации – свойство, гарантирующее, что субъект или ресурс идентичны заявленным. Данные критерии являются базисом защиты информации, без которых нормальная деятельность предприятия невозможна. Так, повреждение бухгалтерских баз является примером нарушения целостности, которое повлечет за собой негативные последствия для предприятия, а разглашение информации или утечка данных – это нарушение конфиденциальности. Отказ в обслуживании, вызываемый вирусной активностью, влечет за собой нарушение доступности информации предприятия. Причем, любое из нарушений может быть вызвано, как внутренними, так и внешними угрозами. По мнению специалистов в области информационной безопасности, в настоящее время предприятия терпят ущерб в основном вследствие как преднамеренных, так и случайных действий инсайдеров.

Основной целью создания системы информационной безопасности является обеспечение защищенного хранения информации на разных носителях, защита данных, передаваемых по каналам связи, разграничение доступа к различным видам документов, создание резервных копий, послеаварийное восстановление и т.д.

Защита корпоративных данных достигается путем реализации комплекса организационных (документированные процедуры и правила работы с разными видами информации, средствами защиты и т.п.) и технических (аппаратные и программные средства контроля доступа, антивирусная защита и т.п.) мероприятий.

Обеспечение информационной безопасности – это деятельность, направленная на предотвращение утечки информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на защищаемую информацию. Рассматривая информацию как товар, можно сказать, что обеспечение информационной безопасности в целом может привести к значительной экономии средств, в то время как ущерб, нанесенный ей, приводит к материальным затратам. Например, раскрытие технологии изготовления оригинального продукта приведет к появлению аналогичного продукта, но от другого производителя, и как следствие нарушения информационной безопасности, владелец технологии, а может быть и автор, потеряют часть рынка и т.д. [7].

В соответствии с международными стандартами обеспечение информационной безопасности предпо-

лагает следующее. В первую очередь, предприятию необходимо сформулировать ясную политику информационной безопасности, концептуально отражающую принятые в компании цели, принципы, подходы и методы обеспечения информационной безопасности. Такая политика должна эффективно поддерживаться руководством компании и адекватно пониматься всеми ее сотрудниками [2].

Под политикой безопасности понимают совокупность технических, организационных, административных, юридических, физических мер, методов, средств, правил и инструкций, четко регламентирующих все вопросы обеспечения безопасности информации [8].

Следующим шагом является структуризация информации и пользователей:

- 1) разделение информации по степени конфиденциальности;
- 2) разделение информации по месту расположения;
- 3) разделение пользователей по уровню доступа к данным.

Далее, в соответствии с политикой и требованиями безопасности, необходимо выбрать адекватные средства защиты и правильно интегрировать их в информационную систему.

Целями политики информационной безопасности будут являться следующие:

- 1) обеспечение непрерывности основных бизнес-процессов предприятия;
- 2) минимизация возможных потерь и ущерба от нарушений в области информационной безопасности.

Эффективность системы обеспечения информационной безопасности предприятия зависит от системности принимаемых мер, перечня задач, и, не в последнюю очередь, от выделяемого бюджета денежных средств. Рассматривая финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия, необходимо отметить, что затраты на внедрение и сопровождение данной системы не должны превышать возможного ущерба от потери информации. Для этого информация предприятия должна быть четко структурирована на подлежащую защите и не составляющую коммерческой тайны, однако, как отмечают специалисты, в российском бизнесе до сих пор преобладает мнение, что защищать нужно абсолютно все. При таком подходе совершенно очевидно, что узнав суммы расходов на информационную безопасность предприятия, руководитель среднего и малого бизнеса машет рукой и надеется на «авось». [3]

К финансовым аспектам обеспечения информационной безопасности бизнеса можно отнести также следующие факторы, влияющие на прибыль:

- величина внутренних издержек, в том числе на содержание коллектива и затрат на обеспечение безопасности в том числе. В результате задания неправильных требований по безопасности, величина издержек может стать настолько обременительной, что делает бизнес не эффективным. Следовательно, при анализе финансовых результатов компании необходимо обращать внимание на эту группу затрат [5];
- качество управления собственным активом. Если кроме собственника актива или его представителя активом может управлять еще кто-то в собственных интересах, то актив может разворовываться, а бизнес – существенно ухудшаться;
- качество работы коллектива, обеспечивающего бизнес;
- скорость реакции коллектива на внешние факторы, влияющие на бизнес, или на управляющие воздействия;
- стратегия и качество ведения самого бизнеса;

– выбранная стратегия управления рисками, в том числе экономическими рисками и рисками информационной безопасности [1].

Расчет финансовых вложений в обеспечение информационной безопасности предприятия осуществляется чаще всего на основе технологий анализа рисков, далее сравниваются расходы на обеспечение информационной безопасности с потенциальным ущербом, а также вероятностью его возникновения. Кроме количественных характеристик в понятие эффективной политики безопасности будет включаться следующий набор требований: минимальное влияние на производительность труда, учёт особенностей бизнес-процессов предприятия, поддержка руководством, позитивное восприятие и исполнение сотрудниками предприятия.

Таким образом, наличие на предприятии эффективной политики информационной безопасности обеспечивает его устойчивое функционирование, предотвращает угрозы его безопасности, тем самым способствует улучшению его финансового состояния.

Список литературы

1. Андрианов В.В. Обеспечение информационной безопасности бизнеса // электронный ресурс, режим доступа: http://bezopasnik.org/article/book/andrianov_infobez_biz_2011.pdf.
2. Астахов А. Разработка и внедрение эффективных политик информационной безопасности предприятия // электронный ресурс, режим доступа: <http://bre.ru/security/20198.html>.
3. Информационная безопасность предприятия: внутренняя угроза // электронный ресурс, режим доступа: <http://www.safensoft.ru/security.phtml?c=775>.
4. Королев М.И. Информационная безопасность предприятия // электронный ресурс, режим доступа: <http://www.globez.ru/press/148-informatsionnaya-bezopasnost-predpriyatiya.html>.
5. Некрасов С.О., Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XV. – С. 75-77.
6. Обеспечение информационной безопасности предприятия // электронный ресурс, режим доступа: http://www.arinteg.ru/articles/detail.php?ELEMENT_ID=25799.
7. Обеспечение информационной безопасности // электронный ресурс, режим доступа: <http://www.microtest.ru/it-infrastruktura/informacionnaya-bezopasnost/>
8. Политика информационной безопасности организации // электронный ресурс, режим доступа: http://dehack.ru/razrab_szi/politika_inf_bezop/

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ НА ЭКОНОМИКУ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ВВП»

Дворник Г.А., Кравченко А.В.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: galysik_o@mail.ru*

Была проведена оценка воздействия предприятия ресторанного бизнеса на экономику Приморского края на примере кафе «Драшакон». Проведены сравнительные исследования на примере других кафе на территории острова Русский. Предложен комплекс мероприятий для выхода на следующий уровень конкуренции.

Развитие рыночных отношений в нашем крае, да и в стране, во многом зависит от формирования сервисной экономики, в рамках которой основным фактором, является способность максимально удовлетворять потребности потребителя. Стратегия ориентации на потребителя означает, что клиент является центром внимания организации, которая должна стремиться к тому, чтобы как можно лучше понимать тенденции развития системы значимости заказчика. Оценка воздействия сферы услуг на экономику является необходимым условием для выбора сферы деятельности предприятия и его эффективного развития. Объектом данного исследования является кафе «Драшакон», расположенное на кампусе ДВФУ острова Русский. Основными клиентами данного кафе явля-

ются студенты. Цель данного исследования заключается в следующем: оценить воздействие деятельности данного кафе на экономику Приморского края.

Остров Русский стал особой экономической зоной туристско-рекреационного типа, благодаря самиту АТЭС, прошедшему в 2012 г. на территории кампуса ДВФУ. Набережную и парк кампуса открыли для свободного посещения в апреле 2014 г., что благоприятно повлияло на развитие ресторанного бизнеса. Несмотря на то, что целевой аудиторией данного кафе являются студенты, это место посещают как жители приморского края, так и иностранные гости. Безусловным фактом является тесная связь между туризмом и ресторанным бизнесом. Географическое расположение кафе относительно острова Русский довольно благоприятно, а по отношению к Приморскому краю – экономически малозначимо. Рассмотрим его относительно города Владивостока. Большую роль фреквенции данного заведения играет сезонность. Наиболее рентабельный период для кафе – это лето и осень, так как на территории кампуса проводятся разнообразные мероприятия городского масштаба, начинают работать места прокатов, что привлекает большое количество посетителей кампуса, которые, впоследствии, становятся гостями кафе.

Приморский край находится в составе группы с общей тенденцией к увеличению роли сферы услуг в производстве ВРП. Также занимает место в третьей группе (75–100% от среднероссийской величины) по уровню валового выпуска сферы услуг на душу населения и уровня производства валовой добавленной стоимости сферы услуг на душу населения. В крае представлен очень широкий спектр ресторанов. Основной проблемой ресторанов и других предприятий питания в крае в настоящее время можно считать несоответствие цены и качества предоставляемых услуг. Уровень наших ресторанов еще очень далек от европейского, а также северо-восточного и юго-восточного азиатского уровней. Конкуренцию кафе «Драшакон» на территории кампуса составляют студенческие столовые с низкими ценами и заурядным ассортиментом блюд. Основную конкуренцию кафе составляют гостинично-ресторанные комплексы, расположенные на самом острове Русском. Главный конкурент – База отдыха «Novik country club», которая располагается напротив кампуса ДВФУ. Ресторан базы отдыха отличается уровнем обслуживания и качеством предоставляемых услуг. Она зарекомендовала себя на рынке услуг и активно занимается маркетинговой политикой своего заведения. Накапливающийся опыт рыночной деятельности российских товаропроизводителей показывает, что без проведения маркетинговых исследований в настоящее время невозможно правильно решить проблему повышения конкурентоспособности на рынке. Ресторанный и туристский бизнес в Приморском крае и ДВФО имеют необозримые перспективы и широкое поле деятельности для инвесторов. И самое важное, что сейчас в ДВФО создаются все условия для этих видов бизнеса.

К числу условий, которые должны оказать позитивное воздействие на развитие ресторанного бизнеса и туризма в Приморском крае можно отнести:

- вступление России в ВТО;
- улучшение инвестиционного климата. Российское государство старается свести к минимуму риски для инвесторов.

Выводы: Для реализации новых возможностей развития ресторанного бизнеса и туризма в Приморском крае необходимо преодолеть ряд препятствий, среди которых можно назвать:

- отсутствие системного подхода в развитии регионального туризма;
- отсутствие надежной информационной базы туристских ресурсов и надежной туристской статистики;
- затрудненная транспортная доступность;
- несоответствие цены и качества предлагаемых услуг.

Развитие современной экономики в целом и ее предпринимательского сектора невозможно представить без сферы услуг. Услуги пронизывают всю человеческую деятельность и экономическую систему. Как специфической экономической категории, услугам присущи характеристики и особенности, которые не только отличают их от материального товара, но и делают их уникальными. В целом, на рынке общественного питания отмечается достаточно высокий уровень неценовой конкуренции среди предприятий. Покупатели, выбирая заведение общественного питания, ориентируются не столько на цены, сколько на кухню, репутацию, обстановку предприятия. Для повышения конкурентоспособности кафе «Драшакон» было предложено проведение комплекса мероприятий, что поможет привлечь новых клиентов и повысить уровень заведения.

Список литературы

1. Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 3 (39) за 2003 год, стр. 33-37. URL:<http://www.creativeconomy.ru/articles/8676/>
2. Голубицкая М.В. Сфера услуг в экономике регионов России: современное положение и перспективы. – М.: СОПС, 2005. URL:<http://www.uecs.ru/makroekonomika/item/591-2011-08-31-12-01-54>.
3. Беликина З.И. Формирование туристского потенциала приморского края // Академический вестник. – 2010. – № 1. С. 69–74. URL:<http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1040696>.
4. Новые возможности развития гостиничного и ресторанного бизнеса в Приморском крае Мартышенко Н.С., Катриченко Е.Е. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 – С. 281–285. URL:http://istina.msu.ru/media/publications/articles/96b/9ae/3541912/229_zhurnal_VAK_Ekonomika_i_Predprinimatelstvo.pdf.
5. Косолапов А.Б., Урусов В.М. Тенденции развития туристского бизнеса в Приморском крае // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2011. – № 3. С. 21–31. URL:http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10001145&lng=en.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Ким В.А.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: kim_valeriya1993@mail.ru*

Платежная система – это совокупность правил, договорных отношений, технологий, методик расчета, внутренних и внешних нормативных актов, которые позволяют всем участникам производить финансовые операции и расчеты друг с другом. В каждой стране в рамках финансовой системы создается самостоятельная платежная система.

Главными задачами платежной системы является: бесперебойность, безопасность и эффективность функционирования; надежность и прочность, гарантирующие отсутствие срывов или полного выхода из строя системы платежей; эффективность, обеспечивающая быстрый, экономный и точный выход потока операций; справедливый подход, например, требование участия в платежной системе лиц, отвечающих необходимым квалификационным критериям.

Главной функцией любой платежной системы является обеспечение динамики и устойчивости хозяйственного оборота. Наличие эффективной платежной системы способствует осуществлению контроля за денежно-кредитной сферой, помогает банкам активно управлять ликвидностью, снижая тем самым потребность в крупных избыточных резервах. В результате этого упрощается процесс составления денежно-кре-

дитной программы и ускоряется осуществление операций в области финансовой политики.

В платежной системе основными участниками являются центральный банк, коммерческие банки, небанковские учреждения, включая клиринговые и расчетные центры. Они выступают в качестве институтов, предоставляющих услуги по осуществлению денежных переводов и погашению долговых обязательств. Обеспечение бесперебойности расчетов возлагается непосредственно на центральный банк государства. Работа платежной системы тесно связана с реализацией важной цели деятельности центрального банка – обеспечением эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы [1].

К компетенции центральных банков, как правило, относится управление рисками платежных систем. Центральный банк контролирует риск ликвидности, кредитный и системный риски в платежной системе, осуществляет регулирование ликвидности ее участников, в том числе на основе функции кредитора последней инстанции, выступает как оператор платежной системы.

Платежная система страны представляет собой совокупность законодательно регулируемых элементов, обеспечивающих выполнение долговых обязательств, возникающих в процессе экономической деятельности. Она в значительной степени определяет эффективность экономики. Необходимо отметить, что в странах с устоявшимися рыночными экономикой, эффективность которых во многом обеспечивается благодаря хорошо отлаженным платежным системам, выбору оптимальных моделей последних придается статус вопроса государственной важности.

В платежной системе Банка России функционируют системы расчетов и расчетные механизмы, различающиеся по территориальному охвату и объему проводимых платежей, правилам и регламенту функционирования, составу участников и расчетным документам, скорости проведения платежей и используемой технологии, включающие в себя:

- систему банковских электронных срочных платежей (далее – система БЭСП), предназначенную для осуществления расчетов в режиме реального времени в масштабах всей страны;
- более семидесяти отдельных систем внутрирегиональных электронных расчетов, работающих в непрерывном режиме;
- систему внутрирегиональных электронных расчетов Московского региона, функционирующую как в режиме реального времени, так и в непрерывном режиме;
- систему межрегиональных электронных расчетов, позволяющую осуществлять перевод денежных средств между регионами России в течение одного – двух операционных дней;
- системы расчетов с применением авизо (телеграфных и почтовых), основанные на использовании бумажной технологии, позволяющие осуществлять перевод денежных средств вне зависимости от территориальной привязки в течение одного – пяти операционных дней;
- ряд специализированных расчетных механизмов для отдельных регионов России и подразделений Банка России (расчеты между учреждениями Банка России, обслуживаемыми одним вычислительным центром, расчеты в пределах одного учреждения Банка России, межрегиональные расчеты по сделкам на рынке государственных ценных бумаг, межрегиональные расчеты по сделкам на единой торговой сессии межбанковских валютных бирж) [1; 3].

Система БЭСП является централизованной на федеральном уровне системой валовых расчетов в ре-

жиме реального времени. В этой системе осуществляется перевод денежных средств ее участниками в основном на крупные суммы. Обеспечение ее функционирования и развития механизмов расчетов – одно из главных направлений проводимой Банком России работы по совершенствованию собственной платежной системы. Система БЭСП функционирует с 2007 года в территориальных учреждениях Банка России за исключением Республики Ингушетии, Чеченской республики и Республики Дагестан. В настоящее время завершается работа по подготовке их к включению в состав участников системы БЭСП. Правовую основу функционирования системы БЭСП обеспечивает комплексная нормативная база, включающая нормативные и иные акты Банка России, определяющие правила функционирования системы БЭСП, порядок осуществления переводов и осуществления расчетов, управление участием, условия ведения Справочника участников системы. Установлен единый для всех территориальных учреждений Банка России регламент функционирования системы БЭСП по московскому времени. Определен порядок текущего контроля за соблюдением правил функционирования системы БЭСП. Подразделения Банка России, имеющие право осуществлять переводы денежных средств через систему БЭСП, являются особыми участниками расчетов (ОУР).

Для клиентов Банка России предусматриваются различные формы участия в системе БЭСП: прямая – прямые участники расчетов (ПУР) и ассоциированная – ассоциированные участники расчетов (АУР). ПУР при осуществлении перевода денежных средств через систему БЭСП предоставляется возможность обмена электронными сообщениями с использованием системы SWIFT. АУР имеют опосредованный доступ к осуществлению перевода денежных средств в системе БЭСП через региональную компоненту и имеют возможность использовать только отдельные услуги системы БЭСП в рамках того регламента, в котором функционирует ОУР.

На начало 2013 года количество участников системы БЭСП составило 2894, из них:

- ОУР – 82 (2,8% от общего числа участников системы БЭСП), из них 76 – ГРКЦ, 6 – подразделения расчетной сети Банка России, включая ОПЕРУ-1 Банка России;
- ПУР – 511 (17,7% от общего числа участников системы БЭСП), из них 196 – кредитные организации, 314 – филиалы кредитных организаций, 1 – организация, не являющаяся кредитной (ГК АСВ);
- АУР – 2301 (79,5% от общего числа участников системы БЭСП), из них 729 – кредитные организации, 1488 – филиалы кредитных организаций и 83 – организации, не являющиеся кредитными организациями, в том числе 82 – Федеральное казначейство Российской Федерации и его территориальные органы, 1 – доверительный управляющий и 1 участник – структурное подразделение центрального аппарата Банка России [2; 4].

В 2012 году возросло использование системы БЭСП при осуществлении переводов денежных средств через платежную систему Банка России, что обусловило увеличение доли этих переводов в общем объеме осуществленных через платежную систему Банка России переводов до 38,9% (в 2011 году – 24,3%). В 2012 году через систему БЭСП было осуществлено 1188,8 тыс. переводов на сумму 447,3 трлн. рублей, что почти в 2 раза превышает их количество и объем в предыдущем году (в 2011 году – 626,1 тыс. переводов на сумму 222,8 трлн. рублей). В структуре переводов денежных средств, осуществленных через систему БЭСП, доля

переводов кредитных организаций (филиалов) оставалась, как и в 2011 году, также наибольшей – 95,5% по количеству и 60,4% по объему.

В ближайшем будущем основу перспективной платежной системы Банка России будет составлять единая, универсальная, централизованная на федеральном уровне многосервисная система расчетов, в которой реализуются функциональные возможности системы БЭСП. Факторами развития платежных систем является общее динамичное состояние экономики, завязанное на реализацию масштабных инвестиционных проектов [5], возросшей миграционной активностью населения [6], которые требуют максимально быстрого и безопасного совершения различного рода денежных операций.

Список литературы

1. Общее руководство по развитию национальной платежной системы // Платежные и расчетные системы. Издание Банка России. – 2008. – Выпуск 3.
2. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru>.
3. Платежные карты. Бизнес-энциклопедия. – Москва: Маркет ДС, 2008. – 764 с. Библиотека Центра исследований платежных систем и расчетов.
4. Информационный портал «Wiki» системы Onprau.ru. Режим доступа: <http://wiki.onprau.ru>.
5. Сапунов А.В., Красова Е.В. Историко-экономический обзор важнейших инвестиционных проектов между Россией и Республикой Корея в Приморском крае // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 74-83.
6. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила в мировой и региональной экономике: современные аспекты государственного регулирования: монография / Е. В. Красова; М-во образования и науки Российской Федерации, Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса. – Владивосток, 2012.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Козловская А.А., Кравченко А.В.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: anastasiya-k19@mail.ru*

В последнее время свободные экономические зоны стали неотъемлемой частью мировой экономики. Создание свободных экономических зон – действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов. При этом система льгот, устанавливаемых в свободных экономических зонах, должна быть в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми на ее территории программами.

Свободные экономические зоны существуют в более 120 странах мира, стимулируя в этих странах рост экспорта, занятости населения. По оценкам специалистов, к 2020 г. на свободные экономические зоны будет приходиться от 20 до 25% мирового товарооборота. Их роль в мировой экономике постоянно растет [1].

В Российской Федерации такие зоны получили название особые – особые экономические зоны (ОЭЗ), согласно российскому законодательству – это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [2].

Но, тем не менее, в России свободные экономические зоны остаются понятием новым, вокруг которого ведутся острые дискуссии. И до сих пор не существует единого мнения, связанного с размерами и типами ОЭЗ, механизмом их деятельности и системой управления. Это связано с неэффективностью результатов

создания ОЭЗ на территории РФ и целесообразностью их создания в дальнейшем в нашей стране.

Процесс создания свободных зон в нашей стране, начавшийся еще в конце 80-х годов, может быть разделен, как отмечено в «Свободные зоны не свободны от кризиса», на несколько этапов.

На первом этапе (конец 80-х – 1990 г.) произошло зарождение самой идеи. По инициативе правительства СССР была разработана так называемая единая государственная концепция свободных зон. Свободные зоны рассматривались как элемент государственной внешнеэкономической политики и способ стимулирования межгосударственных отношений СССР с зарубежными партнерами.

К началу 90-х годов государственная концепция свободных зон дополнилась множеством региональных инициатив. В итоге, в июле-сентябре 2000 г. ВС РСФСР принял предложения 11-ти региональных советов народных депутатов об объявлении их территорий зонами свободного предпринимательства. Зоны учреждались в городах Ленинграде, Выборге, Находке, Калининградской, Сахалинской и Читинской областях, в Алтайском крае, Кемеровской и Новгородской областях, г. Зеленограде, Еврейской автономной области.

Хотя принятые решения способствовали притоку в зоны иностранного капитала (росло число совместных предприятий в Находке, Калининграде, на Сахалине), они не были до конца продуманы ни с точки зрения их реализуемости, ни по своим последствиям.

Во-первых, предполагаемые масштабы зон, когда они охватывали не только небольшие территории, но и обширные области и целые края, были заведомо нереальными из-за требуемых колоссальных капиталовложений и проблем соблюдения на больших территориях особых таможенных процедур.

Во-вторых, массовая раздача зональных преференций отдельным территориальным образованиям без четких на то критериев спровоцировала волну самостийного возникновения новых зональных структур, когда та или иная объявляла о принятии ею соответствующего статуса, лоббируя его утверждение в верхах. Руководство России оказалось под массивным давлением: в 2001 г. около 150 регионов добивались образования на своих территориях свободных зон. Такая активность местных властей отражала их стремление хоть как-то бороться с кризисными процессами, отгородиться с помощью статуса зоны от массы различных проблем, нахлынувших, как им представлялось, из центра.

Принятые в конце 2001–начале 2002 гг. в Российской Федерации нормативно-правовые акты по регулированию внешнеэкономической деятельности не предусматривали должных изъятий применительно к зональным территориям. И хотя действовавшие в зонах статусные положения формально никто не отменял, налоговые службы истолковали их как утратившие силу, что фактически упразднило значительную часть ранее предоставленных зонам льгот.

Такая неопределенность в законодательно-правовом положении ОЭЗ вызвало беспокойство иностранных инвесторов, расценивших сложившуюся ситуацию как принципиальный отход правительства от линии на создание зон. В июне 2002 г. Вышел указ Президента РФ от 4.06.2002 г, в котором было подтверждено действие прежних зональных преференций для иностранных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями, сохранены отдельные льготы в области внешнеэкономической деятельности для российских предприятий и даже предусмотрены некоторые общие дополнительные льготы,

нацеленные на облегчение финансирования объектов инфраструктуры в зонах. Принятие указа способствовало тому, что в отдельных, наиболее «продвинутых» зонах (Находка, Калининград) началась практическая разработка стратегии развития территории и конкретных инвестиционных проектов по ее обустройству.

Тем не менее, к началу 2003 г. в правительстве возобладала линия на ликвидацию «суперзон». На фактическое закрытие ранее созданных зон были направлены решения, принятые в июне 2003 г.: законодательное урезание предоставленных зонам таможенных льгот (Закон РФ «О таможенном тарифе») и очередная отмена налоговых преференций. И хотя иностранным инвесторам указом президента были даны гарантии по сохранению прежних условий деятельности на три года вперед, над зонами нависла атмосфера бесперспективности.

В результате, к осени 2004 г. наместились следующие контуры российской зональной политики:

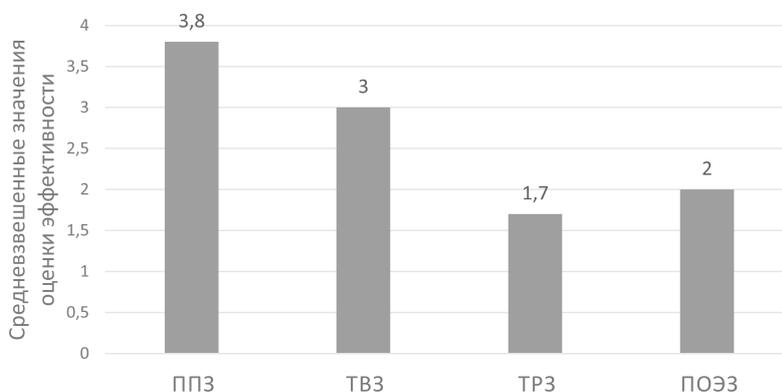
- урезание (до 1–2 кв.км.) возможных размеров свободных зон, исключая создание относительно крупных комплексных зон свободного предпринимательства;
- формальное заимствование и перенос на российскую почву простейших образцов из мировой зональной практики без учета ее перспективных тенденций и увязки с национальной промышленной политикой;
- усложненная система управления зонами, сопряженная с многочисленными бюрократическими согласованиями и невозможностью создания зон по инициативе «снизу».

Ряд регионов, не дожидаясь соответствующих законодательных решений, начал интенсивную работу по реализации проектов точечных и локальных с таможенных зон. Первая по такому пути пошла СЭЗ «Находка»: опираясь на правительственное постановление о принципиальной возможности создавать на своей территории таможенные зоны, а также – специально предоставленным на эти цели бюджетным кредитом Минфина (март 2005 г.), она образовала первую подобную зону уже к лету 2005 г. В том же направлении, но уже без федеральной государственной поддержки, действовали правительство Московской области (проект СЭЗ «Шерризон»), мэрия Санкт-Петербурга (свободная таможенная зона «Гавань»), администрация Ульяновска (аналогичная зона в районе городского аэропорта).

Напротив, другие крупные территории активизировали усилия по лоббированию эксклюзивных правительственных решений, гарантирующих им либо воссоздание прежних, либо получение принципиаль-

но новых индивидуальных преференций. Следует отметить, что правительство – вразрез с собственным курсом на организацию исключительно локальных СЭЗ – поддавалось этому давлению: был восстановлен режим беспошлинной торговли в пределах Калининградской области, а в июле 2004 г. была создана зона экономического благоприятствования в Ингушетии. Причем, когда в марте 2005 г. все индивидуальные таможенные льготы в РФ были вновь официально отменены, борьба территорий за особые привилегии не прекратилась. В частности, Калининградская область добилась принятия в ноябре 2005 г. Госдумой РФ отдельного федерального Закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», возвращавшего ей режим таможенной экстерриториальности [3].

Хочется отметить также, что в последние годы руководство страны также принимает решительные шаги по созданию условий ускоренного социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона. Такие государственные решения обеспечивают стратегические приоритеты России в Азиатско-Тихоокеанском регионе, реализацию конкурентного потенциала Дальнего Востока в проектах интеграции макрорегиона и участие в международном разделении труда. В рамках государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» на развитие региона будет направлено более 3,8 трлн. рублей федеральных инвестиций, 328 млрд рублей – в Приморский край. Наряду со всем этим, распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 августа 2009 года № 1213-р «О создании игровой зоны «Приморье» утверждены границы игровой зоны «Приморье». Итогом реализации такого крупномасштабного проекта может стать огромный интерес к Приморскому краю и всей России в целом. Создание игровой зоны позволит максимально интегрировать Владивосток как форпост Российской Федерации на Дальнем Востоке, в Азиатско-Тихоокеанское экономическое пространство. Это может создать большое количество высокодоходных рабочих мест, увеличить доходы в бюджеты разных уровней, развить инфраструктуру и в целом улучшить облик России на международном. Так только налоговый денежный поток от деятельности игровой зоны, включая прямой и косвенный потоки, составит более 18 млрд рублей по прогнозу до ода [4,5]. Кроме этого, по данным Минвостокразвития на Дальнем Востоке планируется создание территорий опережающего развития, три из них находятся на Камчатке [6].



Оценка эффективности функционирования ОЭЗ в Российской Федерации на начало 2013 году

Количество реально созданных и запланированных рабочих мест на 2012 год

| Тип ОЭЗ | Планируемое значение, чел. | Фактическое значение, чел. |
|----------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Промышленно-производственные ОЭЗ | 1562 | 1268 |
| Технико-внедренческие ОЭЗ | 1075 | 529 |
| Туристско-рекреационные ОЭЗ | 754 | 7 |
| Портовые ОЭЗ | 84 | 10 |
| Все ОЭЗ | 3475 | 1814 |

Таким образом, можно сделать вывод, что в целом процесс создания и функционирования особых экономических зон в РФ происходил непоследовательно и беспорядочно, во-первых, из-за отсутствия до 2005 года законодательной базы, во-вторых, из-за постоянной борьбы и несогласованности в действиях между регионами и центром при предоставлении льгот и привилегий ОЭЗ, а также за контроль над ними.

На сегодняшний день в России существует четыре типа свободных экономических зон: промышленно-производственные (ППЗ), туристско-рекреационные (ТРЗ), технико-внедренческие (ТВЗ) и портовые (ПОЭЗ). По данным Минэкономразвития России на 1 января 2013 года большинство существующих ОЭЗ в России функционируют неэффективно – средневзвешенные значения оценки эффективности функционирования ОЭЗ не достигает даже 4. На рисунке указаны средневзвешенные значения оценки эффективности функционирования по всем типам ОЭЗ [7].

Исходя из данных показателей, ОЭЗ в России не в полной мере способствуют активизации, расширению внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности, привлечению иностранного и отечественного капитала, повышению конкурентоспособности национального производства, не могут решить задачи территориального развития, развития регионов, а следовательно, и всей страны в целом. Столь низкая эффективность и проблемы могут быть вызваны многими причинами. Во-первых, большинство ОЭЗ имеют огромные размеры территорий, естественно, такие территории требуют эффективного управления и контроля, а также крупных капиталовложений для инфраструктурного обустройства, но такие вложения государство не в состоянии обеспечить. И что касается конкретно проблемы зонирования ОЭЗ, которые изначально создавались огромными только для получения иностранных или федеральных инвестиций и обеспечения льгот и преимуществ, но не для развития региона или страны, то здесь можно говорить о двух факторах, повлиявших на решение данной проблемы – отсутствие конкретных сложившихся теоретических и практических взглядов на зонирование ОЭЗ и также отсутствие полноценного согласованного законодательства о зонировании территорий ОЭЗ. Как вариант решения данной проблемы может быть опыт создания профильных комиссий, которые бы проводили аналитическую и оценочную работу всех показателей, плюсов и минусов создания той или иной ОЭЗ, группировали бы отчеты и предоставляли бы их Правительству РФ на рассмотрение и принятие окончательного решения по поводу присвоения территории статуса ОЭЗ.

Ещё одна проблема – проблема неэффективного использования государственных средств. В марте 2014 года на официальном сайте Счетной Палаты Российской Федерации был опубликован отчет о результатах контрольного мероприятия «Аудит эффективности использования государственных средств, направленных на создание и развитие особых эконо-

мических зон» за период 2006–2012 г. За 7 лет в ОЭЗ государство вложило почти 122 млрд руб. Фактически к 2013 г. управляющими компаниями были выполнены работы на сумму 52 млрд руб., что составляет всего 26% от ожидаемой до 2017 г. стоимости строительства, а с учетом работ, оплаченных регионами, – около 40% стоимости. Это явно недостаточный уровень для, действительно, эффективного развития особых экономических зон [8].

Для решения данной проблемы федеральными органами власти планируется передать управление ОЭЗ регионам из рук ОАО «ОЭЗ», при этом за федеральным уровнем остается право одобрять или отклонять открытие новых зон. Данное перераспределение повлечет за собой ряд негативных последствий: «увеличение региональной дифференциации в рамках управления ОЭЗ», неконкурентоспособность кризисных регионов в борьбе за создание на их территории ОЭЗ и, как следствие, утечка кадров и упадок оставшихся там предприятий, что идет в разрез с главными целями создания и функционирования ОЭЗ [9].

Также хочется выделить третью немаловажную проблему, связанную с нехваткой квалифицированных кадров в созданных ОЭЗ. Особенно это заметно, например, в зонах, носящих специфический характер (ядерная химия, медицина, автопроизводство и т.д.).

Для решения этой проблемы также может быть использован опыт создания инжиниринговых центров (ИЦ), ориентированных на инновационные отрасли промышленности. Также возможно сотрудничество резидентов с учебными заведениями по подготовке или переподготовке, если в этом есть необходимость, специалистов или вовсе создание образовательных центров для завершения обучения с учетом специфики компании на базе ОЭЗ.

Также стоит отметить, что в отчете о результатах функционирования особых экономических зон за 2012 год видно, что реальное количество созданных рабочих мест не соответствует запланированному (таблица) [7].

Подводя итог, можно сказать, что наличие или создание особой экономической зоны ещё не говорит о том, что конкретный регион выйдет вперед. В России в данной сфере существует ещё множество проблем. Но осознание всей значимости сохранения и усиления геостратегической роли Дальнего Востока для укрепления позиций России в Азиатско-Тихоокеанском регионе продуцирует все новые и новые инициативы российского правительства по успешному решению этой задачи. Безусловно, все они требуют глубоких политико-экономических обоснований с участием экспертного сообщества и дальневосточного населения. Безусловно, на этом направлении предстоит сделать многое, потому что для повышения эффективности функционирования ОЭЗ необходимы постоянные совершенствования и преобразования [10].

Список литературы

- Капустин В. Р. Свободные экономические зоны / В.Р. Капустин // Лаборатория книги, 2009.

2. Федеральный закон от 22.07.2005г. № 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013 с изм. от 23.06.2014) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 11.02.2015).

3. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны: учебное пособие / Р.И. Зименков // Юнити-Дана, 2012.

4. Кравченко А.В. Игровая зона «Приморье» – катализатор регионального развития / Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.

5. Кравченко А.В., Жилина Л.Н. Оценка экономической и бюджетной эффективности проекта игровая зона «Приморье» / Региональная экономика и управление: электронный научный журнал № 4 (40) 2014 год.

6. Кравченко А.В. Межрегиональное и международное инвестиционное развитие регионов: Камчатский край / Современные проблемы науки и образования № 6 2014 год.

7. Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации: особые экономические зоны [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/> (дата обращения 13.02.2015)

8. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации: Деятельность СП [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://audit.gov.ru/activities/bulleten/> (дата обращения 13.02.2015)

9. Капустина Е.С. Оценка эффективности функционирования особых экономических зон в России/Журнал Российское предпринимательство № 6 2011 год.

10. Ляткин А.П. Российский дальний восток: ретроспектива и перспектива социально-экономического развития / Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса № 3 2012 год.

**РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОДЫ
К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Конвисаров А.Г., Даниловских Т.Е.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: kuma_san@mail.ru*

Анализ финансового состояния организации (предприятия) является востребованной процедурой для большого количества пользователей экономической информации, как внутренних (руководителей, администраторов, менеджеров, специалистов), так и внешних (поставщиков, покупателей, потенциальных инвесторов, банков, страховщиков, налоговых органов, государственных органов управления экономикой, аудиторов и т.п.) Однако подходы к анализу финансового состояния различаются в зависимости от цели и возможностей.

Целями могут быть: выявление перспектив деятельности организации, оценка кредитоспособности заемщика, проверка достоверности составления бух-

галтерской (финансовой) отчетности и соответствия законодательству и другие [1].

К разряду возможностей можно отнести доступность информационной базы, ее достоверность и использование адекватных методик анализа. Что касается методик анализа финансового состояния, то их количество и качество не отличается единообразием, как в России, так и за рубежом.

Для полного понимания проблемы следует определиться терминологически, что такое анализ финансового состояния, в чем его экономическая сущность, поскольку суть понятия или явления, в конечном счете, определяет результат.

В основном, большинство российских авторов сходятся во мнении, что финансовое состояние, как экономическая категория, связано с характеристикой наличия, структуры, размещения, использования финансовых ресурсов и их достаточностью [2].

Однако, при более детальном рассмотрении, единодушия не наблюдается, и каждый автор имеет свой подход. Не претендуя на охват всех точек зрения, представим некоторые наиболее популярные в табл. 1.

Понятие финансового состояния за рубежом, в основном, отождествляется с финансовым положением (financial position), финансовой устойчивостью (financial sustainability). Важными показателями при этом являются платежеспособность, окупаемость затрат и погашение обязательств, способность создавать новый продукт из имеющихся ресурсов и получать при этом доход [10].

Зарубежная практика анализа финансового состояния иногда отождествляется с анализом финансовой отчетности или деятельности предприятия в целом (табл. 2).

В Российских и зарубежных подходах различается также структура анализа финансового состояния.

В отечественной практике составные части анализа финансового состояния различаются в зависимости от подхода того или иного автора.

По мнению В.В. Ковалева это: финансовая независимость, устойчивость, стабильность; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала; рентабельность, прибыльность, доходность; ликвидность; имущественное положение [7].

Таблица 1

Группировка подходов на характеристику термина «анализ финансового состояния»

| Автор | Подходы авторов к понятию финансового состояния |
|---------------------------------|--|
| Артеменко В.Г., Беллендир М.В. | важнейшая характеристика деятельности организации, отражающая обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность их размещения и использования, платежеспособность и финансовую устойчивость [3] |
| Балабанов И.Т. | характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (то есть платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [4] |
| Герасименко Г.П., Макаръян Э.А. | совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства [5] |
| Ефимова О.В. | цели: получение информации о способности зарабатывать прибыль...; формирование информации об имущественном и финансовом состоянии, т.е. об обеспеченности источниками получения прибыли [6] |
| Ковалев В.В. | совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [7] |
| Савицкая Г.В. | экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени [8] |
| Шеремет А.Д., Негашев Е.В. | финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников [9] |

Зарубежные научные школы финансового анализа

| Школы | Представители | Направления |
|--|------------------------------|--|
| Школа эмпирических прагматиков (Empirical Pragmatists School) | Роберт Фуолк | Анализ показателей оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности. Расчет по данным бухгалтерской отчетности аналитических коэффициентов. |
| Школа статистического финансового анализа (Ratio Statisticians School) | Александр Уолл | Разработка нормативных значений показателей финансовой отчетности в разрезе отраслей, подотраслей, групп на основе статистических методов. |
| Школа мультивариантных аналитиков (Multivariate Modelers School) | Джеймс Блисс, Артур Винакор | Построение пирамиды (системы) финансовых показателей и разработка на ее основе имитационных моделей. |
| Школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний (Distress Predictors School) | Эдвард Альтман, Уильям Бивер | Проведение анализа финансовой устойчивости компании, предпочитая перспективный анализ ретроспективному. Сделаны первые попытки прогнозирования банкротства |
| Школа участников фондового рынка (Capital Market School) | Джордж Фостер | Ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования. |

Источник: [11, С. 58].

По мнению Савицкой Г.В. это: кредитоспособность; потенциальное банкротство; левиредж; платежеспособность, финансовая независимость, устойчивость, стабильность; структура активов и пассивов; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала [8].

По мнению Шеремета А.Д. и Негашева Е.В. это: платежеспособность; финансовая независимость, устойчивость, стабильность; структура активов и пассивов; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала; ликвидность [9].

Если рассматривать структуру анализа финансового состояния в зависимости от подходов зарубежных авторов, то Д. Стоун, К. Хитчинг [12] выделяют следующие составные части анализа: платежеспособность, структура активов и пассивов, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала, инвестиции; Брейли Р., Майерс С. [13] – финансовая зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночная активность; Дж. К. Ван Хорн [14] – структура и динамика имущества предприятия, ликвидность, соотношение денежного потока и задолженности, соотношение собственного капитала и задолженности, степень покрытия процентных платежей прибылью.

Таким образом, различие Российских и зарубежных подходов к пониманию сути и структуры анализа финансового состояния нацеливает пользователей экономической информации на тщательный выбор методик анализа, поскольку от них зависит качество сделанных с их помощью выводов.

Список литературы

1. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам») // *Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты.* – 2014. – № 16. – С. 194-200.
2. Савалей В.В. Стратегия и тактика финансового менеджмента: учеб.- практ. пособие – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 2004 – 188 с.
3. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. – М.: Дело-Сервис, 2008. – 152 с.
4. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие.-2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 512 с.
5. Герасименко Г.П., Маркрян Е.А. Финансовый анализ 8-е изд. – М.: КноРус, 2011. – 272 с.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Омега-М, 2010. – 351 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
9. Шермет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 208 с.
10. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. В.В. Ковалева. – СПб.: Экон. шк., 2009. – 668 с.

11. Пчеленок Н.В. Прогнозирование финансового состояния предприятий агропромышленного комплекса России в рыночных условиях. Диссертация на соискание степени канд. экон. наук. – Орел: Орловский государственный технический университет, 2006. – 152 с.

12. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс. – 2004. – 304 с.

13. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.

14. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами. – Пер. с англ./Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 800 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ

Корнева Е.В., Нефедьева А.С.

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Владивосток, e-mail: Nachbka@mail.ru

В настоящее время налоговая система РФ характеризуется нестабильностью и противоречивостью законов. Высокие налоги – это, безусловно, негативное явление, которое порождает спад производства в целом, а также массовое стремление населения к сокрытию своих доходов, что приводит к нарушению целостности системы налогообложения. В это же время высокий дефицит государственного бюджета требует постоянного пополнения доходной части бюджета путем увеличения налоговых поступлений. Данная ситуация присуща современной действительности в нашей стране. В этом и заключается одна из основных проблем установления оптимального соотношения налоговых ставок и налоговых поступлений.

Среди всех налогов, которые уплачивают физические лица, наибольшая доля приходится на НДФЛ, так как он является самым значимым по суммам поступлений в государственный бюджет. Данный налог затрагивает практически каждого гражданина нашей страны. Рассмотрим его более подробно.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – это прямой федеральный налог, который взимается с доходов граждан в денежном виде за отчетный период [4].

В общем можно констатировать, что методы исчисления налога достаточно просты и понятны. Ставки налога фиксированы, объекты – конкретны, а налоговая база определяется четко. Все это делает его достаточно простым для налогообложения, но в России до сих пор этот налог является предметом острых дискуссий и споров.

Также как и любой другой налог, НДФЛ является одним из важных экономических рычагов государства, так как выполняет следующие основные функции: фискальную, социальную и регулирующую. Рассмотрим данные функции в реализации общественного процесса.

Удельный вес доходов от НДФЛ в бюджеты за 2011–2013 гг.

| Бюджет | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|--|---------|---------|---------|
| Консолидированный бюджет РФ, % | 21 | 22 | 22 |
| Консолидированный бюджет субъекта федерации, % | 38,2 | 39,1 | 41,9 |

Посредством фискальной функции реализуется основное общественное назначение данного налога – это формирование финансовых ресурсов государства, а именно денежные поступления в бюджеты регионального и местного уровней. За счет этих поступлений обеспечивается финансирование общественных расходов, в первую очередь государственных.

Социальная функция выражается в поддержании равновесия. Её основное предназначение – это обеспечение и защита конституционных прав граждан. Социальная функция НДФЛ осуществляется за счёт сокращения неравенств в распределении доходов, воздействия на их уровень, структуру внутреннего спроса, демографические и другие показатели, связанные с социальной сферой.

С помощью налога на доходы физических лиц государство обеспечивает справедливость и социальную стабильность. Конечно, на практике в российской налоговой системе данная функция налогов, взимаемых с населения, реализуется не в полной мере. Прежде всего, это связано с несовершенством налогового законодательства.

Основное назначение регулирующей функции – это влияние на процесс общественного воспроизводства через системы льгот и налоговых ставок. За счет данной функции можно регулировать доходы разных групп населения.

С помощью реализации функций приведенного налога достигаются основные цели НДФЛ, а именно пополнение бюджета государства и равномерное распределение экономических средств между населением [2].

Так как данный налог является экономическим рычагом государства, то с помощью этого должны решаться вопросы регулирующего характера, но это не отвечает реальности настоящего времени.

Для хорошего функционирования налоговой системы, предполагается использование основных принципов налогообложения:

1) принципа справедливости – распределение налогового бремени должно быть равным в зависимости от дохода;

Соблюдение этого положения приведет к так называемому равенству, а пренебрежение, соответственно, к неравенству.

2) принципа определенности – уплачиваемый налог, должен быть, прежде всего, точно определен, а не произволен. Время, сумма и способ уплаты должны быть заранее известны и понятны;

3) принципа удобства – налогоплательщику должен быть удобен способ взимания налога;

4) принципа экономии – должна быть обеспечена максимальная эффективность всех налогов, которая выражается в пониженных издержках государства на сбор всех налогов и содержание налогового аппарата в целом.

Данным принципам должен соответствовать каждый налог, установленный, а также взимаемый государством в целях финансового обеспечения своей деятельности. НДФЛ относится к числу таких налогов [1].

Несмотря на богатую историю данного налога, он далек от совершенства, поэтому крайне необходимо его реформирование, с целью улучшения системы обложения в целом.

На сегодняшний день НДФЛ регламентируется главой 23 НК РФ. Единая ставка, утверждённая 1-го января 2001 года, составляла 13%, действует она и по сегодняшний день [5].

НДФЛ по значимости источников государственных доходов стоит в приоритете, по сравнению с другими налогами. Так, поступления от подоходного налога занимают наибольший удельный вес в структуре доходов бюджетов разных уровней. Рассмотрим удельный вес НДФЛ в доходах консолидированного бюджета и бюджетов субъектов Федерации за 2011–2013 гг.:

Как мы видим, доля поступлений по налогу на доходы физических лиц имеет стабильный характер, показатели по бюджету субъекта федерации с каждым годом возрастают на некоторую долю процентов. По указанным данным в таблице, можно сделать вывод, что НДФЛ является одним из основных налогов, образующих бюджет. Объём поступлений зависит от заработной платы и роста доходов населения.

Рассмотрим основные проблемы налогообложения доходов физических лиц, которые существуют на сегодняшний день:

1. Достижение оптимального соотношения между экономической эффективностью и социальной справедливостью налога. Он прежде связан с потреблением, и в той или иной мере он может его стимулировать, либо минимизировать. Данная проблема наиболее осложнена, так как на общих этапах развития экономики ставится выбор приоритета между социальной справедливостью и экономической эффективностью налога, в соответствии, с чем и выбирается шкала налогообложения.

2. Низкий уровень доходов населения нашей страны, по сравнению с развитыми странами. Особенно остро стоит проблема в периоды экономического кризиса, когда заработную плату уменьшили у большинства граждан до прожиточного минимума.

3. Применяемые вычеты по НДФЛ. Для налогоплательщика они играют значимую роль в минимизации облагаемых доходов и уменьшении сумм уплачиваемых налогов. Вычет – это часть дохода, которая не облагается налогом. Проблема заключается в том, что не выполняется их основная функция – регулирующая. Большинство граждан не знают о том, что имеют право на ежегодный возврат денежных средств из бюджета государства, а достигается это путем предоставления им налоговых вычетов.

4. Система контроля налоговых органов за чрезмерными доходами физических лиц практически отсутствует. Налоговые органы РФ не могут обеспечить 100%-ую собираемость налогов, так как сама налоговая система недостаточно развита и требует реформирования.

5. Проблема выбора ставок налога на доходы физических лиц. Актуальность решения этой проблемы можно объяснить тем, что именно подоходный налог в основном определяет величину налогового бремени граждан. В данное время активно ведутся дискуссии по вопросу, связанному со справедливостью принятых ставок по НДФЛ. В настоящий момент в России действует 13-ти процентная плоская ставка, введенная ещё в 2001 году. Государственной Думой Федерального Собрания РФ был предложен законопроект, где рассматривается прогрессивная ставка

налогообложения, которая существовала до 1 января 2001 года. Прогрессивная ставка налогообложения – это налоговая ставка, которая возрастает, прежде всего, по мере роста дохода.

Несмотря на то, что в России ставки по НДФЛ являются самыми низкими относительно других стран, всё же это не считается показателем эффективности налогообложения физических лиц. Возьмём в пример Японию. НДФЛ уплачивается по прогрессивной шкале, которая, в свою очередь, имеет 5 налоговых ставок: 10%, 20%, 30%, 40%, 50%. Помимо этого, есть дополнительные местные подоходные налоги и налог на каждого жителя, который составляет 3200 иен в год. Казалось бы, что подоходные налоги слишком высоки, но при всём при этом, есть много положительных моментов в данной системе обложения физических лиц: существует необлагаемый минимум, который учитывает, прежде всего, семейное положение человека, также от уплаты налога освобождаются средства, затраченные на лечение, плюс имеются дополнительные налоговые льготы [6].

Реформа по налогообложению, которая проводилась, в России в течение нескольких лет, безусловно, сыграла важную роль в реформировании налоговой системы. В основном изменению были подвержены суммы налоговых вычетов и порядок их представления, менялись некоторые ставки и виды доходов, расширился круг налогоплательщиков, также были введены налоговые льготы для физических лиц. Но вместе с тем нельзя сказать, что сложившаяся система в настоящее время совершенна, поэтому требуется тщательно продуманная комплексная программа по совершенствованию налогообложения физических лиц Российской Федерации [3].

К основным предложениям по совершенствованию налога на доходы физических лиц можно отнести следующее:

- введение прогрессивной ставки налога;
- введение необлагаемого минимума (доход не подлежит обложению до 10 000 рублей);
- увеличение размера налоговых вычетов на основании прожиточного минимума и средней заработной платы;
- ужесточение контроля по собираемости налога на доходы, в первую очередь с тех лиц, у кого доход превышает средний уровень;
- применение программы по созданию общегосударственного информационного комплекса с целью организации контроля по движению наличных денег (так как в нашей стране он значительно ослаблен, что в итоге позволяет обналичивать денежные средства сверх установленной нормы, вследствие чего создаются условия для выплаты заработной платы в конвертах);
- совершенствование системы ответственности за налоговые правонарушения, повышение эффективности деятельности органов налогового контроля;
- применение всевозможных льгот.

Подводя итог, можно сказать, что система подоходного налогообложения не совершенна в качественном преобразовании. От неё требуется, с одной стороны, служить инструментом социальной политики, направленной на выполнение экономических задач, а с другой, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности органов местного самоуправления. Все вышеперечисленные меры по совершенствованию НДФЛ помогут повысить уровень поступлений налога в бюджеты разных уровней, а также послужат достижению социальной справедливости при налогообложении доходов физических лиц.

Список литературы

1. Артемьева Ю.А. К вопросу о способах толкования налоговых норм // Глобальный научный потенциал. 2013. – № 8. – С. 128-132.
2. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2010. – № 5. – С. 9-16.
3. Корень А.В., Першина В.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации // Глобальный научный потенциал. 2014. – № 5 (38). – С. 63-65.
4. URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Законопроект о введении прогрессивной ставки налогообложения // Правовая система консультант плюс.
6. Попов В.И. Налог с доходов физических лиц как инструмент государственного регулирования экономики в России и за рубежом. – М., 2003. – С. 140.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РЫБНОГО РЫНКА

Корнейко О.В., Попкова К.Е.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: kristushka2805@yandex.ru

Рынок рыбопродукции считается одним из самых перспективных в мире. Его емкость уже превысила суммарную емкость рынков каучука, бананов и кофе. Потенциал роста спроса, как на сырец, так и на продукцию глубокой переработки очень высок, что привлекает инвесторов во всем мире. Большую роль играют процессы мировой глобализации, которые уже значительно реализовались в рыбной промышленности путем консолидации отрасли и появления крупнейших мировых компаний на рынке, занимающих значительную его часть. В то же время рыбное хозяйство России находится в глубоком техническом и технологическом кризисе. Об этом свидетельствуют высокий уровень физического и морального износа промышленного флота и практически полное прекращение его обновления, сокращение производственных мощностей добывающих и перерабатывающих предприятий. Рыбопродукция российского экспорта не является конкурентоспособной из-за сырьевого характера. Не формируются собственные источники для осуществления реновации основного капитала, а кредитные источники несут краткосрочный и среднесрочный характер [1]. Обеспеченность рыбопродукцией всего населения России не является удовлетворительной. Особенно остро это ощущается в условиях действия санкций, ограничивающих импорт рыбопродукции из стран Евросоюза, Соединенных Штатов Америки, Австралии, Канады и Королевства Норвегия. В этих условиях становится актуальной задача исследования влияния глобализации на состояние и перспективы развития рыбной промышленности России.

Современная наука и практика накопили широкий спектр знаний в сфере процессов интернационализации мирохозяйственных связей между странами. Многие общие экономические проблемы функционирования рыбного хозяйства нашли свое отражение в работах О. Ворожбит, А. Латкина, О. Карасевой [1, 2, 3]. В целом тема глобализации экономики и ее последствий рассматривается в работах: Авдокушина Е.Ф., Козьякина П.В., Кудряшовой И.А., Понариной Н.Н., Робертсона Р. и других авторов. Однако характерным является отсутствие фундаментальных работ, посвященных влиянию процессов глобализации на рыбную промышленность, а соответственно и рыбный рынок России.

Рыбный рынок можно определить, как совокупность социально-экономических отношений по поводу купли-продажи рыбы и рыбопродукции между

субъектами рынка в условиях конкуренции, а также механизм осуществления данных отношений в соответствии с законами товарного производства и денежного обращения.

Процесс глобализации открыл для рыбной отрасли «врата» на мировой рынок, что привело к изменению характера и ужесточению конкуренции. Увеличилась занимаемая данной отраслью ниша на мировом рынке, вырос спрос потребителей (рис. 1). Глобальное производство рыбы стабильно росло на протяжении пяти последних десятилетий, предложение рыбы, предназначенной для употребления в пищу, росло в среднем на 3,2% в год, опережая среднегодовые темпы роста мирового населения в 1,6%. Видимое потребление рыбы на душу населения в мире выросло с 9,9 кг в среднем в 1960-е гг. до 19,2 кг в 2012 г. Это впечатляющее развитие объясняется сочетанием роста населения, доходов и урбанизации, ему способствовали также значительное увеличение производства рыбы. Кроме того, процессы глобализации значительно повысили эффективность каналов распределения рыбы и рыбопродукции, субъекты рынка стали выполнять операции глобального характера, с широким применением информационных технологий. Усиление конкуренции способствовало росту инвестиционной активности рыбопроизводителей в борьбе за получение конкурентных преимуществ на основе усовершенствования технологий по добыче и переработке рыбной продукции, повышения эф-

фективности маркетинговых стратегий компаний на рыбном рынке.

Большая часть прироста предложения рыбы была достигнута благодаря Китаю, значительно увеличившему объем производства рыбы, в частности в аквакультуре.

Процесс развития аквакультуры на сегодняшний день идет во всем мире, так как население растёт и потребление пищи соответственно тоже. По прогнозам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, к 2021 году объем выращивания рыбы во всем мире увеличится на 33%, тогда как вылов – всего на 3%. То есть уже в ближайшие семь лет мировые объемы выращивания товарной рыбы сравняются с добычей (рис. 2).

Глобализация привела к формированию ТНК на рыбных рынках, оказывающих ключевое влияние на процессы социально-экономического развития в мировом масштабе. С одной стороны, географическая диверсифицированность производственных мощностей компании позволяет получать преимущества от изменения рыночной конъюнктуры на локальных рынках. С другой стороны, такие интегрированные предпринимательские структуры не всегда и не везде соблюдают условия так называемого «общественного договора», учитывая национальные, общественные интересы принимающей страны. Полученные компаниями прибыли не инвестировались в производственные, социальные и экологические проекты.

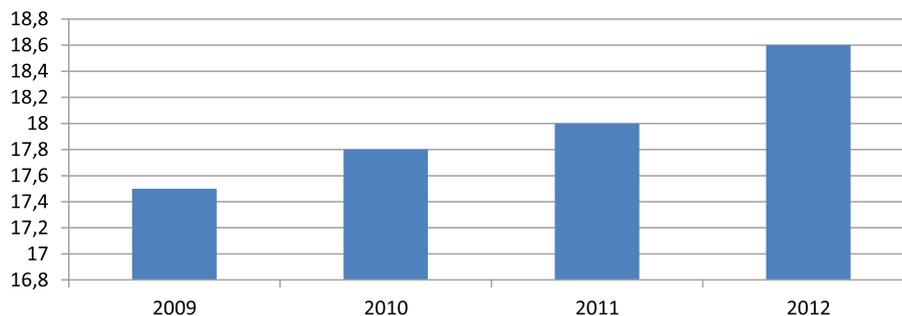


Рис. 1. Динамика мирового потребления рыбы и морепродуктов на душу населения, кг/год

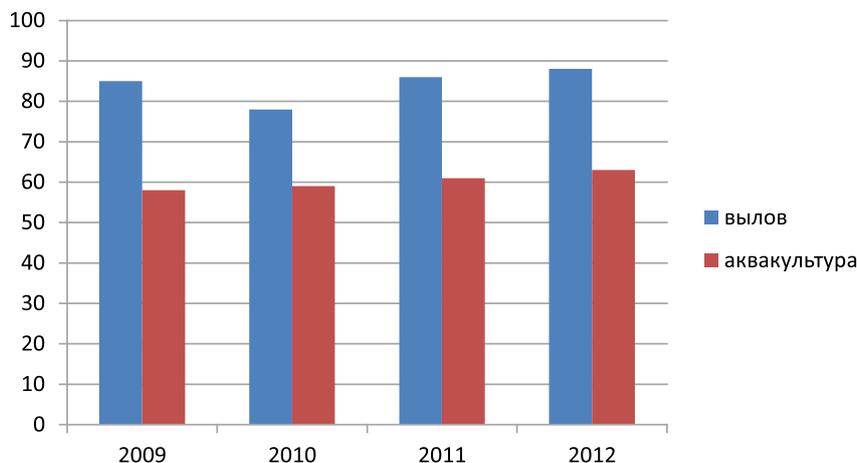


Рис. 2. Динамика мирового производства рыбы, млн. тонн

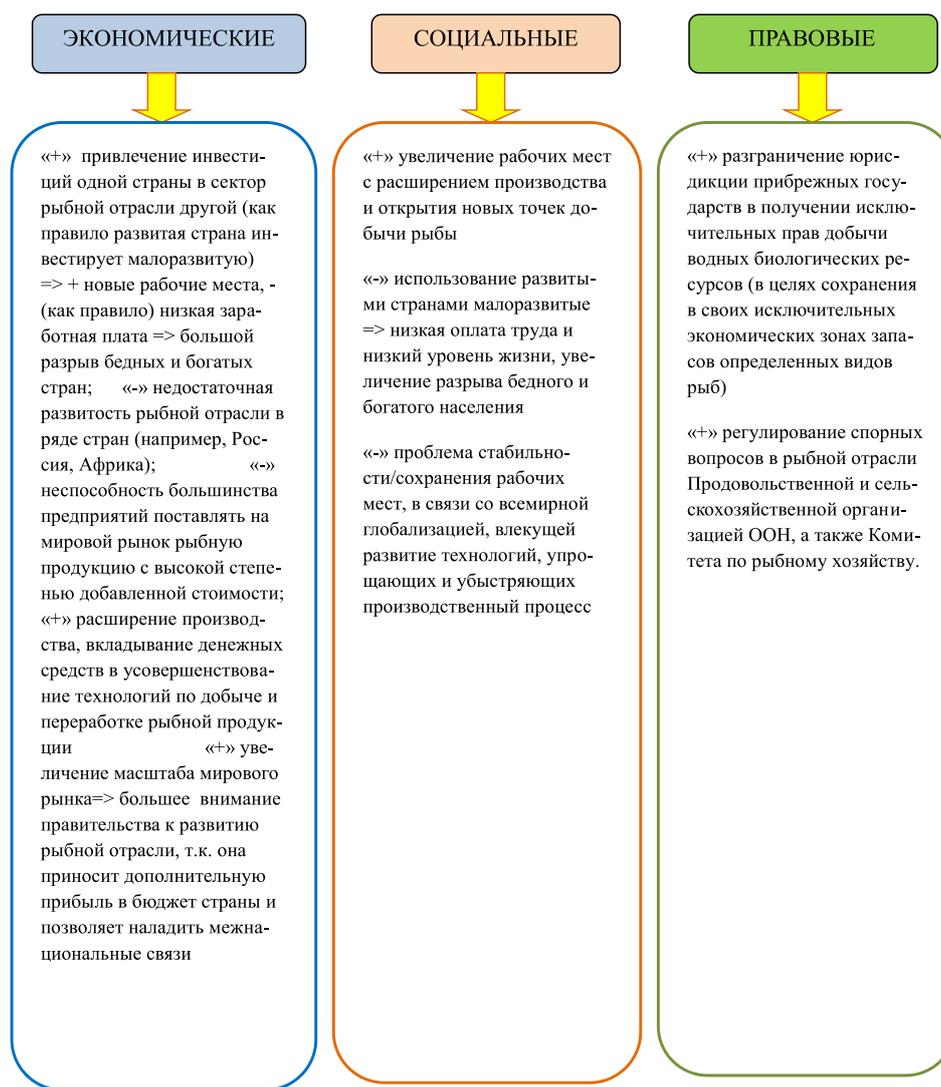


Рис. 3. Последствия глобализации в рыбной отрасли

Исследование всех процессов воздействия глобализации на рыбные рынки позволило авторам классифицировать последствия по трём признакам: экономические, социальные и правовые последствия (рис. 3).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что процесс глобализации на сегодняшний день значительно влияет на тенденции развития рыбной отрасли. Мы живём на одной планете, и должны мыслить глобально, нести ответственность за свои действия, разрабатывать совместные, международные планы по поддержанию рыбной отрасли, которая так необходима для жизни людей и государств в целом. Ведь рыбная отрасль затрагивает почти все столь важные сферы жизни: обеспечение пищей, работой, денежными средствами, налаживанием межгосударственных связей, повышение статуса на мировой арене и т.д.

Выбор оптимального пути развития российского рыбного рынка в условиях глобализации должен быть сделан в пользу перехода от модели замедленно-

го развития к открытому рынку с последующим внедрением новых технологий, получением конкурентных преимуществ и повышением доли продукции глубокой переработки. Для обеспечения достижения поставленных целей при реализации определенного нами оптимального пути развития необходима поддержка со стороны государства.

Список литературы

1. Карасева О.В. Инструменты государственного регулирования предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток, 2010.
2. Латкин А.П., Корнейко О.В. Особенности государственного регулирования предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности монография / под ред. А.П. Латкин, О.В. Корнейко. – Владивосток: ВГУЭС, 2011. – 171 с.
3. Ворожбит О.Ю., Жук А.П., Латкин А.П. Обеспечение конкурентноспособного менеджмента предприятий рыбной отрасли Дальнего Востока России к ВТО. Известия ТИНРО (Тихоокеанского научно-исследовательского рыбохозяйственного центра). – 2013. – Т. 173. – С. 293-301.
4. Грибанова А.В. Эксперт Северо-Запад// На Северо-Западе растут объемы выращивания товарной рыбы и рыбопосадочного материала. – 2013. – № 10. – С. 18-19.

5. Пища и продукты питания в цифрах. / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, Рим, 2014.
 6. Часть 3: Накормить планету. / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, Рим, 2014.
 7. Горкин А.П. Современная иллюстрированная энциклопедия: энциклопедия / под ред. А.П. Горкина. – М.: Росмэн, 2006. – 204 с.
 8. Бочаров Л.Н. Перспективный подход к обеспечению населения продуктами рыболовства // Изв. ТИПРО, 2004. – Т. 138. – С. 3-18.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ВОЗРОЖДЕНИЯ ДОРОЖНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Кульнева Е.В., Конвисарова Е.В.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: skulneva@mail.ru*

Развитие дорожной отрасли и стабильное функционирование транспортной инфраструктуры имеет первостепенное значение для экономики любой страны, особенно такой огромной по территории, как Россия. Надежная сеть автомобильных дорог необходима для обеспечения круглогодичной и непрерывной связи между отраслями, регионами, странами, в том числе и в качестве связующего звена между другими видами транспорта (морским, речным, железнодорожным, авиационным). Однако современное автодорожное хозяйство России на протяжении многих лет характеризуется значительной отсталостью от требований транспортного процесса и, как следствие, является фактором, сдерживающим развитие экономики.

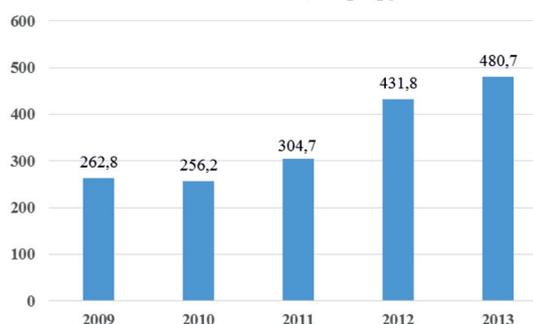
Основной проблемой дорожной отрасли в России можно считать недостаток финансирования, который особенно проявился после упразднения в начале 2000-х годов системы дорожных фондов. При ранее существовавшей системе дорожных фондов ежегодное строительство дорог составляло 6–7 тыс. километров в год, а с упразднением – сократилось до 2 тыс. километров [1].

Для решения проблемы по инициативе Минтранса России с 2010 года постепенно началось возрождение дорожных фондов: в бюджетный кодекс Российской Федерации и ряд других законодательных актов были внесены соответствующие изменения [2]. Федеральный дорожный фонд начал работать в 2011 году, через год вести свою деятельность начали региональные фонды. Дорожная сеть местного значения сильнее всего страдала от дефицита финансирования, но теперь и у муниципалитетов имеется стабильный ресурс для содержания своих дорог – с 2014 года работу начали муниципальные дорожные фонды, средства из которых должны направляться на финансирование дорог местного значения.

Основным источником наполнения дорожных фондов определены акцизы на автомобильное топливо, а также установлена возможность привлечения значительного количества неналоговых источников. С созданием дорожных фондов был узаконен порядок перехода неизрасходованных в текущем году средств на следующий год, появилась возможность прогнозирования объемов финансирования работ на длительный период, способствующая ритмичной работе и внедрению современных технологий.

Возрождение дорожных фондов позволило значительно улучшить финансирование дорожной отрасли, расходы дорожного хозяйства существенно увеличились. В первый год использования дорожных фондов финансирование выросло почти в два раза: расходы консолидированного бюджета РФ на дорожное хозяйство в 2012 году подскочили на федеральном уровне сразу на 41,7% [3]. Впрочем, расходы консолидированного бюджета РФ в 2013 году выросли всего на 11,3% в сравнении с 2012 годом и составили 480,7 млрд рублей (рисунок).

**Расходы консолидированного бюджета РФ
на дорожное хозяйство на 1 августа
каждого года, млрд.руб**



Расходы консолидированного бюджета РФ на дорожное хозяйство

На региональном уровне результат оказался схожим. Однако восстановление федеральных и региональных дорожных фондов дало яркий, но, по сути, разовый эффект. Объемов региональных дорожных фондов все равно не хватает, к тому же некоторые субъекты РФ используют полученные средства не по назначению. Основные источники пополнения дорожных фондов в последние годы не показывают существенной положительной динамики [4], что ведет к недостаточности объемов дорожного фонда в целом по стране.

Дорожные фонды в муниципальных образованиях в этом году только начали работать, но уже можно выделить основные проблемы. Первые результаты работы говорят о том, что уже в начале года деньги муниципальных дорожных фондов заканчиваются. Представители муниципалитетов объясняют, что в начале года приходится раздавать долги за предыдущий год, но при оплате кредиторской задолженности, а также затратах на зимнее содержание местных дорог в скромном дорожном фонде остается лишь 30% от общей суммы муниципальных средств, которые нужно распределить на оставшиеся месяцы. Это говорит о том, что необходимо искать дополнительные ресурсы на софинансирование муниципальной дорожной деятельности из региональных и федеральных бюджетных средств.

С 2014 года десятая часть от получаемых субъектом РФ акцизов, должна распределяться между муниципальными дорожными фондами согласно протяженности автомобильных дорог местного значения. Но достоверных статистических данных о протяженности муниципальных дорог нет, а большая доля дорог не оформлена в собственность. В связи с этим необходимо упростить процедуру оформления прав собственности на автомобильные муниципальные дороги.

Действующие нормативы финансирования ремонта и содержания автодорог рассчитаны для идеальных дорог, не учитывая многолетнее отсутствие ремонта, значительное превышение фактической интенсивности движения над расчетной, последствия несанкционированной езды тяжелых грузовиков по дорогам, не предназначенным для такой нагрузки. В итоге необходимо провести уточнение способа распределения муниципальных средств дорожных фондов, учитывая не только протяженность дорог, но и беря в расчёт иные факторы: категорию дороги, количество полос, тип покрытия, иные технические характеристики.

Несмотря на все возникающие проблемы дорожного хозяйства, возрождение дорожных фондов на трех уровнях позволило установить общий порядок формирования и использования средств дорожной отрасли, а также улучшить результаты строительства дорог. Роль

дорожных фондов в России растет, однако при действующей в стране системе финансирования не удовлетворяются возрастающие потребности дорожного хозяйства, а также существуют ограничения в изъятии средств у пользователей дорог на эти цели. Поэтому необходим экономический механизм, при котором автодорожные предприятия: во-первых, имели бы устойчивый источник покрытия своих расходов, во-вторых, владельцы автотранспорта отчисляли бы средства на строительство дорог в зависимости от степени их использования и в-третьих, существовала система контроля за расходованием средств в дорожном хозяйстве.

Для решения проблемы дорожно-строительной отрасли можно воспользоваться опытом зарубежных стран с высоким уровнем автомобилизации. С учетом особенностей экономики и сложившейся системы управления в каждой стране существует своя система финансирования дорожного хозяйства [5]. Например, в Японии в дорожный фонд поступает налог на сжиженный нефтяной газ, на Украине дорожный фонд использует таможенные сборы за импорт автомобилей. В США в цену бензина включены транспортные налоговые сборы, которые уплачиваются американскими налогоплательщиками прямо на заправках при покупке горючего. С каждого залитого в бензобак галлона топлива идут отчисления в федеральный дорожный фонд и бюджет штата, в котором заправился автовладелец, за счет чего осуществляется строительство дорожной инфраструктуры в различных штатах [6].

Решением проблем финансирования строительства, содержания и эксплуатации автодорог в России может стать установление автоматической взаимосвязи размеров платежей со степенью потребления дорог и обеспечение охвата всех пользователей дорог. Для этого предлагается установить налог на топливо, который может обеспечить формирование дорожного фонда на федеральном, региональном и местном уровне. Преимуществом данного предложения является то, что аккумулирование и перераспределение средств осуществляется в тех регионах, где непосредственно осуществляются автоперевозки и происходит потребление дороги. Таким образом, остается устранить все существующие недостатки в системе дорожных фондов, эффективно использовать средства, а также создать систему контроля за качеством работ, ведь проведение реконструкции или строительство новой дороги открывает новые возможности для экономического и социального развития конкретной территории и страны в целом.

Список литературы

1. Автодорожный комплекс России: проблемы управления, финансирования, учета и способы их преодоления: сборник статей / отв. за выпуск Е.В. Конвисарова. – Владивосток: Изд-во ДВГУ, 2008. – 92 с.
2. Дорожные фонды: Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) / СПС «Консультант Плюс» – Ст. 179.4.
3. Федеральное казначейство РФ / <http://roskazna.ru/>
4. Путь к цивилизации // Журнал «ЭкспертOnline». – 14.10.2013. – № 41 / <http://expert.ru/>
5. Финансирование и учет затрат на строительство и эксплуатацию автодорог: материалы Международной научной конференции. – Владивосток: Изд-во ДВГУ, 2007. – 108 с.
6. Помериться лошадиными силами // «Российская газета» – 20.10.2009 / <http://www.rg.ru/2009/11/20/nalog-avto-site.html>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ДОЛИ СОБСТВЕННЫХ ДОХОДОВ В СУММАРНОМ ОБЪЕМЕ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА КАМЧАТСКОГО КРАЯ

Куприянов Б.Е., Шумик Е.Г.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: zamazka11@mail.ru

Доля собственных доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета является одним из важнейших макроэкономических показателей. Объемы собственных доходов регионов принимаются в расчет при определении размеров дотаций в бюджеты субъектов РФ. Показатель отражает динамику развития региона, позволяет проанализировать темпы экономического развития региона, на его основании наглядно отображается уровень жизни людей в субъекте федерации [1].

Целью исследования было стремление отразить долю собственных доходов в консолидированном бюджете Камчатского края и долю НДС в собственных доходах в 2013 году.

Данный показатель имеет очень важное значение для субъекта федерации. Наличие достаточной величины собственных средств позволяет региону создавать дополнительные условия для территориального развития.

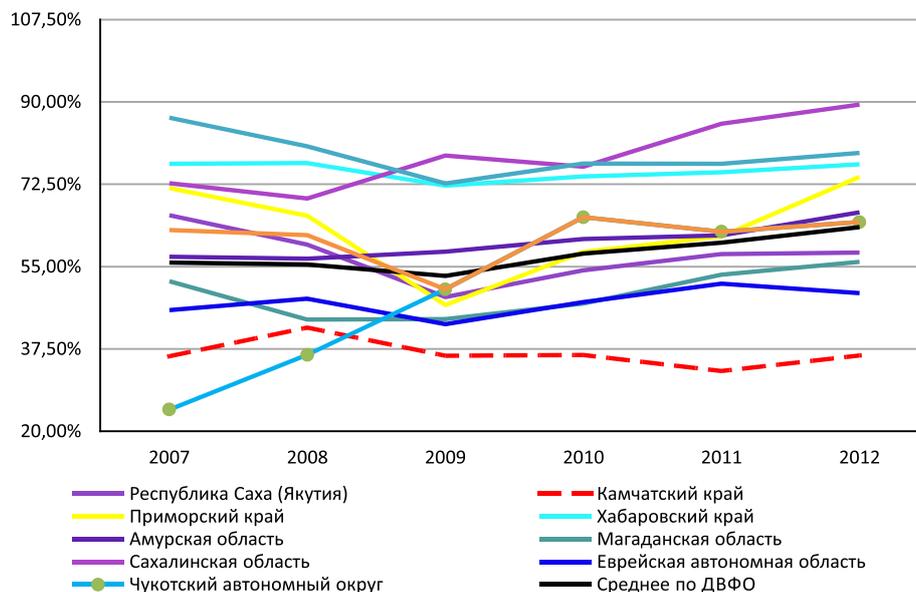
Камчатский край начиная с 2009 г. занимает последнее место среди регионов Дальнего Востока, в 2013 году ситуация не изменилась. Доля собственных средств в общем объеме бюджета в анализируемом периоде составляет около 40% (в 2013 году – около 35%), при среднем значении показателя в ДВФО около 60% (в 2013 году – более 80%). Общероссийский и дальневосточный показатели, также существенно выше показателя, демонстрируемого Камчатским краем.

Камчатский край в сравнении с ДВФО

Таблица 1

| Регион | Консолидированный бюджет (млн.р.) | Налоговые и неналоговые доходы (млн.р.) | НДФЛ (млн.р.) | Доля налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете (в %) | Доля НДФЛ в налоговых и неналоговых доходах (в %) |
|------------------------------|-----------------------------------|---|---------------|--|---|
| Камчатский край | 58 543 | 20 650 | 12 836 | 35,27 | 62,15 |
| Республика Саха (Якутия) | 153 845 | 81 023 | 25 398 | 52,66 | 31,34 |
| Приморский край | 96 657 | 75 048 | 33 788 | 77,64 | 45,02 |
| Амурская область | 75 717 | 35 653 | 14 624 | 47,08 | 41,01 |
| Сахалинская область | 95 182 | 85 084 | 17 840 | 89,39 | 20,96 |
| Чукотский автономный округ | 18 327 | 12 922 | 4 122 | 70,5 | 31,89 |
| Хабаровский край | 106 710 | 72 148 | 31 102 | 67,61 | 43,1 |
| Магаданская область | 27 591 | 14 994 | 6 743 | 54,34 | 44,97 |
| Еврейская автономная область | 13 968 | 5 554 | 2 541 | 39,76 | 45,75 |
| ДВФО | 464 561 | 403 080 | 148 997 | 86,76 | 36,96 |

Камчатский край в сравнении с ДВФО



Камчатский край в сравнении с ДВФО

Таблица 2

Камчатский край в сравнении с регионами – аналогами 2013 г.

| Регион | Консолидированный бюджет (млн.р.) | Налоговые и неналоговые доходы (млн.р.) | НДФЛ (млн.р.) | Доля налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете (в %) | Доля НДФЛ в налоговых и неналоговых доходах (в %) |
|----------------------|-----------------------------------|---|---------------|--|---|
| Камчатский край | 58 543 | 20 650 | 12 836 | 35,27 | 62,15 |
| Мурманская область | 56 178 | 48 982 | 24 342 | 87,19 | 49,69 |
| Астраханская область | 39 749 | 34 071 | 11 108 | 85,71 | 32,6 |

Данные табл. 1 показывают, что Приморский край, Хабаровский край, Сахалинская область и ЧАО являются лидерами по доле собственных доходов в консолидированном бюджете в 2013 году. На протяжении нескольких лет данный показатель в этих регионах стабильно рос. Можно заметить, что Приморье и Сахалинская область имеют все возможности для развития рыбоперерабатывающей и рыбодобывающей отраслей, их налоговые и неналоговые доходы близки к 80%.

Камчатский край, имеющий аналогичные возможности, самостоятельно зарабатывает лишь 35,27% от суммы консолидированного бюджета, что является худшим показателем среди всех регионов ДВФО в 2013 году. Относительно 2012 года даже наблюдается отрицательная динамика (36,09%). Данные показывают, что регион не может создать условия для роста экономики, вероятно, не удастся создавать условия для развития малого и среднего предпринимательства, который в настоящее время играет очень важную роль в притоке денежных средств в бюджеты регионов. Аналогичный вывод можно сделать о Еврейской АО [2].

Основную долю в составе собственных доходов составляют налоговые поступления, в виде налогов на доходы от физических лиц, поступающих в распоряжение регионального бюджета в соответствии с налоговым кодексом РФ.

В 2013 году Камчатский край достиг высоких показателей (более 62%) по доле НДФЛ в собственных

доходах. Это можно объяснить небольшим количеством населения этого региона и наличием достаточного количества рабочих мест. В остальных регионах Дальнего Востока данный показатель ниже ввиду различных причин. Но доля собственных доходов позволяет судить о том, что Камчатка – дотационный регион. Недостаточный уровень этого значения по региону также в Еврейской автономной области и в Республике Саха.

Проанализируем положение Камчатского края с регионами, аналогичными Камчатскому краю, используем для сравнения регионы с похожей отраслевой направленностью. Астраханская и Мурманские области, так же как и Камчатский край, уделяют существенное внимание развитию рыбодобывающей и рыбоперерабатывающей отраслей.

При сравнении с регионами-аналогами Камчатский край также имеет достаточно низкие результаты. По доле собственных доходов рассматриваемый регион более чем в 2 раза отстает от Мурманской и Астраханской областей. Край имеет относительно высокий показатель доли НДФЛ в налоговых и неналоговых доходах по указанным выше причинам, худшую позицию здесь занимает Астраханская область, доля НДФЛ в Мурманской области образует почти половину собственных доходов, что является приличным показателем.

Что характерно, доля собственных доходов в бюджете регионов с развитой рыбохозяйственной дея-

тельность составляет более 80%. Это позволяет сделать вывод о том, что Камчатский край имеет большие перспективы в росте налоговых и неналоговых доходов. Краю следует создавать рыбоперерабатывающие предприятия, это и увеличит количество рабочих мест и снизит степень дотационности региона.

Итак, камчатский край – это один из перспективных регионов Дальнего востока. Природные условия обуславливают небольшую численность населения, что можно связать с относительно высоким уровнем НДФЛ в собственном бюджете края. Край богат рыбой, но не может реализовать это относительное преимущество для роста доли собственных доходов. В регион довольно сложно привлечь инвестиции, что показывают рассматриваемые показатели, значит сложно развиваться МСП. Субсидии и субвенции, предоставляемые федеральным бюджетом, используются эффективно не в той степени, в какой хотелось бы.

Список литературы

1. Центр управления финансами. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Konsolidirovannyi-byudzhzet.php>.
2. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2013 год. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/byudzhzetov-subektov-rf-i-mestnykh-byudzhzetov/>

СТРАТЕГИИ И ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

Левик И.И.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: levik1995@mail.ru*

Современный этап развития мирового рынка нефти характеризуется наличием двух важнейших стратегий ценообразования: биржевой и внебиржевой.

Биржевое ценообразование

Последнее десятилетие преобладающую часть совершаемых на бирже сделок составляют спекулятивные операции с фиктивным товаром и хедж-контракты. Количество сделок по покупке и продаже нефти многократно превышает объем операций с фактической поставкой товара.

Цена фьючерсных контрактов определяется ожиданиями и прогнозами участников сделки относительно будущего состояния рынка: структуры экспорта/импорта, мировой экономической и политической ситуаций, намерений остальных участников рынка. Любые события, так или иначе связанные с политической или экономической мировыми система почти моментально находят отражение в изменениях на цене на нефть. Несколько десятилетий ценовой спрэд между маркерными сортами WTI и Brent составлял 1–2% в пользу WTI. После 2010 года произошла резкая смена ценовой динамики – разница в ценах на сегодняшний день находится в пределах 10–20\$ (рис. 1).

Одной из причин стал сильный рост добычи нефти в США, вызвавший перенасыщение рынка в центральной части штатов, и, оказавший негативное влияние на цену WTI. Так же технические неполадки и закрытие месторождений американской нефти на ремонтное обслуживание в августе 2010 сыграли свою роль. Изменение ценового спрэда так же обусловлено законодательным ограничением биржевых спекуляций на рынке нефти, принятым администрацией президента Б. Обамы в 2010 г.

Внебиржевое ценообразование

На крупнейших биржах нефтяных контрактов в Лондоне и Нью-Йорке торгуются всего лишь два сорта нефти – WTI и Brent, а добываемых сортов не-

сколько десятков. Все различия в характеристиках того или иного сорта (наличие примесей, содержание серы, различного содержания групп алканов) учитываются в стоимости данного сорта посредством. Ориентиром для определения цен служат котировки маркерных сортов. На европейском внебиржевом рынке главным ориентиром является нефть сорта Brent, на американском – Light Sweet. Стандартом для стран-членов ОПЕК является «корзина» ОПЕК, включающая в себя пропорционально объемам добычи основные сорта нефти, добываемые членами картеля. Стоимость нефтяной «корзины» ОПЕК в динамике представлена на рис. 2.

При установлении цен на остальные сорта применяются дифференциалы – скидки или премии к цене маркерных сортов нефти. Значение дифференциалов зависит как от различий в характеристиках, так и от текущего баланса спроса и предложения на данный сорт нефти. Например, российская нефть сорта Urals торгуется с 5–10% дисконтом по отношению к маркерному Brent (рис. 3).

Важнейшими рыночными элементами, влияющими на ценообразование, являются факторы ценообразования.

Факторы ценообразования на мировом рынке нефти можно разделить на фундаментальные, которые оказывают влияние на уровень предложения или спроса, и на спекулятивные и конъюнктурные факторы. К первым относятся:

1. *Темпы роста мировой экономики.* Самыми крупными потребителями являются промышленно развитые страны. В период с 2003 по 2013 гг. на страны ОЭСР приходилось 55% [4] мирового потребления нефти. Последние несколько лет основной прирост мирового потребления нефти приходился на азиатские страны, прежде всего, Китай и Индия, где среднегодовые темпы роста за тот же период составили, соответственно, 10,2% и 7,2% [5]. Тройку лидеров по объемам потребления нефти составляют США, Китай и Япония.

2. *Эффективность энергопотребляющих технологий.* С ростом научно-технического прогресса многие страны пытаются добиться увеличения данного показателя, с целью уменьшения необходимого количества нефти для эффективной работы энергетических комплексов.

3. *Конкурентоспособность альтернативных источников энергии.* Любые негативные события, влияющие на мировой рынок нефти или происходящие непосредственно на нем, увеличивают конкурентоспособность альтернативных источников.

4. *Структура коммерческих и стратегических запасов нефти.* В целях обеспечения стабильности поставок и поддержания уровня цен на нефть в случаях резкого увеличения спроса со стороны нефтеимпортирующих стран, часть произведенной нефти сосредоточивается в специальных резервах. Также такими запасами обладают и страны-импортеры, для обеспечения безопасности энергетических комплексов в случаях сокращения или иных проблем с поставками.

К спекулятивным и конъюнктурным факторам, влияющим на ценообразование рынка нефти, относятся:

1. Политические и экономические ситуации в странах-экспортерах.

2. Осуществление различных инвестиционных проектов между странами, связанными далеко не только с добычей и переработкой нефти [6].

3. Форс-мажорные обстоятельства.

4. Спекулятивные биржевые операции, связанные с нефтяными контрактами.

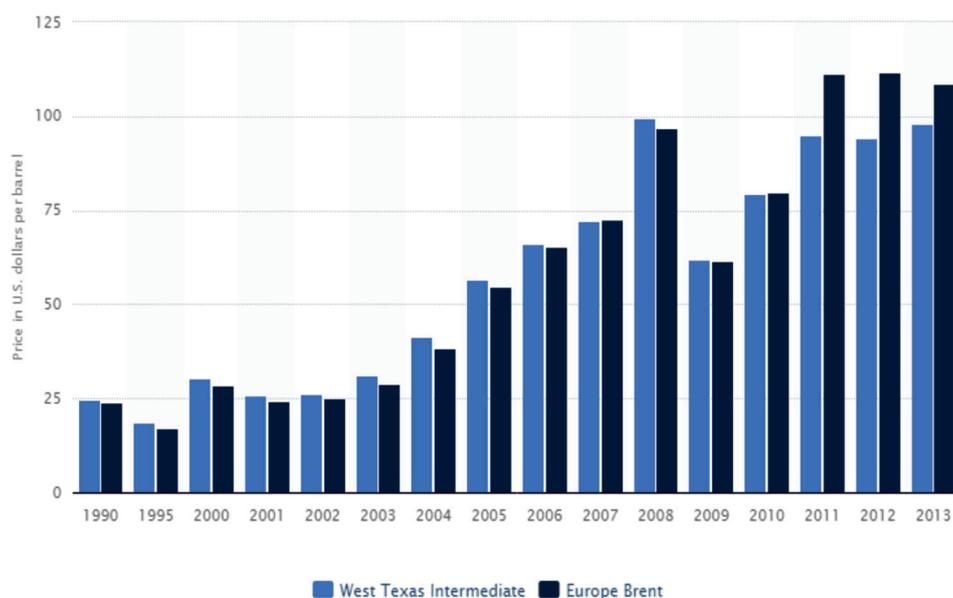


Рис. 1. Ценовая динамика WTI и Brent, 1990-2013 [1]



Рис. 2. Стоимость нефтяной «корзины» ОПЕК в динамике представлена за период 2001–2014 [2]



Рис. 3. Дифференциал Urals к Brent, 2008–2013 [3]

Говоря о сегодняшнем состоянии мирового рынка нефти, можно выделить несколько факторов, которые обладают наибольшим влиянием на ценообразование. К таким факторам можно отнести:

1. *Превышение спроса над предложением.* Последние несколько лет, несмотря на постоянный рост потребления нефти в мире, предложение превышало спрос. Сегодня эта ситуация усугубилась наращиванием добычи нефти в США. В третьем квартале 2014 года США добывали нефти больше, чем Россия или Саудовская Аравия. США также остаются самым главным импортером, но из-за роста добычи импорт снизился, и на рынке стало еще больше «лишней» нефти [7].

2. *Падение спроса.* Из-за замедления темпов роста мировой экономики спрос на «черное золото» снижается. Причем уменьшение цены на нефть не поможет резко увеличить спрос на нее. Усиление доллара не способствует повышению спроса на нефть, если котировки национальной валюты стран по отношению к доллару снижаются, то даже при удешевлении нефти ее стоимость для отечественных потребителей все равно может увеличиваться или оставаться неизменной.

3. *Позиция стран ОПЕК.* Квоты производства нефти снижаться не будут. Представители международного картеля и дальше будут ежедневно поставлять на мировой рынок около 30 млн баррелей нефти. Нужно отметить, что бюджеты почти всех стран-экспортёров нефти были составлены, исходя из цены 70 долларов за баррель и выше (около 140 для Ирана) [8]. Поэтому многие не досчитаются достаточного количества бюджетных средств в этом и следующем годах.

4. *Политическая стабильность в странах-экспортёрах нефти.* Максимальная стоимость нефти в 2014 году была достигнута в месяцы, когда в Ираке проводились военные действия. После того, как ситуация успокоилась, нефть стала возвращаться к прежним ценовым позициям. Если в одной из стран, которые поставляют на мировой рынок огромные запасы нефти, произойдет конфликт, и увеличатся риски срыва поставок, то это приведет к тому, что котировки подскочат вверх, но скорее всего лишь на краткосрочный период.

Оставив квоту добычи нефти на том же уровне и позволив цене на нефть дальше опускаться, страны ОПЕК продолжают наносить точечные удары по сланцевому буму в США. В настоящее время рентабельность добычи нефти из сланцевых месторождений тает буквально каждый день, а в совокупности с возросшими в последнее время землетрясениями, причиной которым многие называют технологию Фрекинга (способ добычи сланцевой нефти), это может стать реальной причиной приостановки или полного закрытия всех проектов США в данной отрасли. Возможно, какое-то время нерентабельные компании смогут продержаться с помощью дотаций от государства.

Вместе с тем, страны нефтяного картеля сами находятся в сложном положении, в частности, следующие страны:

1. *Венесуэла.* В структуре прибыли от экспорта Венесуэлы более 90% приходится на нефть. С учетом текущей экономической и политической ситуации внутри страны нынешняя цена на нефть может стать тем фактором, который переведет демонстрации внутри страны в бунты или гражданскую войну. Еще одним фактором, усложняющим положение Венесуэлы, может стать принятие законопроекта о строительстве трубопровода Keystone XL, в случае одобрения кото-

рого США смогу отказаться от венесуэльского сырья в пользу Канадского.

2. *Иран.* С учетом текущего состояния рынка нефти Иран может пойти на уступки по вопросам ядерной программы, из-за которых на эту страну до сих пор наложены санкции, и полноценно выйти на мировой рынок, тем самым еще больше увеличив совокупное предложение.

3. *Саудовская Аравия.* Эта страна готовится сокращать государственные расходы и уже начала составлять дефицитный бюджет. Страна также потеряет достаточное количество прибыли, учитывая объемы поставок, но, в отличие от других участников ОПЕК у Саудовской Аравии достаточно большие денежные золотовалютные резервы. Вполне вероятно ситуация, в которой Саудовская Аравия решит сократить котировки добычи нефти.

В заключении хотелось бы отметить, что текущее положение мирового рынка нефти может претерпеть существенные изменения, если будет существенно сокращен объем добычи нефти в США из-за проблем в сланцевой отрасли. Возможна ситуация, что в первой половине 2015 года США сократят объемы добычи сланцевой нефти, после чего страны участницы ОПЕК уменьшат квоту. К июлю 2015 года нефть сорта Brent может торговаться в пределах 75–80 долларов за баррель.

Список литературы

- Интернет портал мировых статистических данных. <http://www.statista.com/statistics/209641/average-annual-spot-price-of-wti-and-brent-crude-oil/>
- Официальный сайт «Организации стран – экспортёров нефти». http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/40.htm
- Официальный сайт финской нефтяной компании «Neste Oil Oyj». <http://www.nesteoil.com/default.asp?path=1,41,538,2035,13741>
- Официальный сайт британской нефтегазовой компании «British Petroleum». Статистический отчет мировой энергетической отрасли. <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics>
- Официальный сайт международной финансовой организации «Всемирный банк» <http://www.worldbank.org>
- Сапунов А.В., Красова Е.В. Историко-экономический обзор важнейших инвестиционных проектов между Россией и Республикой Корея в Приморском крае // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 74-83.
- Официальный сайт независимого агентства в составе федеральной статистической системы США «Energy Information Administration». <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/iedindex3.cfm?tid=92&pid=47&aid=2&cid=regions&syid=1980&eyid=2011&unit=BTUPUSD>
- Информационное агентство России «ТАСС» <http://itar-tass.com/infographics/8152>
- Информационное агентство «Россия 24» <http://www.vestifinance.ru/infographics/4808>

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Левкина Е.В., Ворожбит О.Ю.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: a553330@mail.ru, olga.vorozhbit@vvsu.ru

Цель научного исследования. Цель исследования заключается в изучении и группировки внешних факторов экономической среды, оказывающих влияние на эффективность рыбной отрасли Приморского края.

Описание научной и практической значимости работы. Теоретическая значимость результатов исследования заключается в уточнении внешних факторов повышения экономической эффективности рыбной отрасли с учетом отраслевых особенностей и современных тенденций развития РБК.

Практическая значимость исследования состоит в том, что сформулированные в работе выводы, предложения и рекомендации носят научно-методический

характер и могут быть использованы для повышения эффективности деятельности рыбохозяйственных предприятий в условиях развития отрасли.

Описание методологии исследования. В рамках данного исследования авторами были использованы такие методы научного исследования, как изучение и анализ нормативно – правовой базы, научных, учебных публикаций и статей, аналитический и сравнительный методы.

Ценность проведенного исследования. Доказана экономическая целесообразность применения предлагаемой классификации внешних факторов для стратегических разработок политики повышения эффективности рыбной отрасли.

Основные результаты. Результаты исследования могут использоваться в финансовой деятельности предприятий рыбопромышленного комплекса, а также в преподавательской практике в высших учебных заведениях.

Повышение эффективности рыбной отрасли – одна из важнейших экономических проблем России и приоритетная цель Приморского края, от решения которой зависит уровень развития РБК, а значит и рост уровня жизни населения края, его продовольственная безопасность и инвестиционная привлекательность [1].

Одним из способов повышения эффективности рыбной отрасли является детальное изучение и количественное измерение влияния факторов внешней среды. С начала 2014 года в связи с изменившимся законодательством членством ВТО, введения эмбарго, валютными колебаниями курсов, степень влияния факторов внешней среды приобретает синергетический характер.

Факторы внешней среды рыбной отрасли можно классифицировать на факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия оказывают непосредственное влияние на хозяйственные операции предприятия рыбной отрасли, что в последствие сказывается на эффективности деятельности РХК. К числу таких факторов можно отнести задолженность покупателей рыбной продукции (оптовая и розничная торговля, специальные потребители), предприятия-конкуренты, налоговые органы (нерегулируемые), величину и структуру привлеченных заемных средств, объем поставок сырья для производства рыбопродукции (рыбопромышленные и транспортные суда),

Факторы косвенного воздействия не оказывают прямого влияния на хозяйственные операции, но тем не менее, сказываются на них. К ним относятся:

- экономические (прогнозы изменения экономики, выраженные в показателях инфляции, уровня занятости, уровень благосостояния населения, денежного обращения, роста ВВП и т. д., а также выделение квоты на вылов рыбной продукции);

- международные (нормы международного права; национальное законодательство по регулированию внешнеэкономической деятельности);

- политические (анализ степени политической стабильности, членство ВТО, таможенная политика, налоговая политика, санкции);

- социально-культурные (демографические признаки населения, культуру питания, образ жизни, уровень образования населения, уровень потребления товаров и услуг);

- природные и экологические (естественно-климатические условия, природные ресурсы, состояние окружающей среды и методы борьбы за ее чистоту, законодательство по защите окружающей среды);

- технологические (достижения науки и техники, стратегии предприятия в области НИОКР);

- производственно-хозяйственные (возраст судов, цены на энергоносители, средний вылов рыбопродукции);

- рыночные факторы (цены на сырье, транспортировку и др.).

Наглядно классификация факторов внешней среды представлена на рисунке.

Проанализируем влияние основных факторов на деятельность РХК Приморского края. Существенное влияние оказывает внешний фактор косвенного воздействия, касающийся международного законодательства и норм ВТО.

Во-первых, отмена экспортных таможенных пошлин при вступлении в ВТО (снижение до 0 % в соответствии с проектом Перечня уступок и обязательств по товарам), согласно экспертным оценкам, приведет к увеличению экспорта рыбного сырья, необходимого для производства рыбных деликатесов, что может привести к сужению сегмента российского рынка деликатесной рыбы и рыбопродукции, место в котором может заполнить более дешевая и менее качественная по потребительским характеристикам рыба (мойва, хек и т.п.) и/или рыбная продукция на ее основе.

В результате государство лишается значительной части экспортных доходов. Кроме того, добавочная стоимость (по информации от рыбопереработчиков – до 20 % от общей стоимости) при переработке рыбы в консервированную продукцию будет оставаться на территории страны-производителя.

Во-вторых, снижение импортных пошлин на многие виды рыбного сырья с 10 % до 3–8 % (в соответствии с проектом Перечня уступок и обязательств по товарам), по мнению экспертов, приводит к сужению рынка сбыта недорогой рыбы и рыбной продукции для российских рыболовных и рыбоперерабатывающих предприятий за счет вхождения на рынок недорогой иностранной продукции. Фактически может быть сформирована система преференций для иностранных поставщиков.

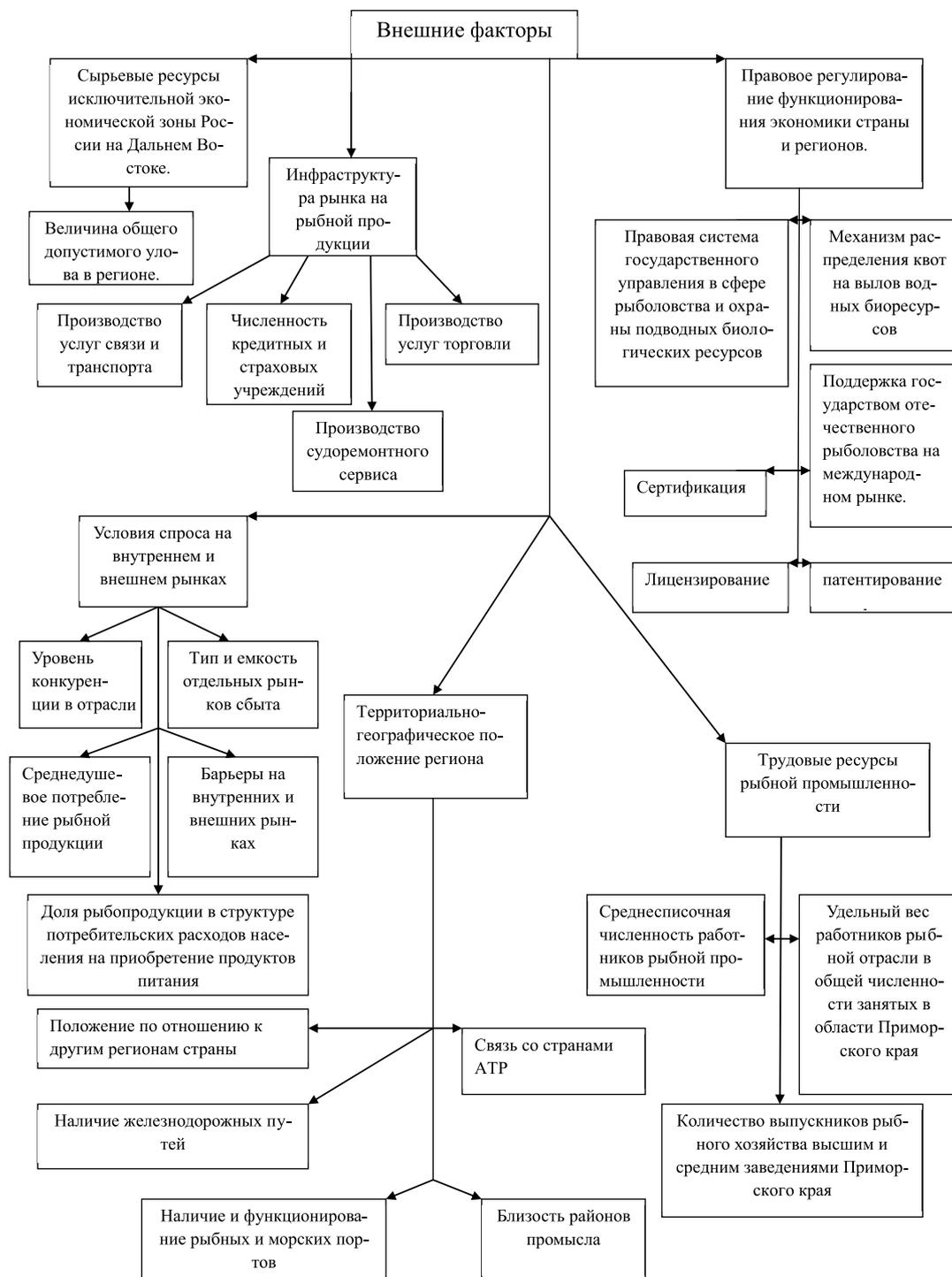
В-третьих, предусмотренное правилами ВТО ограничение возможности предоставлять отечественным предприятиям рыбной промышленности налоговые льготы может вывести часть существующих сегодня промыслов за грань рентабельности.

В-четвертых, негативное влияние оказывает длительность оформления поставок через таможенную службу. Срок оформления может достигать до 2 недель. Для сравнения в Южной Корее груз оформляется за 3 часа. Что исключает порчу продукции и потери для рыбохозяйственных предприятий.

Вторым внешним фактором является изменения законодательства в области запретительных мер поставки импортной продукции. В данное время глобальной проблемой является применение санкций в сфере рыболовства.

В России введен полный запрет на поставки рыбы из стран Евросоюза, Соединенных Штатов Америки, Австралии, Канады и Королевства Норвегия.

Эксперты Ассоциации производственных и торговых предприятий рыбного рынка далеки от оптимизма Минсельхоза и полагают, что даже при полном отказе от экспорта соответствующее увеличение объема реализации сырья на территории РФ не способно покрыть потребности населения. В силу неготовности рыбохозяйственного комплекса к быстрому импортозамещению ограничение ввоза рыбы способно может в краткосрочной и среднесрочной перспективе острый дефицит рыбной продукции и привести к резкому росту цен, полагают специалисты.



По оценке экспертов выявили один единственный факт, что единственным товаром-заменителем поставляемого из Норвегии охлажденного лосося и форели является аквакультура рыба из Мурманска и Карелии. В свою очередь эта индустрия сильно зависит от импортных технологий и материалов (мальки, корма, оборудование), поэтому резкая приостановка импортно-экспортных отношений с Норвегией крайне негативно скажется на российской рыбной отрасли [2].

В таких данных условиях крайне сложно будет найти замену и недорогой морской рыбе (сельдь,

скумбрия, мойва), поступающей на российский рынок из Исландии, Норвегии и Фарерских островов. Кроме того, ответные санкции со стороны норвежцев способны сильно подорвать российский рыбопромышленный бизнес, поскольку до 70% водных биоресурсов Северо-Западной Атлантики добываются в норвежской и фарерской экономических зонах [3].

Сложившаяся в России ситуация, с одной стороны, ограничивает объемы поставки на значимые продовольственные рынки импортной продукции, но, с другой стороны, открывает для российских произ-

водителей новые возможности, в том числе в части замещения импортной продукции и получения государственной поддержки для развития сектора [5].

С одной стороны, эмбарго дает стимул развиваться рыбохозяйственным предприятиям в дальнейшем, а с другой стороны это приведет к росту цен, и как следствие снижению спроса на продукцию.

Третьим фактором является недостаточная проработанность нормативной базы для регулирования и продвижения аквакультуры. Принятый в 2013 году федеральный закон № 148 «Об аквакультуре (рыбоводстве) и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» лишь закрепил права собственности для участников рынка, но для прикладного применения и дальнейшего развития отрасли требуется его конкретизация и создание подзаконных актов.

Четвертым фактором является изменение процентных ставок в декабре 2014 года. Так, учетная ставка ЦБ РФ на конец 2014 составляет 17%, что приведет к росту ставок по кредитам. А учитывая тот факт, что в последние годы за счет кредитов банков финансировалось 52% всех вложений в развитие предприятий РХК, то это приведет к снижению инвестиционной активности хозяйственных структур.

Пятым фактором является объявленный в декабре текущего года секвестр бюджета и сокращение финансирования госпрограмм. Влияние этого фактора снизит размер инвестиций на развитие рыбохозяйственного кластера, и как следствие сократится эффективность рыбопромышленных предприятий.

Для «сглаживая» негативного влияния данных внешних факторов необходимо укрепление и расширение «антидемпингового» регулирования и других нетарифных барьеров на пути свободной торговли, налоговые и экономические преференции, дотации, упрощение таможенного оформления, регулирование процентных ставок по кредитованию предприятий РХК.

Список литературы

1. Левкина Е.В., Василенко М.Е., Ворожбит О.Ю. Роль инновационного развития в повышении эффективности рыбной отрасли Приморского края // Вестник Адыгейского государственного университета: сетевое электронное научное издание 1 номер 2014 года.
2. Левкина Е.В., Ворожбит О.Ю., Гарусова Л.Н. / Исследование импорта рыбной продукции в ДВФО: проблемы, обоснование повышения конкурентоспособности предпринимательских структур // Интернет-журнал «Науковедение» [Электронный журнал]. – 2012. – № 4 (13).
3. Левкина Е.В., Ворожбит О.Ю. / Разработка стратегии развития рыбохозяйственных предпринимательских структур // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук) № 1 2013 год. Рекомендовано ВАК.
4. Левкина Е.В., Василенко М.Е. Эффективность рыбной отрасли: теория, методология и практика. Интернет-журнал «Науковедение» 6 (19) ноябрь–декабрь за 2013 год (Рекомендовано ВАК).
5. Левкина Е.В., Кузьмичева И.А., Ворожбит О.Ю. Методический подход к управлению себестоимостью продукции в целях повышения конкурентоспособности предпринимательских структур (на примере рыбоперерабатывающих предприятий Приморского края), Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), Modern Research of Social Problems, № 10(30), 2013.
6. Левкина Е.В., Кузьмичева И.А., Ворожбит О.Ю. / Разработка методики оценки конкурентоспособности продукции предпринимательских структур рыбохозяйственной отрасли // «Современные исследования социальных проблем», № 10 (октябрь), 2013.
7. Деркач С.Н., Левкина Е.В. / Влияние санкций на эффективность рыбной отрасли / Интернет-журнал «Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований» издание № 11 за 2014 год (часть 5), стр. 783-784, Рекомендовано ВАК.

БОРЬБА С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРАВОНАРУШЕНИЯМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лёгенький А.В., Гриванов Р. И.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток

Экономическая преступность представляет собой совокупность противоправных, общественно

опасных, корыстных, причиняющих существенный материальный ущерб посягательств на используемую для хозяйственной деятельности собственность, установленный порядок управления экономическими процессами и экономические права и интересы граждан, юридических лиц и государства со стороны лиц, выполняющих определенные функции в системе экономических отношений. [1]

Преступления, совершаемые в сфере экономики, т.е. посягающие на экономические и имущественные отношения, занимают высокий удельный вес в структуре преступности. Достаточно отметить, что ежегодно в РФ осуждается за преступления против собственности, хозяйственные преступления, а также преступления в сфере предпринимательства свыше 80% лиц от общего количества осужденных. Известно, что преступные посягательства на денежные средства банка в сфере кредитования совершаются путем мошенничества, то есть путем обмана или злоупотребления доверием, и представляют собой уголовно наказуемое деяние, предусмотренное ст. 159 Уголовного кодекса РФ. В целом суть обмана заключается в получении мошенником денежных средств под видом кредита без намерения выполнить свои обязательства по кредитному договору. [2]

Мошенничество в кредитной сфере – наиболее распространенный вид деяний, посягающих на безопасность банков. Этот вид посягательств составил 54% от общего числа изученных преступлений, совершенных во всех сферах банковской деятельности.

Привлекательность кредитной сферы для лиц с противоправными устремлениями определяется не только распространенностью кредитных операций, но и минимальной опасностью разоблачения преступников на месте совершения преступления или «по горячим следам». Более того, благодаря использованию некоторых приемов преступники имеют возможность не только маскировать факт совершенного преступления в течение относительно продолжительного времени, но и многократно повторять мошеннические операции в одном и том же или в нескольких банках.

Сейчас можно перейти к регулированию деятельности органов исполнительной власти, обеспечивающих экономическую безопасность.

Текущее изменение вектора экономического развития для нашей страны становится все более очевидным. Несмотря на продолжающуюся дискуссию о том, какой подход в правовом регулировании и воздействии государства на экономический сектор России имеет право на существование, все же переход к новой парадигме экономического развития нашей страны во многом будет определяться результативностью и качеством управления (административно-правового регулирования), в том числе и в сфере обеспечения безопасности экономической сферы страны. Поэтому целенаправленная работа по совершенствованию государственного управления, внедрению новых инструментов правового регулирования деятельности органов исполнительной власти, а также инновационных управленческих технологий станет залогом успеха реализации намеченных стратегических планов руководства России, изложенных в Стратегии инновационного развития России до 2020 г., Концепции долгосрочного социального экономического развития России до 2020 г., Стратегии национальной безопасности России до 2020 г. и др.

Одним из главных институциональных элементов обеспечения национальной безопасности в экономической сфере является система обеспечения экономической безопасности России. На основе построения

теоретической структурно-функциональной модели данной системы был сделан вывод, что она состоит из элементов, то есть наименьших ее частей, функционирование которых подчиняется структурным закономерностям системы. И здесь прежде всего важно выяснение функции (или роли), которую играет элемент в образовании исследуемой системы. Следуя логике Стратегии обеспечения национальной безопасности до 2020 г., можно сделать вывод о том, что элементами системы обеспечения экономической безопасности являются органы, обладающие государственной (муниципальной) властью, необходимой функцией которых является обеспечение безопасности экономики страны. [3]

Сбор, накопление, обобщение информации в рамках комплексного наблюдения, проведение анализа и оценки этой информации, а также прогнозирования для принятия управленческого решения в целях обеспечения экономической безопасности России являются базовыми функциями мониторинга обеспечения экономической безопасности нашей страны. В настоящее время каждый из элементов системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации имеет самостоятельность в проведении мониторинга для выявления вызовов, рисков и угроз, в отношении которых ими проводится их анализ, оценивание и принятие решения о предотвращении негативных последствий их реализации, привлечения виновных физических и юридических лиц к разным видам юридической ответственности за совершение экономических преступлений. [4] Одним из главных подразделений МВД России, обеспечивающих своевременный и непрерывный сбор, обработку, анализ информации о состоянии экономической безопасности государства, угрозах, результатах противодействия им региональных и территориальных подразделений МВД России, является Главный информационно-аналитический центр (ГИАЦ) МВД России, который ведет свою работу при взаимодействии с информационными центрами (ИЦ) и подразделениями оперативно-розыскной информации МВД, подразделениями полиции субъектов Российской Федерации, на транспорте. ГИАЦ МВД России осуществляет роль головного, координирующего информационного подразделения по направлениям:

1) информационного обеспечения статистическими, оперативно-справочными, розыскными, криминалистическими, архивными и научно-техническими сведениями;

2) оперативно-аналитического и информационно-обеспечения оперативно-розыскной деятельности, а также информационного взаимодействия по обмену оперативной информацией с иными субъектами оперативно-розыскной деятельности и др.

В соответствии с этим основными задачами ГИАЦ МВД России в области информационного обеспечения противодействия угрозам экономической безопасности являются:

1) обеспечение руководства Министерства, подразделений системы МВД России, органов государственной власти Российской Федерации, правоохранительных органов иных государств статистической информацией о состоянии экономической преступности, а также оперативно-справочной, розыскной, криминалистической, архивной, научно-технической и иной информацией в сфере обеспечения экономической безопасности;

2) формирование в органах полиции единой системы, в том числе статистических, оперативно-справочных, розыскных, криминалистических учетов, автоматизированных банков данных централизованных

учетов, общероссийских и отраслевых классификаторов технико-экономической и социальной информации в области экономической безопасности;

3) осуществление контроля за деятельностью подразделений полиции в части своевременности представления, полноты и достоверности сведений о состоянии экономической безопасности государства в статистические, оперативно-справочные, розыскные, криминалистические, оперативные и иные учеты, ведение которых отнесено к компетенции информационных подразделений органов внутренних дел;

4) создание, внедрение и развитие в системе МВД России современных информационных технологий в целях повышения эффективности использования учетов органами полиции.

Для реализации возложенных задач ГИАЦ МВД России осуществляет:

1) формирование и ведение централизованных оперативно-справочных, розыскных и криминалистических учетов, автоматизированных банков данных централизованных учетов, в том числе и в сфере противодействия экономической преступности и коррупции, а также Межгосударственного информационного банка – в рамках заключенных соглашений между правоохранительными органами; базы данных статистической информации о состоянии преступности и результатах борьбы с ней;

2) сбор, учет и анализ оперативной информации; информационно-аналитическое сопровождение оперативно-розыскной деятельности оперативных подразделений МВД России, обеспечение оперативно-аналитическими материалами руководства Министерства и оперативных подразделений МВД России в сфере обеспечения экономической безопасности. [5].

Посягательствам мошенников, как показывает практика, подвергаются все виды банков (государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные). Преступления совершаются как в головных конторах, так и в обособленных подразделениях кредитных организаций. Однако наибольшее количество совершенных преступлений приходится на филиалы и дополнительные офисы всех видов банков (98 % от общего числа изученных событий), обеспечение надежной защиты которых затруднено техническими и организационными просчетами, а также трудностями отбора подготовленного и лояльного персонала.

К числу особенностей преступных действий в кредитной сфере следует отнести высокий уровень организованности их участников. Так, в форме соучастия (участия двух и более лиц) совершены 93 % случаев мошенничества. Из них 51 % случаев составили преступления, совершенные группой лиц по предварительному сговору; в 39 % случаев мошенничества совершены в составе организованных преступных групп (ОПГ) и в 3 % случаев – в составе преступного сообщества (ПС).

Наиболее опасными по своим последствиям являются преступные посягательства, совершенные в сфере кредитования юридических лиц с участием персонала банков. В этом виде кредитования работники банков участвовали в 59 % случаев мошенничества. При этом 37 % от всех случаев мошенничества в сфере кредитования (в сфере кредитования юридических лиц этот показатель выше) совершено с участием руководителей филиалов банков. Ущерб от мошенничества в сфере кредитования юридических лиц в среднем на одно расследованное уголовное дело составил 680,9 млн. руб. Предельная сумма ущерба по одному уголовному делу – 2,69 млрд. руб.

Для сравнения: средний размер ущерба от аналогичных преступлений, совершенных без участия персонала банков, составил 154 млн. руб. на одно расследованное дело. Предельная сумма ущерба по одному уголовному делу – 468 млн. руб.

В случаях участия персонала банков в мошенничестве в сфере кредитования физических лиц причиненный преступлениями ущерб составил 321,7 млн. руб. на одно расследованное уголовное дело (предельная сумма ущерба по одному уголовному делу – 116 млн. руб.). Средний размер ущерба от аналогичных преступлений, совершенных без участия персонала банков, составил 26,6 млн. руб. на одно расследованное дело (предельная сумма ущерба по одному уголовному делу – 81 млн. руб.). [6]

В настоящее время состояние законности в сфере экономики в основном оценивается негативно.

В 2012 г. органами административной юрисдикции возбуждено более 2,5 млн. дел об административных правонарушениях в сфере экономики. Особенно острой является проблема незаконного вывоза капитала из России под видом осуществления внешнеэкономических операций: сумма невозврата валютных средств в этом году составила 116,3 млрд. руб. (что в два раза больше, чем в 2011 г. и в восемь раз, чем в 2010 г.). За три года число фирм-однодневок в сфере внешнеэкономической деятельности увеличилось вдвое: признаки этих фирм наблюдаются у 70% участников внешнеэкономической деятельности (140 тыс. компаний). Износ основного и вспомогательного оборудования (по некоторым оценкам, он составляет от 60 до 80%), недостаточное финансирование капитального ремонта жилья, неэффективность управления в сфере ЖКХ негативно отражаются на качестве предоставляемых населению жилищно-коммунальных услуг. Так, в результате аварии электросетей в декабре 2012 г. в центральной части России было обесточено 4,4 тыс. населенных пунктов, в которых проживают 900 тыс. человек. Ущерб составил 1 млрд. 77 млн. руб. [7]

Учитывая ключевую роль консолидированного бюджета в экономике России, прокурорский надзор за исполнением бюджетного законодательства по-прежнему является одним из приоритетных направлений деятельности органов прокуратуры. Бюджетное реформирование, регулярные проверки исполнения бюджетного законодательства в определенной степени улучшили организацию управления бюджетными средствами. Однако прокурорами выявляется значительное количество нарушений законов при исполнении доходов и расходных частей бюджетов, в том числе нецелевое использование бюджетных средств, а также значительное внимание органами прокуратуры уделяется вопросам исполнения законодательства при аренде предпринимателями государственного и муниципального недвижимого имущества. Повсеместно выявляются нарушения законов в части соблюдения преимущественного права субъектов малого и среднего предпринимательства на приобретение арендуемого имущества в собственность. Имеют место факты незаконного заключения договоров аренды государственного и муниципального имущества без проведения торгов в случаях, когда их проведение необходимо; отсутствия обязательной информации в извещениях о торгах; завышения либо занижения размера выкупной стоимости подлежащих отчуждению арендуемых объектов. Нарушения законов в этой сфере создают условия для коррупционных проявлений. Например, по протестам прокуроров районов в Кемеровской и Новосибирской областях приведены в соответствие с федеральным

законодательством нормативные правовые акты органов местного самоуправления, согласно которым размер арендной платы определялся с учетом произвольно установленных коэффициентов либо в зависимости от источника финансирования арендатора. [8]

В заключении хотелось бы отметить, что субъектами обеспечения безопасности участников российского финансового рынка являются: государство в лице законодательных, исполнительных (в т.ч. правоохранительных) и судебных органов власти, саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг (далее – саморегулируемые организации), общественные объединения инвесторов, а также каждый профессиональный участник финансового рынка в отдельности. Современное уголовное законодательство содержит семь статей, предусматривающих ответственность за посягательство на порядок функционирования финансового рынка. Это следующие статьи УК РФ: ст. 185 «Злоупотребления при эмиссии ценных бумаг»; ст. 185.1 «Злостное уклонение от раскрытия или предоставления информации, определенной законодательством Российской Федерации о ценных бумагах»; ст. 185.2 «Нарушение порядка учета прав на ценные бумаги»; ст. 185.3 «Манипулирование рынком»; ст. 185.4 «Воспрепятствование осуществлению или незаконное ограничение прав владельцев ценных бумаг»; ст. 185.5 «Фальсификация решения общего собрания акционеров (участников) хозяйственного общества или решения совета директоров (наблюдательного совета) хозяйственного общества»; ст. 185.6 «Неправомерное использование инсайдерской информации». [9]

Опосредствованно к ним примыкают также ст. 170.1 «Фальсификация единого государственного реестра юридических лиц, реестра владельцев ценных бумаг или системы депозитарного учета»; ст. 174 «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем».

В числе первоочередных общегосударственных мер по предупреждению экономической преступности – укрепление роли государственной власти, повышение доверия к ее институтам, рационализация механизма выработки решений и формирования экономической политики в сфере кредитно-финансовых отношений, создание условий для «включения» защитных механизмов, основанных на рыночном саморегулировании и препятствующих развитию дестабилизирующих тенденций.

Эти меры могут принести результаты во взаимодействии с мерами по формированию нравственного, правового, экономического сознания населения. Важно укрепление финансового, экономического контроля, обеспечение неотвратимости установленной законом ответственности за экономические преступления.

Экономическая безопасность зависит от выработанной и реализуемой в конкретных действиях политики борьбы с преступностью в целом. Важно обеспечивать экономико-социальную и криминологическую обоснованность такой политики, проводить ее в рамках закона.

Список литературы

1. Криминалистика: Расследование преступлений в сфере экономики: Учебник / Под ред. проф. В.Д. Грабовского, доц. А.Ф. Лубина. – М.: Мир, 2009. – 400 с.
2. Курс уголовного права. Общая часть. Том 1: Учебник для вузов / Под ред. доктора юридических наук, профессора Г.Н. Борзенкова и кандидата юридических наук, профессора В.С. Комиссарова. – М.: ИКД Зерцало, 2009. – 344 с.
3. Лопашенко Н.А. Преступления в сфере экономики: Авторский комментарий к уголовному закону (раздел VIII УК РФ) / Н.А. Лопашенко. – М.: ВолтерсКлувер, 2011. – 443 с.

4. Здравомыслов Б.В. Уголовное право РФ. Общая часть: Учебник/ Б.В. Здравомыслов. – М.: Юристъ, 2011. – 480 с.
5. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации/ Под ред. Лебедева В.М. – М.: Юрайт-М, 2011. – 455 с.
6. Криминогенная ситуация в России / Под общ. ред. А.И. Гурова. – М.: ВНИИ МВД России, 2013. – 287 с.
7. Учебник уголовного права. Общая часть / под ред. В.Н. Кудрявцева, А.В. Наумова. – М.: изд. – во СПАРК, 2009. – 403 с.
8. Смирнова Н.Н. Уголовное право: Учебник/ Н.Н. Смирнова. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2009 – 675 с.
9. Карпец И.И. Преступность: иллюзии и реальность / И.И. Карпец. – М.: Российское право, 2012. – 432 с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХЦЕНТР СУМОТОРИ» (Г. АРТЕМ))

Нехай А.А.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: Sasha_01101993@mail.ru*

С 1986 года в Российской Федерации была проведена реформа внешнеэкономической деятельности, вследствие чего компании получили право самостоятельного выхода на внешний рынок. На уровне предприятий стали возникать вопросы, связанные с организацией внешнеэкономической деятельности, включая производство товаров и услуг на экспорт, реализацию и обслуживание.

Самостоятельный выход на внешний рынок стал мощным стимулом для повышения конкурентоспособности отечественной продукции, изучения конъюнктуры мирового рынка, применения наиболее рациональных форм реализации и обслуживания.

Для нахождения оптимальных решений в данной области предприятиям необходимо оперативно проводить оценку эффективности внешнеэкономических операций, выявлять факторы, влияющие на конечный финансовый результат.

Однако вопросы правильной организации этой деятельности несомненно очень сложны и требуют глубокого изучения. Этим определяется актуальность темы данной работы.

Практическая значимость исследования состоит в том, что проводится анализ эффективности хозяйственной внешнеэкономической деятельности не только теоретически, но и на примере реально функционирующего предприятия – ООО «Техцентр Сумотори», которое ведет свою деятельность в области производства грузовых автомобилей марки «HINO», ремонт и техническое обслуживание грузовых автомобилей марки «Вольво» и «HINO», розничной и оптовой продажи импортных запасных частей.

Степень разработанности темы в научной литературе. Вопросы, связанные с учетом и анализом эффективности экспортно-импортных операций нашли очень широкое отражение в научной литературе. В настоящей работе использовались лишь некоторые из них. Учет экспортно-импортных операций широко представлен в учебниках, монографиях и статьях следующих авторов: Б. Смитенко, О. Тимошенко, О. Воронкова, Н. Гофман, Ю. Грачев, О. Дяттерева, и пр. Значительная часть теоретических знаний в области методологии анализа хозяйственной деятельности была основана на работах А.Д. Шеремета, Т.Б. Бердниковой, А.А. Канке, В.В. Ковалева, Н.В. Войтовского, А.И. Алексеевой. Нормативно-правовая база указанных в названии работы проблем нашла свое отражение в ряде законодательных и нормативных документов Российской Федерации. В первую очередь интерес представляют федеральные законы в области внешнеэкономической деятельности, наиболее значимый из которых ФЗ

164 «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности».

Целью работы является проведение анализа внешнеэкономических операций предприятия.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- ознакомиться с теоретическими основами внешнеэкономической деятельности: дать определение вида деятельности, изучить ее сущность и предмет, методы регулирования, которые применяются в настоящее время в Российской Федерации;
- изучить существующие методы анализа экспортно-импортных операций для выявления факторов, влияющих на их эффективность;
- применить изученные методы анализа внешнеэкономической деятельности на данных существующего предприятия для определения ее эффективности на внешнем рынке;
- рассмотреть возможные пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности на данном предприятии.

Объектом исследования выступает ООО «Техцентр Сумотори» (г. Артем), а предметом исследования – результаты внешнеэкономической деятельности данного предприятия.

Экономическое сотрудничество предприятий России с зарубежными фирмами развивается достаточно интенсивно и успешно. В прошедшее десятилетие либерализация внешнеэкономической деятельности получила законодательное подкрепление и приняла вполне цивилизованные формы.

Российские предприятия поставляют свою продукцию на мировой рынок, размещают ценные бумаги на международных фондовых биржах. Результатом этого являются валютные поступления и привлечение иностранных инвестиций в экономику страны, что позволяет ей динамично развиваться на уровне современных требований.

Одним из таких предприятий, которое осуществляет экспорт товаров за рубеж и импортирует товары для перепродажи на внутреннем рынке и для собственного производства – является ООО «Техцентр Сумотори». Данная компания является официальным дилером HINO MOTORS в России и строительной техники JCB. С 2006 года компания занимается производством грузовых автомобилей и их продажей на Дальнем Востоке. В компании представлен целый спектр строительной техники и запасных частей к ней.

В связи с высокой конкуренцией на данном рынке для компании первоочередной задачей стоит оперативный анализ внешнеэкономических операций с расчетом показателей эффективности и факторов, влияющих на финансовый результат от данных сделок.

В первой главе данной курсовой работы были изучены теоретические основы внешнеэкономической деятельности: даны определение вида деятельности, изучены ее сущность и предмет, методы регулирования, которые применяются в настоящее время в Российской Федерации. Были изучены существующие методы анализа экспортно-импортных операций для выявления факторов, влияющих на их эффективность.

Во второй главе были применены изученные методы анализа внешнеэкономической деятельности на данных компании ООО «Техцентр Сумотори» для определения ее эффективности на внешнем рынке. Анализ экспортных сделок показал, что компании более выгодно работать на отечественном рынке, или же на международном, если контракты будут в российской валюте. Так как, даже продавая на экспорт по более высокой цене (из-за отсутствия конкурен-

тов) в результате компания получит доходность менее привлекательную, чем если бы она работала на отечественном рынке. В результате проведенного анализа импортных товаров для перепродажи на внутреннем рынке был выявлен более выгодный поставщик строительной техники, которым оказался JSB. Другие направления по поставке аналогичной строительной техники были приостановлены.

В третьей главе данной работы были рассмотрены возможные пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности существующие и применяющиеся на рынке. Были рассмотрены пути, которые сегодня применяет компания ООО «Техцентр Сумотори».

Список литературы

1. Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ (ред. От 18.07.2005 г.) // Справочно-правовая система «Гарант».
3. О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Российской Федерации. Указ Президента РФ от 23.12.2000 № 2061 // Справочно-правовая система «Гарант».
4. О федеральной программе развития экспорта. Закон РФ; Постановление Правительства РФ от 08.02.1996 г. № 123// Справочно-правовая система «Гарант».
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра – М, 2001 г.
6. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации: учеб. пособие / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малещкая. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013 – 235 с.
7. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. Б. Смитиенко, В. Поспелов. – М.: Академия – 2011. – 384 с.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. пособие / О.П. Тимошенко. – Новосибирск: НГАСУ, 2002. – 84 с.
9. Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова – М.: Экономист, 2008. – 321 с.
10. Гофман Н.Ф., Маховикова Г.А. Основы внешнеэкономической деятельности. – СПб.: Питер, 2001.
11. Грачев Ю.Н. Практика внешнеэкономической деятельности (рекомендации отечественным предпринимателям) / Ю.Н. Грачев, Ю.Н. Плотноков – М.: АО Бизнес-школа «Интел-синтез», 1994 – 233 с.
12. Дяттерева О.И. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие / О.И. Дяттерева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – М.: Дело, 2008. – 424 с.
13. Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Форум-Инфра, 2005.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Пак Е.В.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: kate950106@mail.ru

Дальневосточный федеральный округ за счет своего удаленного территориального положения характеризуется неравномерностью экономического развития входящих в него субъектов. Это обуславливает как неравенство в социальных, так и бюджетных показателях регионов. В этой связи важным представляется анализ и сопоставление индикаторов, отражающих современное экономическое положение субъектов Дальневосточного федерального округа (здесь и далее – ДФО).

Наиболее информативным показателем, по нашему мнению, является объем доходов консолидированного бюджета на одного жителя, который рассчитывается путем деления суммы доходов консолидированного бюджета на среднегодовую численность населения в субъекте ДФО. Данный показатель отражает уровень обеспеченности региона финансовыми ресурсами, что характеризует возможности администрации для развития региона и сохранения его социальной стабильности[1]. При его интерпретации необходимо учитывать фактор числителя (дохода консолидированного бюджета региона) и знаменателя, отражающего динамику численности населения.

Динамика доходов консолидированного бюджета на душу населения с 2007 по 2012 гг. представлена на рис. 1. Безусловным лидером по доходам на душу населения за анализируемый период является Чукотский автономный округ, доля доходов которого возросла на 117% к концу анализируемого периода, однако данное лидирующее положение обусловлено наименьшей численностью населения. Приморский край из года в год занимает последнее место среди субъектов ДФО за счет фактора знаменателя: доходы консолидированного бюджета у него находятся на 2 месте по всему ДФО.

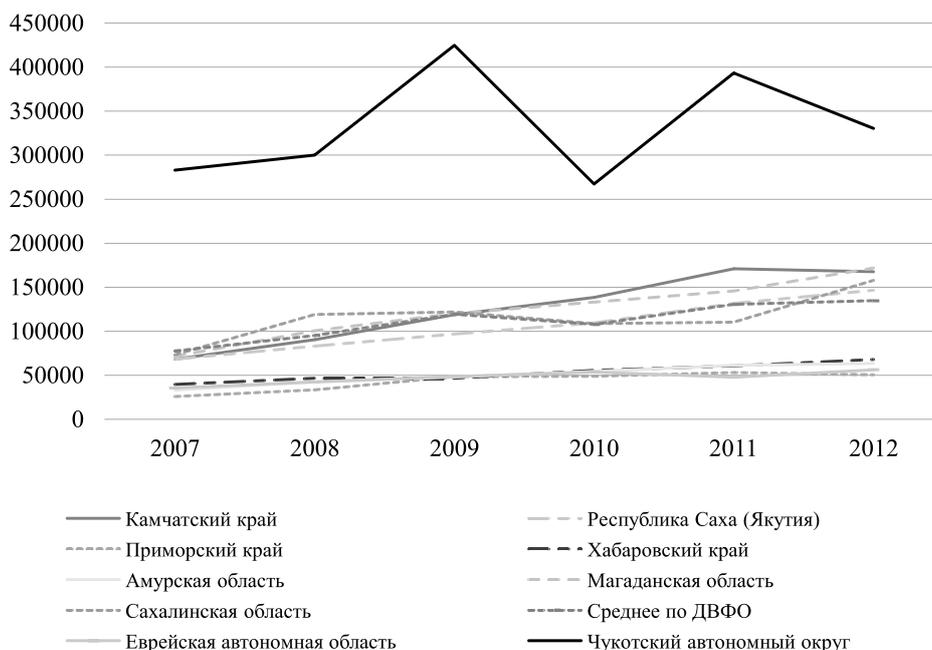


Рис. 1. Динамика доходов консолидированного бюджета на душу населения в ДФО с 2007–2012 гг.

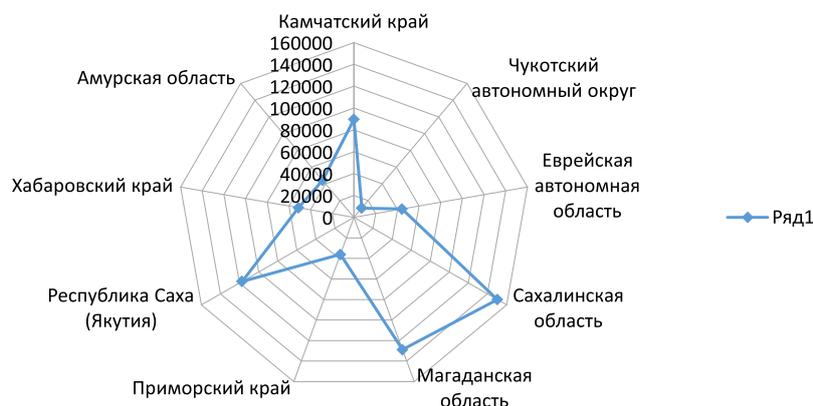


Рис. 2. Сравнение уровня доходов консолидированного бюджета на душу населения по регионам ДФО в 2013 г.

Уровни значения Магаданской и Еврейской автономной области находятся на 2-м и 3-м месте, что существенно не отличается от других регионов Дальнего Востока. Также наблюдается устойчивая положительная динамика улучшения показателя с 2007 по 2012 гг.

В 2012 г. уровень доходов консолидированного бюджета на душу населения в Камчатском крае снизился на 3207,2 руб. по сравнению с 2011 г. Основной причиной, вызвавшей данное изменение, явилось снижение доходов консолидированного бюджета на 1,13 млрд руб. за счет безвозмездных поступлений на 2,52 млрд руб. и снижением численности населения на 600 человек.

В сравнении с регионами ДФО у Камчатского края наблюдается положительная динамика по доходам на душу населения. Это обусловлено как повышением доходов консолидированного бюджета, так и постоянным снижением численности населения. В целом у Камчатского края наблюдается положительная динамика по данному показателю до 2011 года.

В 2012 г. Камчатский край спустился со 2-го места на 3-е. Основной причиной, вызвавшее данное изменение, явилось снижение доходов консолидированного бюджета на 1,13 млрд руб. и снижение оттока населения. Приморский край занимает последнее место по данному показателю, что также обусловлено фактором знаменателя.

В 2013 г. экономическая ситуация во всех регионах ДВФО характеризуется отрицательной динамикой рассматриваемого показателя. Лидирующее место принадлежит Сахалинской области, доходы консолидированного бюджета на душу населения которой уменьшились на 7394,5 руб. Несмотря на это, регион стал лидером по проценту исполнения доходной части консолидированного бюджета области — 85,18% от годовых значений. Последнюю позицию сохраняет за собой Амурская область, уровень доходов консолидированного бюджета на душу населения которой снизился по сравнению с 2012 годом на 19163,1 руб. за счет значительного прироста населения в размере 4663 чел.

В 2013 г. Камчатский край по сравнению с 2012 меняет свою позицию со второй на четвертую. Уровень дохода консолидированного бюджета резко умень-

шился на 78050,9 руб. в связи с уменьшением доходов консолидированного бюджета на 4837,03 руб. за счет безвозмездных поступлений на 61 267 руб.

Таким образом, Исходя из проведенного анализа за 6 лет, начиная с 2007 и заканчивая 2013 годом, можно сделать вывод о том, что самым нестабильным регионом ДФО является Чукотский автономный округ, который одновременно является и лидирующим по анализируемому показателю. Так же, необходимо заметить, что такой показатель, как доходы консолидированного бюджета на душу населения является неоднозначным, так как при расчете данного показателя необходимо учитывать факторы числителя (дохода консолидированного бюджета региона), знаменателя (численности населения) и уровня дотационности. Так, Камчатский край, в бюджете которого доля безвозмездных перечислений превышает 60%. Этому предшествовала ситуация, когда одним из самых дотационных регионов России являлся Корякский АО, объединившийся с Камчатской областью. Чукотка, как уже ясно, отличается одной из самых нестабильных бюджетных историй в России.

Список литературы

1. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ: итоги 2012 года; URL: <http://www.riarating.ru/>

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РЕКЛАМЫ НА ЭКОНОМИКУ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВЕНИУ», Г. ВЛАДИВОСТОК

Полтавский М.В., Кравченко А.В.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: mishancka@mail.ru

Переход отечественной экономики на рыночные принципы организации производства привел к бурному развитию комплекса маркетинговых коммуникаций и российской рекламы. Попытки переноса зарубежной практики в нашу российскую среду, без учета русского национального менталитета и социально-экономических особенностей развития отечественного рынка рекламных услуг прежде всего сказывается на эффективности коммуникативной деятельности региональных компаний.

В условиях информатизации общества и обострившейся конкуренции на рынках товаров и услуг маркетинговые коммуникации становятся одним из главных методов конкурентной борьбы. Рост товарной конкуренции вследствие развития научно-технического прогресса привел к тому, что потребитель перестает различать товары различных изготовителей с позиции качества или уникальности технических и остальных характеристик. Наряду с товарной конкуренцией возникает понятие коммуникативной конкуренции, соревнования за завоевания внимания покупателей, максимально важных целевых сегментов рынка и иных субъектов маркетинга.

Изменение роли коммуникаций в ходе эволюции концепции маркетинга нашло отражение как в структуре комплекса маркетинговых коммуникаций, составе его главных инструментов, так и в ходе управления коммуникативной деятельностью предприятия. В свете нынешних концепций управления маркетингом (маркетинга взаимодействия и коммуникативной концепции) маркетинговые коммуникации представляют собою совокупность направленных связей для передачи информации о иных элементах комплекса маркетинга целевой аудитории и процессов взаимодействия м/у всеми субъектами маркетинговой среды.

Особое внимание уделено рынку рекламных услуг Приморского края (структуре и субъектам, современным тенденциям развития, возможностям и расценкам). Непосредственно рынок рекламных услуг является главной ресурсной базой для ведения коммуникативной деятельности.

Маркетинговая среда фирмы состоит из внешних факторов и сил, которые влияют на ее способность поддерживать и развивать успешные торговые операции клиентами своих целевых рынков. Она включает в себя микро- и макросреду.

Маркетинговая отрасль в Приморском крае переживает спад, о чем говорят цифры статистики. Меньше 40 тысяч зарубежных туристов посетили Приморье в минувшем году. Учитывая тенденцию и данные по итогам 2014 года, когда в крае побывало за год почти 100 тысяч иностранных туристов, становится очевидным, что спад этот довольно существенный. Между тем, потенциал Приморского края, как принимающей территории, достаточно высок. А, учитывая растущий интерес к заграничным поездкам со стороны наших соседей из стран АТР, стоит задуматься над тем, почему туристы из Азии стали с нежеланием переступать порог Приморского края. Главными негативными моментами, отпугивающими от нас потенциальных клиентов в настоящее время, являются негативный имидж края, особенно среди японцев, чрезвычайно ценящих в своих путешествиях безопасность и комфорт. Далее идут высокие транспортные расходы, связанные как с въездом в Россию, так и с передвижением внутри страны, низкий уровень обслуживания при достаточно высокой стоимости услуг, необустроенность многих туробъектов, отсутствие отелей высокого уровня, хорошей сувенирной продукции, культурных центров, нехватка точек питания. Пока туризм в Приморье переживает спад, но определенные перспективы развития выездного туризма в Приморье связаны с событийным туризмом. Однако, крупным событием 2012 года, способным привлечь деловых туристов, стал проведение саммита стран АТЭС во Владивостоке.

Потребителями рекламного агентства «Авеню» являются жители г. Владивостока разной возрастной

категории, а также и разного социального статуса, но в основном это люди среднего достатка. Рекламное агентство «Авеню» организует маркетинг по всему Дальнему Востоку и захватывает другие регионы.

По данным на конец 2014 г. в Приморском крае зарегистрировано свыше 60 компаний и организаций, осуществляющих маркетинговую деятельность на различных направлениях внутреннего.

Так как рекламное агентство «Авеню» является рекламным агентством полного цикла, соответственно она имеет посредников в виде компании наружной рекламы и полиграфии. Со всеми посредниками рекламное агентство «Авеню» работает на основе агентского соглашения, в которой прописаны все права и обязанности обеих сторон.

Делая вывод хотелось бы сказать, что рекламное агентство «Авеню» работает на рынке рекламы и услуг уже 14 лет, имеет квалифицированный персонал, а так же большое разнообразие предоставления услуг, как по России, так и за рубеж.

В настоящее время наблюдается спад в рекламной отрасли Приморского края, рассматривая статистические данные, следует обратить внимание на то, что за последние 3 года, объем потока клиентов в Приморский край упал на 60%. Основными негативными моментами, отпугивающими от Приморского края. Сейчас приморский туризм переживает спад, Но, рынок рекламных услуг Приморья в настоящее время частично стабилизировался, потому что частные предприятия стремятся нормализовать свою работу, для обеспечения конкурентоспособности.

В результате проведения данного маркетингового исследования было выявлено, что экономическая ситуация в крае, как и во всем мире, оставляет желать лучшего. Так как под воздействием мирового экономического кризиса снижаются туристские потоки как въездного, так и выездного туризма. Однако прогнозируется, что кризис может оказать и положительное влияние на туристскую отрасль Приморского края, так как будет возрастать популярность к внутреннему туризму. Что касается географического положения Приморского края, следует сказать, что в пределах России край очень удалён от центра страны, а также от популярных среди туристов европейских стран. А вот что касается особенности Приморского края при въездном и выездном туризме, так это то, что край имеет удобное расположение по отношению к азиатским странам, поэтому большой поток туристов из таких стран как Япония, КНР и Республика Корея.

Что касается микросреды маркетинга (потребители, конкуренты, посредники, подрядчики, контактные аудитории) рекламного агентства «Авеню», то хотелось бы отметить, что в настоящее время на туристическом рынке Приморского края работает свыше 60 рекламных агентств и их всех полноправно можно считать конкурентами рекламного агентства «Авеню».

Далее мы проводим SWOT-анализ рекламного агентства «Авеню», который позволит нам определить стратегии управления предприятием путем сопоставления его сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами рынка.

Для оценки предприятия использовались следующие параметры:

1. Организация;
2. Производство;
3. Финансы;
4. Инновации;
5. Маркетинг.

Определение сильных и слабых сторон предприятия.

| Параметры оценки | Сильные стороны | Слабые стороны |
|------------------|--|--|
| Организация | – высокий уровень квалификации сотрудников предприятия; – эффективное взаимодействие между отделами предприятия; | – средняя заинтересованность сотрудников в развитии предприятия; |
| Производство | – надежные поставщики; – высокое качество предлагаемых услуг; | – высокая степень износа оборудования; |
| Финансы | – высокая скорость оборота капитала; | – высокие расходы на производство; – низкая финансовая устойчивость предприятия; |
| 1. Инновации | – высокая степень новизны продуктов; | – редкое внедрение новых продуктов и услуг на предприятии; – большие сроки окупаемости средств, вложенных в разработку новинок; |
| 2. Маркетинг | – широкая продуктовая линия; – низкий уровень цен (по сравнению с ценами конкурентов); – известная марка; – благоприятный имидж фирмы на рынке. | – слабые каналы сбыта. |

В результате исследования были разработаны рекомендации по усовершенствованию системы мотивации персонала рекламного агентства «Авеню». В перечень рекомендаций входят такие пункты как:

- Усовершенствование системы мотивации труда в области взаимоотношения сотрудников;
- Внедрение новых методов стимулирования труда;
- Усовершенствование существующей системы оплаты труда.

Список литературы

1. Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 3 (39) за 2003 год, стр. 33-37.
2. Саак А.Э., Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме. – Учебное пособие / А.Э. Саак, Ю.А. Шеничных. – Питер, 2007.
3. ГОСТ Р 50690-2000. Туристские услуги. Общие требования.
4. Косолапов А.Б., Урусов В.М. Тенденции развития туристского бизнеса в Приморском крае // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2011. – № 3. – С. 21-31.
5. Научная электронная библиотека Elibrary [Электронный ресурс].

МИРОВОЙ РЫНОК ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА: СПЕЦИФИКА, СТРУКТУРА, ДИНАМИКА

Попкова К.Е.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: kristushka2805@yandex.ru*

Мировой рынок предметов искусства (или арт-рынок) считается очень разнообразным и специфичным по своей структуре и динамике. В отличие от промышленных отраслей во время кризиса рынок предметов искусства набирает обороты, а сами предметы искусства растут в цене. По результатам проведенного нами конъюнктурного анализа данного рынка можно ответить на ряд ключевых вопросов, касающихся экономического феномена арт-деятельности.

Итак, *что такое искусство* с социально-экономической точки зрения? Понятие искусства крайне широко: оно может проявляться как чрезвычайно развитое мастерство в какой-то определенной области, а также как вид культурной деятельности, удовлетворяющий любовь человека к прекрасному. Вместе с эволюцией социальных эстетических норм и оценок искусством получила право называться любая деятельность, направленная на создание эстетически-выразительных форм.

Какими основными чертами обладает мировой рынок предметов искусства? Данный рынок сложно отнести к какому-либо определенному типу, но есть явные черты: он является конкурентным, так как в мире существует целый ряд домов искусства, кото-

рые ведут борьбу между собой, пытаясь захватить наибольший сегмент рынка; является мировым; является рынком потребителей, так как деятельность домов произведений искусства направлена на покупателя; по ассортименту рынок более чем насыщен различными предметами искусства; по степени соблюдения законности является легальным и нелегальным. Также этот рынок можно считать одновременно регулируемым и нерегулируемым, ибо государство устанавливает законы, предполагающие защиту национальных антикварных ценностей, но государство не защищает все предметы искусства; по степени насыщенности может быть как профицитным, дефицитным, так и равновесным.

Торговля предметами искусства – бизнес специфичный, в большей степени «теневой», а в ряде случаев откровенно криминальный. Оставаясь в максимальной степени либерализованным и давая возможность анонимно оперировать большими средствами, в основном освобожденных от уплаты каких-либо налогов, этот рынок надежно закрыт от широкой публики, оставаясь ориентированным на узкий круг богатых клиентов на которых работают не менее засекреченные «черные» дилеры и различного рода консультанты. Соответственно, и отношения здесь деликатные. Иногда о существовании коллекции стоимостью в несколько миллионов долларов известно только дилеру и самому клиенту. В связи с этим стоит отнести данный тип рынка к свободному, нелегальному и регулируемому.

Что такое антиквариат? Органичной частью рынка предметов искусства является антиквариатом. Антиквариат – особая категория старинных вещей, имеющих значительную ценность. Это старые и/или редкие художественные произведения или другие ценные вещи, которые являются объектами коллекционирования и торговли. К антикварным предметам наиболее часто относят мебель, антикварные книги, картины, предметы домашнего обихода и т. д. Собирательство антиквариата причисляется к своеобразной форме вложения капитала (инвестирование).

Подъем рынка антикварной торговли часто связывают с высокими ценами на нефть, в связи с этим появляются свободные деньги, которые нужно куда-то вкладывать. К примеру, Российский рынок антиквариата напоминает нефтяной рынок и игру на бирже. Ключевую роль в этом процессе играют аукционные дома, потому что вся политика ценообразования на рынке определяется результатами аукционных торгов. Рынок антиквариата похож на фондовый, а аук-

ционные торги – на биржевые. За ними наблюдают все участники рынка. Наиболее сильно растут в цене предметы, связанные с историческими личностями и событиями, такие, например, как фотографии особ российской императорской семьи. Интересный пласт представляет собой и живопись немногим младше 50 лет: сейчас она относится не к самой дорогостоящей категории, но у нее имеется как огромный ценовой потенциал, стремительно увеличивающийся с течением времени. У более «молодых» предметов живописи есть и еще одно преимущество: поскольку они не являются антиквариатом, эти произведения разрешено свободно вывозить из страны. Это важно не только для иностранцев, но и для наших соотечественников, активно перемещающихся по всему миру, занимающихся международным бизнесом.

Чтобы предмет считался антикварным, ему должно быть определенное количество лет. В России на бытовом уровне люди причисляют к антиквариату предметы старше 50 лет. Но согласно текущему законодательству, все предметы, произведенные более 100 лет назад, запрещены к вывозу из страны. В США антикварный предмет должен быть изготовлен до 1830 года, в Канаде – до 1847 года. В Великобритании ему должно быть не менее 100 лет.

Какова структура арт-рынка? Весь объем мировых продаж делят между собой два больших сектора арт-рынка – аукционы (45%) и арт-дилеры (55%). Среди аукционных домов, разумеется, доминируют Sotheby's и Christie's: их доля по стоимости в сумме составляет 27% всех аукционных продаж в мире (за ними следуют Phillips de Pury – 6% и Bonhams – 5%) и 46% общего объема продаж. Для мировых лидеров именно 2006 г. стал во многом переломным. Объем продаж Sotheby's составил 2,8 млрд евро, его главного конкурента Christie's – 3,6 млрд евро. В последние три года товарооборот импрессионистов у обоих аукционных домов вырос на 80%, современного искусства – на 60% на Sotheby's и на 50% на Christie's.

Всего арт-рынок насчитывает в мире около 5 тыс. аукционных домов разного уровня. И если Sotheby's и Christie's относятся к аукционным домам первого, высшего, уровня, то ко второму уровню относятся национальные лидеры, такие как Bonhams в Великобритании, Artcurial во Франции, Villa Grisebach в Германии, Kornfeld в Швейцарии. Существует и третий уровень, который включает региональные аукционные дома, чаще всего специализирующиеся на определенных областях искусства. Здесь основная доля продаж приходится на Францию, Великобританию и США.

Вторая движущая сила на арт-рынке – дилеры, сектор более фрагментарный, чем аукционы. Исследователи отмечают на рынке около 4 тыс. крупных арт-дилеров, которые и определяют 75% рыночного оборота, и из них не более тысячи влияют на формирование уровня показателей стоимости. Всего же, по подсчетам экспертов, на рынке фигурируют более 70 тыс. арт-дилеров, среди которых учтены и небольшие галереи, брокеры (берущие предметы на комиссию), агенты отдельных художников. Несмотря на то что именно на стороне дилеров высокий уровень экспертизы, их бизнес более подвержен риску, чем аукционный: как правило, даже очень крупные дилеры имеют сравнительно узкую специализацию и локализацию в рамках одной страны. Аукционные дома примерно на 40% являются для дилеров источниками предметов для дальнейшей продажи.

Последние годы были переломными еще в одном отношении: оба сектора стали стремительно сближаться. Аукционные дома начали совершать боль-

шое количество частных сделок, причем, не только в рамках самих домов, но и приобретая для этого частные галереи. Так, Sotheby's выкупил голландскую Noortman Master Painting, некогда принадлежавшую одному из крупнейших антикваров Роберту Нортману и занимавшуюся живописью старых мастеров. Christie's в свою очередь выкупил британскую галерею современного искусства Haunch of Venison. Дилеры со своей стороны также стали брать на себя функции аукционов, отходя таким образом от своей традиционной роли. Стал выше уровень сотрудничества между аукционами и дилерами. Значительной частью арт-рынка за последние несколько лет стали международные ярмарки изящных искусств, которые создают благоприятные условия взаимного поиска, как для продавцов, так и для покупателей предметов искусства.

Мировой арт-рынок – один из самых глобальных рынков экономики, с различными объемами и формами для каждой отдельной страны. Интенсивность ввоза и вывоза в большой степени зависит от законодательства отдельных стран в этой области.

Кто является лидером в покупках и продажах на арт-рынке? За последние несколько лет доля арт-рынка стран вне Европы и США выросла с 3,8 до 7,8%. Самые значительные изменения в этот период произошли на художественном рынке Китая: в 2010 г. его доля от общемирового рынка составила почти 7% от объема в стоимостном выражении, а объем аукционных продаж – 1,3 млрд евро. Оборот на рынке современного китайского искусства с 2003 по 2009 г. вырос в 100 раз и до сих пор набирает обороты. Все это явилось результатом одновременного роста спроса со стороны состоятельных китайских и западных покупателей и увеличения предложения китайского искусства на рынке. И это при том, что еще 20 лет назад в Китае не было ни аукционных домов, ни спроса на предметы искусства и антиквариата. Теперь в Китае насчитывается около 100 зарегистрированных аукционных домов, крупнейшие из которых помимо Sotheby's и Christie's – China Guardian и Poly International Auction Company. Арт-рынок Китая, наряду с такими социально значимыми рынками, как наука и образование, является стремительно развивающимся [4]. Из стремительно растущих можно назвать рынок Индии. Сейчас он в основном работает на экспорт, который показывает небывалый рост: с 2003 по 2009 г. экспорт вырос примерно с 3 млн евро до почти 600 млн. евро (рис. 1).

Если говорить о потребителях, то, как оказалось, государство не очень активный покупатель антиквариата. К примеру, Россия неохотно и крайне редко отпускает деньги на приобретение даже российских раритетов. Само не покупает, но столь жестко регламентирует правила торговли, что самая привлекательная часть антиквариата без оглядки скрывается за воротами «черного рынка».

Многие правительства позволяют беспрепятственно и беспощинно ввозить в страну предметы антиквариата, стимулируя собирателей инвестировать капитал в своей стране. Государство при этом собирает налоги от продаж и, особенно, с аукционов. А в политике ценообразования ключевую роль играют именно аукционные дома, проводящие аукционные торги, и привлекающие покупателей.

Рынок предметов искусства и предметов старины в последнее время активно развивается, привлекая как возможными высокими доходами, так и нематериальными выгодами. Если говорить о непосредственном инвестировании в данные инструменты, то здесь имеет место и отсутствие закономерности

в тенденциях развития покупательского интереса, и сложность оценки стоимости предмета, в которой значительную часть занимает субъективная составляющая, и потенциальные трудности, связанные с установлением подлинности произведения, возможностью вывоза из страны и, наконец, ликвидностью. Тем не менее, исследования таких компаний, как, например, Art Market Research и Gabrius, доказали, что вкладывать деньги в произведения искусства перспективно и выгодно.

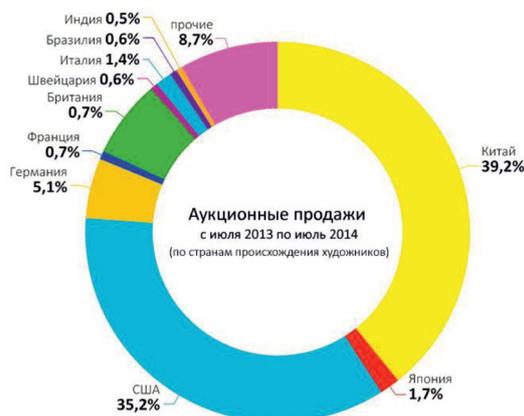


Рис. 1. Аукционные продажи по странам происхождения художников

Какова динамика современного арт-рынка? Важной особенностью рынка искусства является его спо-

собность стать неким естественным убежищем для капиталов во времена финансовых потрясений. Возможно, именно поэтому последние два года не были провальными на арт-рынке. Стоит заметить, что в последние годы, потребителей стало больше. Это связано с тем, что многие аукционные дома стали вносить в каталоги предметы искусства, доступные по цене среднему классу населения.

Арт-рынок невероятно богат различными предметами искусства, и для каждого из них существует своя цена и динамика продаж, спроса. Невозможно проследить динамику данного рынка, так как не представляется возможным посчитать и суммировать все данные по всем предметам искусства самостоятельно. Для этого в мире разработано всего несколько видов индексов для измерения и оценки арт-рынка. Для изучения и анализа нами были выбраны показатели, разработанные нашими соотечественниками ARTIMX.

Индекс ARTIMX рассчитывается по уникальной методике, разработанной специалистами ARTInvestment.RU, и является интегральным показателем, характеризующим относительную величину цены условно усредненного произведения искусства на определенный момент времени. Расчет индексов осуществляется по данным о результатах продаж произведений искусства на основных мировых аукционах. Для расчета индексов обработаны данные о результатах продаж около 4,5 миллионов лотов на более чем 17 тысячах аукционов. За точку отсчета принята расчетная усредненная цена произведений искусства в 2000 году, приведенная к базовому уровню индекса, составляющему 1000 пунктов.



Рис. 2. Сравнительный график покупательской активности и цен на арт-рынке

В семейство индексов ARTIMX входят непосредственно общий индекс, отдельно представлены индексы для русского искусства: ARTIMX-RUS, Индексы ARTIMXr отражают доходность произведений искусства и являются аналогами индексов ARTIMX, скорректированными с учетом инфляции цен на текущий момент времени, отнесенной к базовому уровню по состоянию на 1 января 2001 года. Стоит отметить, что на сайте, где предложен расчёт данных показателей, можно непосредственно выбрать интересующий сектор арт-рынка: живопись или современное искусство и т.д.

Ниже на графике можно увидеть подтверждение, всего вышесказанного ранее – в периоды кризиса цены и покупательская активность растут. В особенности, это видно в период с 2007 по 2008 года (рис. 2).

В настоящее время всё большую долю мирового рынка предметов искусства занимает сектор современного искусства. На сегодняшний день известны работы трех самых дорогих современных художников – Жан-Мишеля Баския, Джеффа Кунса и Кристофера Вула – занимают 22% глобального рынка современного искусства. Кроме них в десятку самых востребованных рынком современных художников входят Цзэн Фаньжи (Китай), Питер Дойг (Великобритания), Ричард Принс (США), Мартин Киппенбергер (Германия) и еще три китайских художника – Ло Чжунли, Чэнь Ифэй и Чжан Сяоган. И хотя рынок современного искусства подвержен большим спекулятивным колебаниям, наиболее известные современные художники поддерживаются широкой сетью галерей современного искусства, кураторами и арт-дилерами, что позволяет считать их работы относительно безопасными инвестициями.

Тем не менее, большая часть лотов на рынке современного искусства по-прежнему доступна людям с весьма средним бюджетом: около 66% всех лотов может быть куплена за сумму в пределах 5 тыс. евро, так что любитель искусства может пополнить свою коллекцию, не слишком рискуя судьбу и бюджет. На рынке современного искусства только 6% лотов продается по цене выше 50 тыс. евро и 0,3% — по цене выше 1 млн. евро.

На сегодняшний день дела на рынке предметов искусства движутся крайне хорошо. Люди вкладывают деньги в предметы искусства, пытаясь максимально защитить свои денежные средства. Конечно пики продаж в аукционных домах позади, но покупатели самых разнообразных вещей, не перестают нас удивлять, покупая за баснословные деньги старые и новые предметы искусства.

Так как все вышеперечисленные конъюнктурообразующие факторы и динамика развития на графиках показывают положительные результаты, особенно за последние 10 лет, то можно смело заявить, что данный рынок будет только процветать: вместе со спросом будет расти и цена на рынке предметов искусства. Исключением может стать только ряд факторов, связанных с политикой и экономикой в мире. Но так как мир только недавно относительно вышел из экономического кризиса, то будем надеяться, что в ближайшем будущем снова не произойдет «экономических неожиданностей».

Список литературы

1. Гурова О. Артгид процесс // Арт-рынок в 2014 году: рекордный рост после рекордного падения, статья от 07.10.2014 г.
2. Инвестиционный портал интернет арт-аукциона ARTInvestment.RU, Статистика от 18.11.2014. <http://artinvestment.ru/indices/artimx/?ffc1=/charts/0100000000&ffc2=/charts>.
3. Намит А. Project Exclusive // Арт-инвестиции, статья от 13.10.2013 г.
4. Пэнфэй Лю, Красова Е.В. Современные тенденции развития китайской системы образования // Территория новых возможностей.

Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 22-33.

ОБЩАЯ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ЯПОНИИ И РОССИИ

Попов Я.А.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: y2r1k@mail.ru

Владивосток и Приморский край в целом представляют собой ту часть России, которая сейчас развивается наиболее динамично. Государство активно содействует росту потенциала данной территории, а иностранные партнеры предлагают различные инвестиционные проекты. Но целый ряд сфер экономики и отраслей испытывают нехватку инновационных и инвестиционных инициатив, а потому максимально открыты для новых проектов и технологий. Одним из таких является розничная торговля, и в этом виде деятельности можно перенять положительный опыт азиатских, в частности, японских компаний.

В Японии традиционно сложилась такая структура розничной торговли, при которой значительно преобладают небольшие розничные предприятия, управляемые частными независимыми владельцами. Так, на протяжении десятилетий многолюдные японские улицы были усеяны маленькими магазинчиками, торгующими товарами повседневного спроса. Этому способствовали следующие факторы. Городские кварталы в Японии представляют собой в основном оживленные улицы с отсутствием бесплатных парковок – поэтому японцы исторически отправлялись за покупками преимущественно пешком. Из-за этого японцы привыкли делать покупки недалеко от дома, и розничная торговля товарами повседневного спроса получила локальный характер. Кроме того, японцы приобретают товары в небольших количествах, не покупая их про запас, так как предпочитают свежие продукты, и у них вошло в привычку посещать магазин ежедневно.

Помимо этого, законодательство также весьма содействовало развитию мелкого розничного бизнеса. В 1959 году были приняты законы «О поддержке малого и среднего бизнеса в розничной торговле» и «О содействии частным предприятиям». Эти законы обеспечили мелким розничным предприятиям благоприятную среду, поэтому для Японии того времени стало характерным сравнительно низкое соотношение числа населения к количеству магазинов: так, например, в начале 1990-х годов в США на один магазин приходилось 267 жителей, во Франции – 177, а в Японии – всего 82.

Впрочем, в 1992 году изменилось законодательство в отношении крупных розничных компаний, и эти изменения дали предпосылку к росту их числа и облегчения доступа к потребительскому рынку. Корпоративная мощь сетевых гигантов вынудила большое число мелких розничных предприятий уйти с рынка, а торговых операторов – изменить формат своих магазинов. Но вместе с этим выяснилось, что общепринятая модель ведения бизнеса большинства розничных операторов является неэффективной, и это подтвердилось финансовыми проблемами участников рынка. Таким образом, мелкие розничные торговцы все же сохранили свою нишу на рынке, хотя их стратегия продвижения продаж претерпела изменения.

У японцев сложилась культура покупки, которая требует от магазина услуг высокого уровня. В ответ небольшие розничные предприятия разработали тех-

нологию стимулирования розничных продаж, отвечающую не только потребностям покупателей, но и их культурным ценностям. Типичный японский розничный магазин товаров повседневного спроса рассчитан на потенциальных покупателей, проживающих в радиусе 500 м от магазина. Это универсальный продовольственный магазин небольшой площади (250–300 кв. м, реже – больше), как правило, включающий несколько необходимых секций: молочную, мясную, рыбную, гастрономию, напитки, бакалею, хлебобулочные изделия и сопутствующие товары.

Магазин осуществляет комплекс мер по удовлетворению потребностей своих клиентов. Особое внимание уделяется позиционированию и определению концепции магазина. Позиционирование определяет целевую аудиторию и, создавая образ магазина, отражается на ассортименте, ценообразовании и, в первую очередь, на обслуживании клиента. Концепция любого японского магазина – это не только ассортимент, планировка, оформление, выкладка и работа с персоналом, но и организация диалога с клиентом. К примеру, в крупных супермаркетах он начинается еще на входе в магазин – специальные работники приветствуют потенциального покупателя, когда он заходит в супермаркет.

В продуктовых магазинах большое внимание уделяется информационно-ознакомительным материалам. Однако, в данном случае данные материалы служат не столько для дополнительного привлечения внимания и эффективного продвижения определенных товаров, сколько для мотивирования посетителя к покупке любого товара вообще. Так, в гастрономах нередко можно встретить информационные стойки или плакаты со сравнительным анализом предлагаемых товаров и советами по их применению, а над прилавками с продуктами можно прочитать рецепты по приготовлению того или иного блюда из данных продуктов, причем каждый день вниманию предлагаются новые рецепты. Стоит отметить, что порой рецепты пишутся от руки директором магазина.

Также зачастую в магазинах проходят акции типа «товар дня», когда в определенный день недели действует скидка на определенный товар. Данный прием привлекает «охотников за скидками», но это не уменьшает количества выручки, так как последние неизбежно приобретают и другие товары.

Уделяется значительное внимание управлению пространством и цветовому оформлению магазина. Как правило, через небольшой магазин проложены основной и второстепенный маршруты, позволяющие покупателю пройти к интересующему их товару, осмотрев по пути максимальное количество товаров. Связанные между собой категории расположены по соседству, а самый ходовой товар часто располагается на столе в центре магазина. Некоторые магазины имеют прилавки на улице, на которых разложены фрукты и овощи, ассортимент которых меняется в зависимости от времени года. Таким образом, цветовое оформление магазина периодически меняется, привлекая покупателей.

Следует отметить, что такие формы организации розничной торговли характерны не только для Японии, но и других азиатских и даже некоторых арабских стран, а методы торговли и стиль общения с клиентами, в целом, получили название «восточный стиль». В частности, много информации о способах «восточной» торговли, делающие ее эффективной, можно почерпнуть в самой России, если понаблюдать за торговой деятельностью иностранных мигрантов, прибывших из Китая, Вьетнама и некоторых других азиатских стран [4].

В России мелкие предприятия розничной торговли представлены небольшими торговыми заведениями, расположенными в жилых кварталах, площадью 100–200 кв. м. В них представлен ограниченный ассортимент товаров с высокой скоростью оборота. Зачастую такие магазины работают круглосуточно, и покупатели готовы оплачивать высокую торговую наценку за возможность удовлетворения своих важных потребностей.

Типичными для такого магазина являются слабое управление пространством магазина, узкие неудобные проходы, непродуманные цветовые решения, чаще – полное отсутствие цветового оформления, равно как и информационных материалов. Товар расставлен по товарным группам, но общие правила выкладки нередко игнорируются, часть товара бывает скрыта из-за того, что полки располагаются ниже касового стола – все это значительно затрудняет поиск покупателем интересующего его товара, особенно если продавец с трудом идет на контакт с клиентом.

Позиционированию магазина зачастую не уделяется внимания, либо это носит условный характер. Ассортимент представлен лишь теми товарами, на которые существует стабильно высокий спрос, и порой потенциальные покупатели отправляются в другой магазин, расположенный на значительном расстоянии от места их проживания, чтобы купить менее «ходовой товар» – например, средство личной гигиены. Попытки продвинуть новый товар имеют место очень редко и, как правило, из-за отсутствия стратегии их продвижения, заканчиваются провалом – поэтому ассортимент такого магазина стабильно узкий.

Сравнивая инфраструктуру розничной торговли в Японии и России, можно сказать, что в России мелкие предприятия по уровню обслуживания сильно отстают от крупных супермаркетов, в то время как в Японии наблюдается обратная ситуация: мелкие магазины опережают крупные по данному показателю. Учитывая вышесказанное, можно наметить основные направления повышения эффективности продаж рядового розничного магазина с учетом опыта японских торговцев.

Несмотря на общую слабость организации типичного российского мелкого розничного магазина, иногда сильным звеном является продавец, который лично знаком с жильцами соседствующих домов. Осведомленность о предпочтениях постоянных покупателей позволяет такому продавцу стимулировать продажу товаров смежной категории, а клиент ощущает расположение к такому магазину. Такая тенденция качественно отличает мелкий розничный магазин от супермаркета – здесь можно использовать все преимущества личных продаж. Поэтому каждый раз, когда покупатель приходит в магазин, он должен видеть не только товар, но и торговый персонал, готовый помочь ему удовлетворить свои потребности. Также с помощью непосредственного контакта торгового персонала с покупателем можно решить характерную для «магазинов у дома» проблему продвижения новых товаров. Именно знание личных предпочтений ключевых клиентов позволит выбрать такие товары, а продавец в ходе личной беседы с покупателем сможет их ему предложить. Помимо этого, примерно так должен выглядеть фундамент для программы лояльности, призванной создать предсказуемое будущее, где клиент приходит за покупками в магазин снова и снова. Постоянные позитивные изменения будут благоприятно отражаться на облике магазина, вызывая у покупателя желание посетить его еще раз.

Наплыв покупателей, как правило, в магазинах у дома отмечается в обеденное время и вечером, и в

обоих случаях это связано с приготовлением, либо употреблением пищи. Поэтому важно обратить внимание на наличие в магазине полуфабрикатов и готовой еды, а также имеет смысл предложить покупателю несложные рецепты и советы по приготовлению основных блюд из имеющихся в продаже продуктов. Следует следить за тем, чтобы товары выглядели презентабельно, было организовано соответствующее звуковое оформление, и покупателя окружали приятные запахи, например, свежей выпечки. К сожалению, таким деталям редко уделяется должное внимание. При этом, даже не обсуждается тот факт, что торговля должна быть чистоплотной и добросовестной, т.е. товар должен быть свежим (в пределах срока годности), взвешивание и реализация товара должны осуществляться честно.

В независимости от того, где осуществляется торговля – в России, Японии, других странах – главным критерием эффективности предприятий розничной торговли является удовлетворение рядовых покупателей. Если покупатель будет доволен покупкой и обслуживанием, он обязательно вернется, и такой мелкий розничный магазин будет в состоянии конкурировать даже с самым крупным супермаркетом.

Список литературы

1. Материалы семинара «Создание привлекательного для данной местности магазина в целях повышения объема продаж» / Курода Ицунки, консультант по вопросам управления малых и средних предприятий (Япония). – Владивосток, 30.11.2014 – 01.12.2014.
2. Тейн Е. Роль мерчандайзинга и рекламы в местах продаж // Бренд-менеджмент. – 2002. – № 1. – С. 41–46.
3. Чкалова О.В. Характеристика розничных торговых предприятий в России и за рубежом // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.
4. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила в мировой и региональной экономике: современные аспекты государственного регулирования: монография / Е.В. Красова; М-во образования и науки Российской Федерации, Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса. Владивосток, 2012.

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ
КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Попова А.В., Гриванов Р.И.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: anast.popova94@gmail.com*

Актуальность данной темы исследования определяется практической значимостью транснациональных корпораций в международных экономических отношениях, а также обусловлена возрастающей ролью ТНК в процессе международного движения капитала. Транснациональные корпорации обеспечивают развитие производства, устанавливают цены на рынках и за частую бюджеты самых крупных из них превышают бюджеты некоторых стран.

На сегодняшний день нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе, выступают основной силой, которая формирует современный и будущий облик мира. ТНК выступают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики.

Транснациональные компании, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, транснациональные корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы [6].

Наиболее общей причиной возникновения ТНК можно считать интернационализацию производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Вывоз капитала – важнейший фактор в формировании и развитии международных (транснациональных) корпораций (ТНК). Также не менее важной причиной возникновения ТНК послужил стремление к получению сверхприбыли. К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную и большими масштабами производства во многих отраслях. Необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствует концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах.

Количество транснациональных компаний (ТНК) значительно увеличилось с 1970 года. Тогда было зарегистрировано лишь 7 000 подобных фирм. К концу 90-х их численность растет и их количество достигает 60 000. Сейчас же в мире насчитывается около 82 000 ТНК, имеющих около 810 000 филиалов в различных странах на всех континентах.

Из 500 самых мощных международных (транснациональных) компаний (ТНК) 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. ТНК функционируют не во всех отраслях. Большинство транснациональных корпораций приходится на нефтяную, химическую промышленность, автомобилестроение и электронику. Это объясняется тем, что в этих направлениях проще, выгоднее создавать международные производственные объединения. Эти 500 самых мощных ТНК реализуют 95% фармацевтики, 80% всей производственной электроники и химии и 76% продукции машиностроения (производственная сфера).

Больше половины, а именно 60% международных компаний занято в сфере производства, 37% – в сфере услуг и 3% – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

У ТНК имеется ряд преимуществ по сравнению с другими участниками международных экономических отношений. Прежде всего, это большая территория, на которой они осуществляют свою деятельность. Имея свои филиалы в зарубежных странах, они ведут торговлю своими товарами, не платя при этом таможенные пошлины. Благодаря этому они используют ресурсы и других стран. Это не только природные ресурсы, но и человеческий и научно-технический потенциал.

Таким образом, транснациональные корпорации (ТНК) широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное влияние не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом.

Международные (транснациональные) корпорации (ТНК) составляют половину крупнейших экономик мира, контролируют 50% мировой торговли и 67% внешней торговли.

По данным Forbes рейтинга транснациональных корпораций (ТНК) Китай в 2014 году твердо занимает три лидирующие позиции, по сравнению с 2009 годом в котором США закрепила это место за собой (табл. 1) [1].

ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии (знаний). Они также определяют пропорции экономики страны базирования головной компании и экономики принимающих стран.

Таблица 1

Рейтинг крупнейших международных (транснациональных) корпораций (ТНК) в мире на 2014

| Ранг (Rank) | Компания (Company) | Страна (Country) | Оборот (Sales) (billion \$) | Прибыль (Profits) (billion \$) | Активы (Assets) (billion \$) | Капитализация (Market Value) (billion \$) |
|-------------|----------------------------|------------------|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|---|
| 1 | ICBC | China | 148,7 | 42,7 | 3 124,9 | 215,6 |
| 2 | China Construction Bank | China | 121,3 | 34,2 | 2 449,5 | 174,4 |
| 3 | Agricultural Bank of China | China | 136,4 | 27,0 | 2 405,4 | 141,1 |
| 4 | JPMorgan Chase | United States | 105,7 | 17,3 | 2 435,3 | 229,7 |
| 5 | Berkshire Hathaway | United States | 178,8 | 19,5 | 493,4 | 309,1 |
| 6 | Exxon Mobil | United States | 394,0 | 32,6 | 346,8 | 422,3 |
| 7 | General Electric | United States | 143,3 | 14,8 | 656,6 | 259,6 |
| 8 | Wells Fargo | United States | 88,7 | 21,9 | 1 543,0 | 261,4 |
| 9 | Bank of China | China | 105,1 | 25,5 | 2 291,8 | 124,2 |
| 10 | Petro China | China | 328,5 | 21,1 | 386,9 | 202,0 |

Источник: Forbes. Электронный журнал. Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>.

Таблица 2

Вывоз и объем накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций в мире

| Страна | Накопленные странами их ПИИ за рубежом | | | | Экспорт ПИИ в 2012 г. | | Накопленные за рубежом ПИИ по отношению к ВВП стран-экспортеров ПИИ в 2012 г., % |
|------------------------------|--|-------|-------------|-------|-----------------------|-------|--|
| | 1990 г. | | 2012 г. | | млрд. долл. | % | |
| | млрд. долл. | % | млрд. долл. | % | | | |
| Весь мир | 2091 | 100,0 | 23593 | 100,0 | 1391 | 100,0 | 33,6 |
| ЕС-27 (включая взаимные ПИИ) | 809 | 38,7 | 9837 | 41,7 | 323 | 23,2 | 58,8 |
| Другие развитые страны | 1138 | 54,4 | 8836 | 37,5 | 586 | 42,1 | 34,2 |
| Прочие страны | 144 | 6,9 | 4920 | 20,9 | 482 | 34,7 | 17,8 |

Источник: UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2013. P. 213-220.

Таблица 3

Ввоз и объем накопленных ввезенных прямых иностранных инвестиций в мире

| Страна | Накопленные в странах ПИИ из-за рубежа | | | | Импорт ПИИ в 2012 г. | | Накопленные ПИИ из-за рубежа по отношению к ВВП стран-импортеров ПИИ в 2012 г., % |
|------------------------------|--|-------|-------------|-------|----------------------|-------|---|
| | 1990 г. | | 2012 г. | | млрд. долл. | % | |
| | млрд. долл. | % | млрд. долл. | % | | | |
| Весь мир | 2079 | 100,0 | 22813 | 100,0 | 1351 | 100,0 | 32,2 |
| ЕС-27 (включая взаимные ПИИ) | 762 | 36,7 | 7805 | 34,2 | 259 | 19,2 | 46,6 |
| Другие развитые | 803 | 38,6 | 6415 | 28,1 | 302 | 22,4 | 24,8 |
| Прочие страны | 514 | 24,7 | 8593 | 37,7 | 790 | 58,5 | 30,4 |

Источник: UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2013. P. 213-220.

Таблица 4

Страны происхождения ведущих нефинансовых ТНК мира в 2012 г.

| Страна | Число ТНК | Их суммарные зарубежные активы, млрд долл. | Средний индекс транснационализации | Крупнейшая национальная ТНК |
|----------------|-----------|--|------------------------------------|-----------------------------|
| США | 22 | 1731,4 | 62,8 | General Electric |
| Великобритания | 14 | 1331,8 | 70,3 | Royal Dutch Shell |
| Франция | 14 | 1002,2 | 70,1 | Total |
| Германия | 10 | 871,8 | 70,4 | Volkswagen |
| Япония | 8 | 678,6 | 72,6 | Toyota Motor |
| Швейцария | 5 | 378,3 | 64,4 | Nestle |
| Италия | 3 | 349,4 | 64,7 | Eni |
| Испания | 3 | 221,9 | 62,2 | Telefonica |
| Швеция | 3 | 126,1 | 58,3 | Vattenfall |
| Китай | 2 | 111,9 | 56,7 | CITIC |
| Мексика | 2 | 63,4 | 71,8 | America Movil |

Источник: UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2012.

ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем всё более широкое распространение в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

На долю ТНК приходится: 40% мирового товарооборота услугами, 90% продаж патентов, лицензий, ноу-хау.

Сто наиболее крупных ТНК имеют 40–50 процентов всех зарубежных активов. Если сравнить активы 100 компаний с общей суммой во всем мире, которые можно оценить в \$ 20 трлн., то получится, что эти 100 компаний имеют приблизительно 16% мировых производительных активов всего мира, а 300 наиболее крупных компаний контролируют, вероятно, 25% всех активов.

Сегодня ТНК — реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и мировой экономике.

По данным ЮНКТАД, в 2012 г. накопленный в мире объем ПИИ достиг 23 трлн. долл., а контролируемые ими активы, включая задействованные в зарубежных филиалах активы местных партнеров, были еще больше и оценивались экспертами более чем в 86 трлн. долл. [2]. Объем продаж иностранных филиалов ТНК составил примерно 26 трлн. долл., объем произведенной этими филиалами добавленной стоимости превышал 9% мирового ВВП, а их экспорт оценивался в 7,5 млрд долл., составляя треть всей мировой торговли. В зарубежных филиалах ТНК занято около 72 млн. чел., что не слишком много — 2% экономически активного населения земного шара, поскольку ПИИ даже в трудоемких отраслях обычно представлены более высокопроизводительными предприятиями по сравнению с национальными компаниями-конкурентами.

При рассмотрении вклада ТНК в мировое хозяйство обычно подчеркивается их особое значение в трансфере знаний через обучение местного персонала и знакомство местных предпринимателей с новыми технологиями и методами управления. Для многих стран ПИИ представляют ценный источник капитала, который фактически не надо возвращать в отличие от заемных средств.

В конечном счете ТНК активно участвуют в модернизации мировой экономики. Вместе в ряде менее развитых стран деятельность ТНК воспринимается неоднозначно, в т.ч. их негативное отношение к местной коррупции (хотя это не мешает иностранным инвесторам адаптироваться к ней), но особенно их практика трансфертных цен, в частности, занижения стоимости вывозимой продукции для экономии на экспортных пошлинах.

Отдельные страны по-разному вовлечены в вывоз ПИИ (в российской статистике для экспортируемых прямых инвестиций используют термин ПЗИ — прямые зарубежные инвестиции). В нем преобладают развитые страны (табл. 2), особенно западноевропейские — у нескольких малых европейских стран масштабы национальной экономики сопоставимы с контролируемым с их территории зарубежным производством товаров и услуг, хотя этот контроль часто осуществляют не их собственные, а действующие на их территории иностранные ТНК. Из крупных стран по-прежнему следом за США лидерство удерживает Великобритания. У менее развитых стран за последние десятилетия появилось много своих ТНК, особенно у Китая, хотя Россия от него отстает не слишком сильно. Отдельное внимание необходимо

обратить на офшоры, которые являются крупными экспортёрами ПИИ во многом благодаря «путешествующим по кругу» инвестициям (round-tripping investment), т.е. тем, которые возвращаются в свои страны из офшоров обратно, приобретая там иностранную юрисдикцию и экономя на налогах [3].

В импорте ПИИ, как и в их экспорте, доминируют развитые страны, особенно государства-члены ЕС (табл. 3). По сути, ТНК обеспечили здесь неформальную корпоративную интеграцию наряду с формальной интеграцией на уровне государств, через трансграничные производственные связи ТНК цементируя созданные политиками конструкции. Это важно учитывать в рамках постсоветской интеграции, где пока взаимные ПИИ не слишком велики, хотя и растут быстро — на них приходится менее 7% всех ПИИ внутри СНГ [3].

При оценке зарубежной активности ТНК популярен индекс транснационализации. Он рассчитывается как среднее трех показателей — доли зарубежных активов в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общей выручке этой компании и доли зарубежного персонала в общей численности занятых этой ТНК. Однако необходимо учитывать, что наибольшие индексы наблюдаются у ТНК малых стран, где успешные фирмы очень быстро перерастают границы внутреннего рынка (табл. 4).

Растущая интернационализация российского бизнеса ставит новые задачи для государственного регулирования ПИИ. Так, лишь к концу 2011 г. в России было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭСКАР), которое, однако, до сих пор не осуществляет активную поддержку российских ПИИ. До начала 2000-х гг. Россия не слишком активно заключала соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, а содержание подписываемых документов в основном касалось гарантий для иностранных ТНК в России. С 2002 г. Россия заключает двусторонние соглашения нового типа, более полно учитывающие интересы российских ТНК, причем их география заметно расширилась за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки. Однако до сих пор всеми ратифицированными соглашениями о поощрении ПИИ с участием России охвачено немногим более 60 государств. По-видимому, в этой сфере радикально ситуация может измениться лишь после присоединения страны к ОЭСР, а в целом для регулирования движения капитала в форме ПИИ в России необходимо существенное изменение соответствующего законодательства.

Список литературы

1. Forbes/ [Электронный ресурс] The world's biggest public companies. Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>.
2. UNCTAD. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
3. ЮНКТАД. [Электронный ресурс]. Доклад о мировых инвестициях 2013 г. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf.
4. В.К. Ломакин Мировая экономика. Юнити-Дана. 2007.
5. UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2013. P. 213-220.
6. UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2012.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ

Руденко Е.О., Красова Е.В.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: evgerudenko@gmail.com*

В настоящее время электронные деньги обрели особую популярность, несмотря на то, что появились

они относительно недавно. Этому способствуют такие факторы, как удобство оплаты товаров в интернет магазинах, высокая скорость проведения транзакций, применение современных технологий для обеспечения безопасности сделок. Одним из наиболее перспективных видов электронных денег является криптовалюта (от англ. слова «cryptocurrency»).

Криптовалюта – это вид цифровой валюты, защищённой от подделки, которую можно хранить в электронных кошельках, а также переводить из одного кошелька в другой. На первый взгляд криптовалюты выглядят как обычные электронные платёжные системы, на самом же деле они имеют ряд фундаментальных отличий, главным из которых является их пиринговая архитектура (P2P), т.е. вся система, обеспечивающая совершение транзакций и хранящая информацию о них, основана на децентрализованной компьютерной сети и абсолютном равноправии участников. Она не имеет единого центра, а база данных продублирована у всех пользователей, использующих криптовалюту. Таким образом, множество компьютеров с крипто-кошельками по всему миру образуют гигантскую автоматическую работающую круглосуточно электронную систему. Другим отличием являются особые принципы и методы шифрования, используемые при эмиссии и учёте криптовалюты.

Функционирование криптовалюты определяется только правильностью алгоритма, заложенного в программу, и нет никаких организаций или лиц, отвечающих за это. Если пользователь ошибся и неправильно указал адресата, то отозвать средства назад невозможно. Если пользователь стёр свой крипто-кошелек, не сделав никаких резервных копий, то деньги ему уже никак не вернуть. Есть только четкий алгоритм, работающий надёжно, и ошибок пользователю он не прощает.

Впервые криптографию с целью конфиденциальных платежей начали использовать еще в 1990 году в системе DigiCash Дэвида Чома¹, однако эта система была централизованной. Использование было непродолжительным, поскольку вскоре компания обанкротилась. Термин «криптовалюта» начал использоваться после появления платёжной системы Bitcoin (Биткоин), которая была разработана в 2009 году. Позже появились другие независимые от Bitcoin криптовалюты, такие как Namecoin, Litecoin, PPCoin, Novacoin. В последствии было создано множество других, но большинство из них либо не несут в себе ничего нового, либо вообще являются точной копией Bitcoin. В рамках проведенного исследования ответим на ряд ключевых вопросов, связанных с созданием, использованием и перспективами развития криптовалюты Биткоин.

Итак, *что же такое Биткоин?* Биткоин – это пиринговая система электронной наличности, использующая одноимённую цифровую валюту, которую часто называют крипто-валютой или виртуальной валютой.

Кто придумал Биткоин? В 2008 году человеком или группой лиц под псевдонимом Сатоши Накамото были опубликованы исходный код и описание принципов работы Сети Биткоин. По словам Сатоши, Биткоин был создан для того, чтобы любой человек мог самостоятельно управлять своими денежными средствами без вмешательства со стороны третьих лиц. После того как проект был поддержан сообществами

по всему миру, Сатоши перестал принимать какое-либо участие в проекте.

Какие преимущества есть у Биткоин? Во-первых, децентрализация. Это означает, что в сети нет единого управляющего центра, который бы хранил информацию о балансе на кошельках и список транзакций. Эта информация хранится на компьютерах обычных владельцев биткоинов. После установки программного кошелька скачивает у других пользователей системы полную базу данных обо всех совершенных когда-либо транзакциях, то есть информация не может быть утеряна или искажена.

Во-вторых, анонимность. Анонимность совершения транзакции достигается за счёт того, что в кошельках биткоин нет привычных нам логинов и паролей, а также не требуется указывать любого рода личные данные отправителя и получателя средств. Кошелек состоит из публичного идентификатора, условно его можно назвать логином, баланса и приватного ключа. Для совершения транзакции необходимо знать только публичный идентификатор получателя. Процесс создания кошелька – это генерация случайного приватного ключа, за которую отвечает криптографическая функция, которая называется хэшированием. Когда пользователь теряет доступ к своему кошельку, содержащиеся в нем средства выпадают из обращения. Потерянные биткоины все равно остаются в глобальной истории, также, как и все остальные, однако, навсегда останутся без движения, потому что нет способа подобрать приватный ключ. По закону спроса и предложения, чем меньше биткоинов доступно, тем больше будут цениться те, которые остались в обращении.

В-третьих, отсутствие единого выпускающего центра. Известно, что, выпуск долларов США может быть ограничен только законодательством, при этом они ничем не обеспечены, так как золотой стандарт был отменен в 1933 году, и можно предположить, что сейчас их ценность держится, главным образом, на авторитете США на мировом рынке. Общее количество биткоинов, которые когда-либо поступят в оборот, равно 21 000 000 штук. При этом не стоит беспокоиться о том, что их не хватит на всех: каждый биткоин может быть поделён на 100 000 000 долей, одна такая доля называется 1 Сатоши, в честь создателя биткоинов.

Процесс эмиссии биткоинов регулируется автоматически таким образом, что всегда создается ограниченное и предсказуемое количество монет, пропорционально разделяющееся между теми, кто отдаёт вычислительные мощности своего компьютера на поддержание сети и защиту транзакций. На данный момент в оборот выпущено более 13,5 миллионов биткоинов, а полностью все биткоины будут выпущены примерно к концу 2025 года, при этом с каждым днём количество выпускаемых виртуальных монет сокращается. На рис. 1 изображена динамика эмиссии биткоинов в период с 1 декабря 2013 года по 22 декабря 2014 года.

Откуда берутся биткоины и что такое майнинг? Майнинг биткоинов – это процесс, подразумевающий использование аппаратных ресурсов компьютера с целью выполнения математических вычислений для подтверждения транзакций и обеспечения безопасности сети Биткоин. В последнее время актуальным является вопрос, выгодно ли заниматься майнингом. В некоторых источниках (в частности, в [2]) было упомянуто о нескольких экспериментах, по результатам которых оказалось, что использование процессоров для майнинга может принести до нескольких копеек в час. Майнинг с помощью видеокарт также может не окупиться из-за стоимости как самих видеокарт, так и электроэнергии.

¹ Дэвид Чом – доктор информатики из университета Калифорнии в Беркли, криптограф, изобретатель приема «подписи вслепую», идеолог разработки системы ecash. Является одним из основателей Международной ассоциации криптологических исследований (www.iacr.org) и автором многих научных работ.

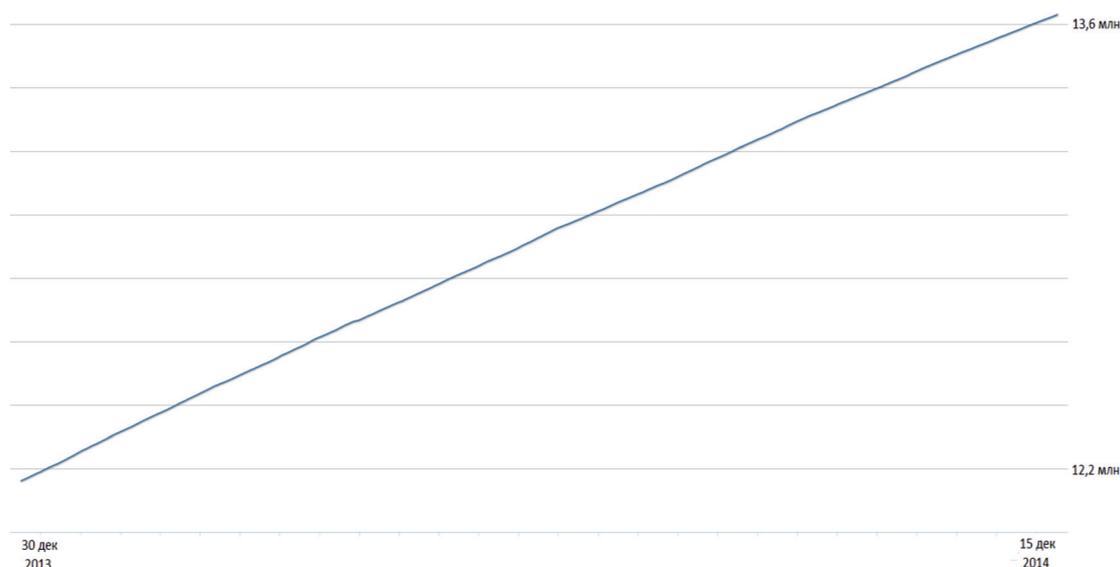


Рис. 1. Динамика эмиссии биткоинов за период с 1 декабря 2013 года по 22 декабря 2014 года



Рис. 2. Динамика стоимости биткоина относительно рубля за период со 2 февраля 2012 года по 23 декабря 2014 года [3]

Ранние версии биткоин-клиентов позволяли использовать вычислительную мощность центральных процессоров компьютеров, но это было крайне энергозатратно и, как следствие, финансово неразумно. Майнинг на видеокартах был более быстрым и эффективным, а теперь используют специально разработанные устройства, так называемое ASIC оборудование.

Почему Биткоин имеет стоимость? Люди всегда ценили полезные и незаменимые вещи. Полезная вещь всегда имеет спрос и цену. Первоначальная стоимость крипто-валют – это стоимость затраченной электроэнергии. Вторичную стоимость определяет спрос на эту криптовалюту. Биткоин имеет стоимость, поскольку он полезен как форма денег. Биткоин имеет

характеристики денег (долговечность, мобильность, недостаточность, делимость), а также может выполнять функции денег (средство накопление, средство платежа, мера стоимости). Его использование основывается не на физических свойствах, подобно золоту и серебру, а на математических. Реальная цена на биткоин определяется равновесием спроса людей, которым они нужны, и предложением людей, которые их имеют.

Надежен ли Биткоин как форма денег? Надежность биткоина обеспечивается тем, что:

а) невозможно обойти сложный процесс майнинга, чтобы получить нераспределенные биткоины (лучшим криптоаналитикам мира не удалось это сделать!);

б) сложно взломать чужой кошелек. Чтобы проверить хотя бы половину всех возможных пар частных и публичных ключей, нужно потратить не один десяток тысяч лет;

в) невозможно потратить имеющиеся биткойны более одного раза. Каждая транзакция должна получить не менее шести подтверждений. Если будет обнаружен перерасход средств, лишние транзакции будут отменены. После своего подтверждения транзакции навсегда и абсолютно анонимно сохраняются в базе. При этом к каждой транзакции можно добавить комиссию, и это увеличит скорость её подтверждения. Комиссия добавляется к вознаграждению майнеров, поэтому после того, как все монеты будут выпущены, комиссия будет обеспечивать рентабельность затрат на майнинг.

Можно ли использовать Биткойн для оплаты товаров и услуг в настоящее время? Все больше компаний и частных лиц используют Биткойн. За биткойны сейчас можно приобрести не только цифровые товары и услуги, такие как доменное имя, хостинг, различные программы и ключи лицензионных продуктов, но и множество реальных вещей, которые продаются, например, на онлайн-аукционах или в интернет-магазинах. Уже сейчас в России биткойнами можно расплачиваться в Челябинске, Екатеринбурге, Уфе, Казани, Волгограде, Москве, Санкт-Петербурге и других городах. Принимают биткойны к оплате за свои товары многие международные и русские компании, такие как «WordPress», «Ракета» – один из самых известных и престижных заводов по производству часов в России, «Dell» – одна из крупнейших компаний в области производства компьютеров.

Следует отметить, что первая покупка, оплаченная биткойном, была совершена американцем по имени Ласло Ханеч, который в 2010 году приобрел две пиццы за 10000 монет. Уже через несколько месяцев за эти деньги можно было приобрести целую пиццерию. В момент пика свое популярности стоимость биткойна достигала порядка 1200\$, сейчас же наблюдается тенденция падения цены, но есть все основания полагать, что его курс будет расти (рис. 2).

Каковы возможности развития Биткойн в России? Сам по себе Биткойн отражает новые технологические идеи, не имеющие на сегодняшний день каких-либо значимых аналогов. Любым технологическим новинкам требуется время для того, чтобы завоевать умы и сердца простых потребителей, сформировать под собой необходимые экономические и юридические предпосылки своего развития. Правовое регулирование использования Биткойн в России пока что носит запретительный характер. Так, в письме Банка России, представленном 27 января 2014 года на сайте Банка, криптовалюта рассматривается как средство, потенциально вовлекаемое в проведение сомнительных операций [6]. В письме говорится о запрете на выпуск денежных суррогатов на территории России, но определенных санкций за выпуск пока не предусмотрено. Если отвлечься от юридического аспекта и рассмотреть социально-экономический, то среди главных факторов развития использования криптовалюты в России и за рубежом можно выделить экономичность и безопасность криптовалюты, мобильность денежных капиталов и активизацию процессов миграции рабочей силы в стране и, в целом, в мире [7].

В целом, Биткойн можно назвать первой успешной криптовалютой. Криптовалюта, или денежные суррогаты, вероятно, прочно войдут в жизнь будущих и даже настоящих поколений. Но для этого нужно бу-

дет решить много технологических, юридических и экономических вопросов.

Список литературы

1. Всего биткойнов в обращении [электронный ресурс]: <https://blockchain.info/ru/charts/total-bitcoins>.
2. Эксперимент по майнингу: как 600 серверов в течение года дали лишь 0,4 bitcoin. Информационный портал «Дата-центр Safedata» [электронный ресурс]: <http://data247.ru/2014/02/25>.
3. Bitcoin: CURRENCY:BTC quotes & news. Google Finance [электронный ресурс]: <https://www.google.com/finance?q=btcrub&ei=DOIAVIDWdcmUwQPbzyG4Dw>.
4. Википедия. Криптовалюта. Биткойн [электронный ресурс]: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B9%D0%>.
5. Информационный портал Bitcoin. Часто задаваемые вопросы [электронный ресурс]: <https://bitcoin.org/ru/faq>.
6. Письмо Пресс-службы Центрального банка РФ «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн». [Электронный ресурс]: http://www.cbr.ru/press/-PR.aspx?file=27012014_1825052.htm – 27 января 2014 года.
7. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила в мировой и региональной экономике: современные аспекты государственного регулирования (монография). – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2012 г. – 212 с.

ПУТИ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Самсонова И.А., Подковыркина И.Д.

*ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Владивосток,
e-mail: klepa-23-94@mail.ru*

Рассматривая налогообложение коммерческих банков, можно выявить множество проблем в действующей системе налогообложения. Актуальный вопрос на сегодняшний день – необходимость оптимизации налогообложения коммерческих банков. В связи с этим возникает необходимость провести сравнительный анализ налогообложения коммерческих банков находящихся в России с моделью налогообложения коммерческих банков, находящихся в развитых странах мира. Данный анализ поможет выявить недостатки в данном вопросе. Это связано с тем, что в странах с развитой рыночной экономикой, как и в России, существуют довольно специфические особенности в формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и имеется практика предоставления налоговых льгот для финансовых институтов, в том числе и коммерческим банкам.

Принятие оптимальной системы налогообложения коммерческих банков – это задача достаточно сложная и она не решается одним днем, так как банки в налоговой системе выполняют не одну функцию. Во-первых, они являются налогоплательщиками и производят уплату налогов, сборов и страховых взносов в бюджеты всех уровней. Во-вторых, они выступают посредниками между налогоплательщиками и государством, производят налоговые платежи в пользу государства. В-третьих, они являются налоговыми агентами, исчисляют и удерживают налоги из денежных средств, которые выплачиваются налогоплательщикам, и перечисляют налоговые платежи в бюджет.

В действующей системе налогообложения коммерческие банки как субъекты предпринимательской деятельности должны уплачивать следующие налоги: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на операции с ценными бумагами, налог на имущество, транспортный и земельный налоги. Исходя из того, что банки являются налоговыми агентами, они исчисляют и удерживают налог на доходы физических лиц, а также отчисляют страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. Наибольший удельный вес занимают налог на прибыль и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды [1].

Проблема налогообложения коммерческих банков состоит в оптимизации налоговой базы по налогу на прибыль. Необходимо создать такую систему формирования налоговой базы по налогу на прибыль, которая давала бы возможность развиваться банкам. Система налогообложения банков также должна способствовать подъему экономики, поэтому необходимо банки к увеличению доли выдачи кредитов реальному сектору экономики, вложения в рынок ценных бумаг и валютный рынок. В дальнейшем это приведет к увеличению доходов кредитных организаций, предприятий реального сектора экономики и через налоги положительно скажется на доходах бюджетов различных уровней.

В налогообложении коммерческих банков за рубежом большое внимание уделяется налоговому регулированию и стимулированию банковской деятельности. В настоящее время существует несколько видов рычагов стимулирования. Во-первых, это перенос убытка, он заключается, что банки могут переносить убытки на будущие налоговые периоды. Во-вторых, это ставка налога, а именно: изменение ставки налога на прибыль для деятельности коммерческих банков, введение льгот для малых или только созданных коммерческих банков, изменение состава необлагаемых или облагаемых по ставке 0% доходов от деятельности и, наконец, изменение ставки для отдельных видов операций, осуществляемых коммерческим банком. В-третьих, операции с налоговой базой, а именно: изменение перечня расходов банка, по специфическим операциям, которые признаются в целях налогообложения; признание расходов налогообложения прибыли банков, которые формируют резервы по сомнительным долгам; проведение амортизационной политики; возможность отнесения на учет налогооблагаемых расходы по созданию резервов на возможные потери по ссудам. В-четвертых, это метод учета, к нему можно отнести выбор метода определенных доходов и расходов для налогообложения банков: кассовый метод, либо метод начисления [2].

По-нашему мнению, важнейшими из вышеперечисленных рычагов являются налоговая база и налоговая ставка. Из постоянных изменений налоговой системы вытекают следующие проблемы: нестабильность в регулировании налоговых отношений; регулярные изменения, связанные с изменением и уплатой налогов; частое изменение законодательства по налогообложению кредитных организаций и проблемы по определению базы по уплачиваемым налогам.

Коммерческие банки в РФ имеют право уменьшать прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму отчислений в резервы на возможные потери по ссудам. К сожалению, в наше время не все люди сознательны и поэтому процент возврата ссудных средств довольно низкий. Для улучшения данной ситуации банки могли бы провести работы по реализации более грамотной кредитной политики, более качественную работу проводить со своими клиентами (заемщиками), а также совершать эффективный экономический анализ кредитных вложений. При выполнении этих пунктов существенно выросла бы прибыль коммерческих банков. Налогообложение коммерческих банков заключается в том, что государство посредством налога на прибыль могло бы стимулировать банковскую систему РФ.

Например, уменьшить ставку по налогу на прибыль банкам, которые занимаются долгосрочным кредитованием реального сектора экономики. Совершенствовать амортизационную политику, которая служит стимулом к росту объемов производства и инвестиций в банковской сфере. Дать возможность

переносить кредитным организациям убытки на будущие налоговые периоды.

Если уменьшение процентной ставки по налогу на прибыль не окажет стимулирующее действие по налогообложению коммерческих банков, можно рассмотреть модель, где банки, которые кредитуют реальный сектор экономики на долгосрочной основе, будут временно освобождены от уплаты данного налога. Чтобы предприятия начали брать долгосрочные кредиты в банках, для них нужна мотивация, например уменьшение процентной ставки по кредитам. Необходима корректировка налогового законодательства, в котором коммерческие банки будут временно освобождаться от уплаты налога на прибыль или будет уменьшена ставка по налогу на прибыль (например, в 2–3 раза), которые они получают от предоставления долгосрочных кредитов на развитие предприятий реального сектора экономики. Снижение ставки должно иметь не разовый, а долгосрочный характер, например, на период 3–5 лет. В бюджет будет поступать большее количество денежных средств, т.к. предприятия развиваются, а значит, появляются и другие налоги для уплаты, например налог на добавленную стоимость, его налоговой базой служит не прибыль, а объем реализации. Что касается банков, не все банковские операции облагаются налогом на добавленную стоимость, за счет этого бюджет теряет большую сумму налоговых платежей, поэтому необходимо расширить виды операций, которые облагаются НДС, за счет этого доля налоговых платежей в бюджет, заметно возрастет [3].

Каждое изменение необходимо контролировать, но такого контроля на сегодняшний день у нас нет. Поэтому перед тем, как ввести изменения в налоговое законодательство необходимо создать контроль за использованием долгосрочных кредитов по назначению. Банкам нужно создавать необходимые условия, для того чтобы предприятиям получали свою выгоду от приобретения кредитов для расширения производства, для увеличения числа рабочих мест.

Можно создать следующие условия: временно освободить банки от уплаты налога на прибыль по операциям выдачи долгосрочных кредитов, которые предоставляют промышленным, строительным предприятиям. Освободить от налога на прибыль и банки, которые будут предоставлять долгосрочные кредиты в дорожные фонды. Так же освободить от налога на прибыль и дорожные фонды на время строительства, т.е. в течение 5 лет, с первого дня эксплуатации производственных мощностей. Также можно предоставлять кредиты сельхозпроизводителям и предприятиям, которые занимаются переработкой сельхозпродукции. Введение предлагаемых условий не уменьшит поступления в бюджет, т.к. число рабочих мест увеличится, а значит и налоговые выплаты по налогу на прибыль, которые должны были бы поступать от коммерческих банков, будут способствовать большим поступлениям налог на доходы физических лиц и страховые взносы.

В процессе оптимизации налогообложения коммерческих банков необходимо не только стимулировать их на финансирование предприятий реального сектора экономики, но и ограничивать их в возможностях по уклонению от уплаты налогов. Из всего вышесказанного можно сделать выводы, что роль налогового регулирования возрастает в связи с тем, что необходимо проводить меры по налоговому стимулированию и определенные банковские операции сделать неэффективными или труднореализуемыми [4].

Хорошая собираемость налогов требует серьезных преобразований в налоговом законодательстве.

Совершенствование налогообложения коммерческих банков способствует повышению налоговых доходов государства. А это в свою очередь, ускорит процесс развития государства и улучшения экономики. Государство, перераспределяя доходы, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности и т.д.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О.Ю. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса: науч. журнал. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010. – № 2(6). – С. 116-133.
2. Самсонова И.А., Ворожбит О.Ю., Корниенко К.А. Концептуальная модель внедрения института оценки регулирующего воздействия на региональном уровне // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 5.
3. Ворожбит О.Ю. Конкурентоспособность экономических систем: монография / О.Ю. Ворожбит, В.А. Осипов, А.И. Тонких. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2011. – 124 с.
4. Бондаренко Т.Н., Алехина В.И. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 5.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МСП БАНК», Г. МОСКВА)

Синчугов Б.К.

*ФБГОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Владивосток,
e-mail: Sinchugov_BK@mail.ru*

Кредитование в современном мире – неотъемлемая часть экономического развития. На сегодняшний день кредит можно взять в любом банке, на любые цели и сроки. Заемщиками в кредитных сделках выступают как физические лица, так и юридические лица и индивидуальные предприниматели. Работа коммерческого банка с каждой категорией заемщиков имеет свои особенности. Например, при кредитовании малого и среднего бизнеса могут предлагаться следующие виды кредитных продуктов в зависимости от целей заемщика: на пополнение оборотных средств, приобретение активов (оборудования), недвижимости, ренты, автокредитование.

Особенностями современной экономической ситуации является возникновение сложностей у малого и среднего бизнеса с получением кредитных ресурсов для осуществления как текущих операций, так и капитальных вложений. На интенсивность кредитования банками малого и среднего бизнеса влияет множество факторов. При предоставлении кредита учитываются следующие локальные факторы: сумма кредита, срок предоставления кредита, процентная ставка, вид оплаты (аннуитетный – размеры каждой ежемесячной выплаты неизменны на протяжении всего срока погашения кредита, дифференцированный – ежемесячные платежи уменьшаются, но первоначальный платеж, как правило, довольно высок), цель кредита, финансовое состояние заемщика и еще ряд условий. Так же существуют определенные особенности кредитования малого и среднего бизнеса, связанные с особенностями определения кредитоспособности, целевого использования кредитных ресурсов, т.д.

Кредитование бизнеса – это финансовые взаимоотношения, между кредитором и субъектом бизнес-среды, в которых кредитор предоставляет во временное пользование ссуду, а бизнесмен пользуется предоставленной ссудой на условиях возвратности и возмездности.

В условиях экономической неопределенности и недостаточной обеспеченности «длинными» ресур-

сами коммерческие банки, выступая кредиторами малого и среднего бизнеса, ограничивают кредитование для этого сектора, вводят условия о залоге, либо усложняя процедуру выдачи кредита.

Проблемы обеспеченности коммерческим банкам «длинными» ресурсами рассматривалось в трудах многих авторов, в частности Ворожбит О.Ю., Терентьевой Н.С. [1].

Актуальность вопросов обеспечения кредитными ресурсами малого и среднего бизнеса обусловлена тем, что указанные субъекты для своей текущей деятельности, а так же для развития бизнеса не имеют достаточного объема собственных денежных средств. Соответственно, возникает необходимость в доступных и дешевых кредитных ресурсах на среднесрочную и долгосрочную перспективу для формирования благоприятной предпринимательской среды. О необходимости благоприятной предпринимательской среды и её определяющих факторах, посвящено исследование Корень А.В., Ворожбит О.Ю., Зубовой Н.В. [2].

В рыночной экономике процесс кредитования связан с двумя группами факторов влияющих непосредственно на организацию процесса кредитования:

1. Внешние:
 - падение курса национальной валюты;
 - введение санкций на кредитование на длительный срок;
 - повышение процентной политике ЦБ;
 - инфляция.
2. Внутренние:
 - сокращение объема выручки;
 - возникновение кассовых разрывов;
 - увеличение затрат;
 - конкуренты.

Так же отметим, что в связи влиянием негативных факторов на процесс кредитования, для коммерческих банков усиливаются риски невозврата выданного кредита или просрочки платежей.

Большинство авторов (Г.Н. Белоглазова, А.В. Печникова, Г.Г. Коробова) определяют кредитный риск как риск невозврата денежных средств должником в соответствии с условиями кредитного договора [3, 4, 5].

Кредитный риск (риск неуплаты предпринимателем основного долга и процентов по обслуживанию кредитов) можно рассматривать как самый крупный, присущий банковской деятельности. Причем к кредитным рискам относятся такие виды рисков, как: риск непогашения кредита, риск просрочки платежей (ликвидности), риск обеспечения кредита, риск кредитоспособности.

По данным Банка России, после проведения анализа качества кредитного портфеля кредитных организаций, можно сказать, что удельный вес просроченной задолженности в общем объеме предоставленных кредитов за 2013 год снизился, но только у банков, контролируемых государством (с 4,4% до 3,6%). В свою очередь в кредитном портфеле других банка он повысился. На сегодняшний день у большинства кредитных организаций из 587 имеющих просроченную задолженность её удельный вес не превышал 4% кредитного портфеля, но из них у 97 кредитных организаций просрочки по кредитам превышают 8% [6].

В условиях экономического подъема, как и в период спада, основным направлением активных операций банка по-прежнему будут оставаться операции кредитования малого и среднего бизнеса как реального сектора экономики и населения России. На их долю суммарно за последние 3 года приходилась около 90% кредитного портфеля. Так же можно выделить увеличение кредитования малого бизнеса. За последний год рост этого показателя составил почти

40%, но в структуре балансов коммерческих банков его доля по-прежнему незначительна и составляет около 2,1% [7].

В соответствии с вышеизложенным, повышается роль государства в регулировании и осуществлении кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Инструментом государственной поддержки кредитования малого и среднего бизнеса являются программы государственной корпорации Внешэкономбанка.

Агентом Внешэкономбанка по реализации программы поддержки малого и среднего предпринимательства с 2007 года является дочерний ОАО «МСП Банк» (до 2011 года – «Российский банк развития»). Через сеть региональных банков-партнеров и организаций инфраструктуры (лизинговые, факторинговые компании, микрофинансовые организации и др.) он предоставляет займы и иные виды поддержки малым и средним предприятиям во всех регионах России. Кредиты предоставляются на срок до 7 лет и объемом до 150 млн. рублей. Средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами по программе ОАО «МСП Банка», составляет 12,6% [8].

По данным из официального сайта ВнешЭкономБанка можно увидеть объемы выданных денежных средств ОАО «МСП Банком», другим банкам-партнерам и организациям инфраструктуры. На рисунке 2 представлена динамика средств, предоставленных Внешэкономбанком по различным программам.

Оказывая поддержку малому бизнесу, ОАО «МСП Банк» ориентируется в первую очередь на, организации, внедряющие инновации, а также реализующие проекты, направленные на повышение энергоэффективности. К приоритетам банка также относятся социально-значимые проекты и проекты в рамках кластерного развития регионов и территорий.

Отметим, что деятельность ОАО «МСП Банка», как института развития малого и среднего предпринимательства в России, сфокусирована на потребностях тех организаций малых форм, которые сейчас в полной мере не способны удовлетворить рыночный спрос.

Выявленные трудности функционирования сектора малого и среднего бизнеса позволили выделить четыре стратегических направления поддержки субъектов малого предпринимательства:

- развитие операций кредитования;
- развитие операций комплексного банковского обслуживания не кредитного характера;
- оказание нефинансовой поддержки;
- реализация совместно с органами власти мероприятий по финансовой поддержке малого бизнеса.

Для тех компаний, которые испытывают наибольшую потребность в финансовых ресурсах, банк предлагает целевые программы, ориентированные на малый бизнес и позволяющие ему сократить свои расходы при получении ряда банковских услуг, в частности различных видов кредитования.



Рис. 1. Качество кредитного портфеля банковского сектора России в 2012–2013 годах, %



Рис. 2. Объемы выданных денежных средств в период с 2010 по 6 мес. 2014 годах

Не все бизнесмены решаются кредитоваться в коммерческом банке, «заложив» свой бизнес. Государство, через ОАО «МСП Банк», оказывает поддержку малому предпринимательству. Программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса (малого предпринимательства) нацелены на поддержание отечественного производителя, на развивающийся и стабильный бизнес. Но есть ряд условий для участия в программах государственной поддержки, как в отношении банков, так и предпринимателей. Так, для коммерческих банков одним из условий является наличие у банка сектора управления малым и средним бизнесом.

В 2014-2015 годах в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства). Государственная поддержка может предоставляться в формах:

- денежных субсидий;
- обучения (предоставляется на безвозмездной основе, а чаще на символическом покрытии расходов);
- стажировок;
- льготного лизинга;
- льготного кредитования;
- бизнес-инкубаторов (отличная возможность аренды офиса за небольшую плату);
- льготного/бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское и/или юридическое обслуживание);
- льготного/бесплатного участия в выставках и ярмарках;
- грантов.

На сегодняшний момент ОАО «МСП Банк» предлагает коммерческим банкам, так называемое «льготное» кредитование малого и среднего бизнеса. Процесс кредитования по программе государственной поддержки малого и среднего бизнеса проходит по следующим этапам:

1. ОАО «МСП Банк» проводит исследования, оценивая потенциал и уровень развития малого и среднего бизнеса в том или ином регионе, определяя продуктовые ниши, направления дальнейшей работы для оказания точечной, а значит и более эффективной поддержки малого и среднего предпринимательства в отдельных регионах;

2. Далее банк выбирает не более ста коммерческих банков из рейтинга с лучшими кредитными портфелями, при условии, что они имеют сектор управления малым и средним бизнесом;

3. На этом этапе ОАО «МСП Банк» предоставляет коммерческим банкам определенную сумму активов по ставке начинающуюся с 8,5% годовых, для кредитования малого и среднего бизнеса;

4. Завершающий этап происходит уже между коммерческим банком и сектором малого и среднего предпринимательства.

С 2011 года в ОАО «МСП банке» работает аналитический центр, изучающий состояние сектора МСП России.

Коммерческие банки сотрудничающее с ОАО «МСП Банком» по программе поддержке малого и среднего бизнеса не имеет право распоряжаться выделенными им активами на другие цели. При кредитовании уже непосредственно малого предпринимательства, коммерческий банк не может взять себе более 4% комиссионных от кредитования этого сектора.

Используя программы ОАО «МСП Банк» представители малого и среднего предпринимательства могут получить кредитные ресурсы на развитие бизнеса по доступным условиям и достаточно низкой процентной ставке в 12% – 14% годовых. Указанные мероприятия позволяют снизить уровень рисков в

финансовой системе государства и обеспечить приемлемый уровень показателей социально-экономического развития.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышение ликвидности банковской системы / О.Ю. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 2. – С. 116-133.
2. Корень А.В. Структура предпринимательской среды: определяющие факторы / А.В. Корень, О.Ю. Ворожбит, Н.В. Зубова // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 121-128.
3. Белоглазова Г. Н. Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Финансы и кредит, 2008. – 592 с.
4. Коробова Г. Г. Основы банковского дела / Г.Г. Коробова, Ю.И. Коробов, Е.А. Нестеренко. – М.: Магистр, 2008. – 446 с.
5. Печникова А. В. Банковские операции / А.В. Печникова, Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова. – М.: Инфра-М, Форум, 2009. – 336 с. Платёжная система России. Краткий обзор. <http://www.cbr.ru/today/Besp/obzor/sysreview.pdf> (дата обращения: 14.10.2009).
6. Официальный сайт «Внешэкономбанк» // «МСП Банк» [Электронный ресурс] – <http://www.vneb.ru/strategy/bsup/>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДЕФИЦИТА К СОБСТВЕННЫМ ДОХОДАМ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТОВ ДВФО

Смицкий К.В., Бембеев М.Н.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: maka5imka10@yandex.ru*

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема обеспечения сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. Согласно одному из важнейших принципов Бюджетного кодекса РФ сбалансированность бюджета – это соответствие объема предусмотренных бюджетом расходов суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов [1].

В связи с выше изложенным, цель настоящего исследования заключается в проведении сравнительная оценка дефицита к собственным доходам консолидированного бюджета регионов Дальневосточного федерального округа (далее ДВФО).

Дефицит бюджета субъекта РФ к собственным доходам характеризует соответствие доходной базы необходимым для стабильного и устойчивого развития региона финансовым потребностям. Показатель рассчитывается как отношение дефицита консолидированного бюджета к объему доходов консолидированного бюджета за вычетом безвозмездных поступлений.

Консолидированный бюджет – сводный бюджет, включающий бюджет соответствующего национально-государственного или административно-территориального образования и бюджеты нижестоящих территориальных уровней.

Сравнительная оценка дефицита к собственным доходам консолидированного бюджета субъектов ДВФО представлен в таблице.

Исходя из представленной таблицы, следует, что на протяжении 5-ти лет (2009–2013 гг.) наблюдается отношение значительного дефицита бюджета к собственным доходам в Амурской области, что свидетельствует о зависимости региона от безвозмездных поступлений. Причём прослеживается тенденция к увеличению дефицитности. К этому приводят падение налога на прибыль и новые финансовые обязательства. Последний тому пример – знаменитые «майские указы» президента, ради выполнения кото-

рых в Приамурье на время пришлось «урезать» помощь льготникам. С учётом того, что в федеральный бюджет уходят прибыльные доходы, рост финансовой нагрузки, не подкреплённой федеральными субвенциями, заставляет регионы брать всё новые кредиты и обрывать долговыми обязательствами.

выявила отрицательную динамику исполнения бюджета данного региона. Резкое увеличение дефицитности наблюдается в кризисных 2008–2009 гг. (в среднем на 113 %).

Что же касается дефицита, зафиксированного в 2012–2013 гг., основной причиной этому явилось

Дефицит (профицит) к собственным доходам консолидированного бюджета субъектов ДВФО

| Регионы | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|------------------------------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|
| Республика Саха (Якутия) | - 17.43 | - 78.37 | 44.67 | 66.08 | 62.60 | - 44.26 | - 57.47 |
| Камчатский край | 254.92 | - 167.51 | 51.26 | 121.74 | 65.12 | - 21.63 | - 54.57 |
| Приморский край | 53.61 | 73.08 | 270.63 | - 171.09 | 24.32 | - 61.25 | - 49.88 |
| Хабаровский край | 104.72 | - 30.01 | - 61.74 | 63.82 | 21.24 | - 83.64 | - 37.91 |
| Амурская область | 14.65 | 57.00 | - 41.80 | - 12.57 | - 123.58 | - 189.88 | - 303.62 |
| Магаданская область | - 125.43 | 29.50 | 100.31 | 108.41 | 63.64 | - 20.98 | - 41.46 |
| Сахалинская область | 141.90 | 207.41 | 50.49 | - 220.74 | - 179.71 | 16.21 | 14.98 |
| Еврейская автономная область | 23.07 | - 32.92 | 70.02 | 66.01 | - 201.11 | 2.15 | - 148.49 |
| Чукотский автономный округ | 464.44 | 165.35 | 457.01 | - 392.27 | 84.91 | - 468.40 | - 57.79 |

Среди регионов ДВФО лидирующие позиции занимает Сахалинская область, при этом бюджет которой имеет нестабильную динамику. Сложившийся дефицит бюджета в 2010–2011 гг. был вызван ростом расходов областного бюджета. Наибольшее увеличение зафиксировано по трем разделам – «Национальная экономика» на 3661,3 млн. рублей (на 23,4%), «Жилищно-коммунальное хозяйство» на 4586 млн. рублей (на 60,9%) и «Образование» на 1222,2 млн. руб. (на 14,2%) [2].

Положительной оценки заслуживает наблюдающийся в последние годы исследуемого периода профицит.

Сравнивая Камчатский край с субъектами ДВФО, следует отметить, что он занимает средние позиции и характеризуется стабильной тенденцией. Бюджет региона исполнен с профицитом, за исключением 2008 и 2012 гг.

Концептуальной особенностью краевого бюджета за 2008 год являлось его исполнение в условиях реформирования бюджетного процесса и совершенствования межбюджетных отношений, связанных с объединением Камчатской области и Корякского автономного округа в единый субъект Российской Федерации – Камчатский край [3, 4].

В 2012 г. отношение дефицита бюджета к собственным доходам составило 21,63%. Доходы за минусом безвозмездных поступлений – 19382,3 млн руб., расходы – 19801,6 млн руб. [5].

К негативным моментам исполнения бюджета Камчатского края можно отнести результаты внешней проверки Контрольно-счетной палаты, в ходе которой установлено, что в нарушение ст. 219 БК РФ в 2012 году выявлены бюджетные обязательства в сумме 59,6 млн рублей, принятые сверх утвержденных бюджетных назначений.

В 2013 г. бюджет исследуемого региона выполнен с дефицитом, при чем отношение дефицита бюджета к собственным доходам возросло на 33%. Одной из причин сложившейся ситуации является то, что основным источником дохода (около 60%) являются дотации из бюджетов различных уровней.

Из проведенного сравнительного анализа, следует, что тенденция характерная для Камчатского края, также прослеживается в Республике Саха (Якутия) и Магаданской области.

Оценка дефицита к собственным доходам консолидированного бюджета Хабаровского края

увеличение бюджетных расходов на ликвидацию последствий крупномасштабного наводнения [6].

Аналогичная ситуация сложилась и в Приморском крае. Положительной тенденцией является снижение дефицитности в 2013 г. на (12%).

Один из важнейших параметров состояния региональных бюджетов Хабаровского и Приморского регионов – их слабая зависимость от федеральных трансфертов.

Самое высокое отношение дефицита бюджета к собственным доходам зафиксировано в Чукотском АО в 2012 г. (468,4% – отношение дефицита бюджета к собственным доходам), что в первую очередь характеризует регион как социально нестабильный.

Таким образом, исходя из проведенного исследования следует, что в перспективе регионам придется чаще обращаться к теме поиска методов пополнения доходов за счет собственных источников и мер по оптимизации своих расходов.

Бюджеты субъектов ДВФО сталкиваются с многочисленными проблемами и вопросами, которые требуют тщательного рассмотрения. От выбранного метода решения данных вопросов зависит развитие региона и жизнь его населения [7].

Исследование подготовлено в рамках задания №2014/292 на проведение НИР «Социально-экономические факторы и инновационные механизмы реализации политики динамичного развития Дальнего Востока».

Список литературы

1. Марченко Г.Н. Проблемы сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации в условиях финансово-экономического кризиса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2013. – № 01. – С. 36-38.
2. Интервью А.Г.Силуанова журналу «Бюджет». Электронный ресурс. Режим доступа: http://minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id_4=13689.
3. Источник: Председатель С.В. Лозовский // Заключение на проект закона Камчатского края «Об исполнении краевого бюджета за 2008 год» // . Режим доступа: <http://www.ach-fci.ru/Kamchatka/activity/exp/libart1>.
4. Федеральный конституционный закон об образовании в составе Российской Федерации нового субъекта РФ в результате объединения Камчатской области и Корякского автономного округа. Одобрен Государственной Думой 30 июня 2006 года. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW;frame=120;n=61449;req=doc>.
5. Источник: министр финансов Сергей Филатов: «финансирование расходов краевого бюджета в течение 2012 года осуществлялось стабильно». Режим доступа: <http://kamkrai.com/2013/05/01/ministr-finansov-sergey-filatov-finansirovanie-rashodov-kraevogo-byudzhetav-techenie-2012-goda-osuschestvlyalos-stabilno.html>.
6. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2013 год. Электронный ресурс.

Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2014/09/main/kniga_budjet_%202013.pdf

7. Андреева Н. В. Основные меры пополнения доходов консолидированных бюджетов России [Текст] / Н.В. Андреева // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 195-197.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Фадеева О.Ю.

*Владивостокский университет экономики и сервиса,
Владивосток, e-mail: fadееva.oksana01@mail.ru*

Современные люди живут в обществе потребления, где деньги играют огромную роль в жизни каждого человека. Совершенно очевидно, что в таком обществе стать богатым и успешным может только финансово грамотный человек, который умеет правильно распоряжаться своими деньгами. В настоящее время сфера финансовых услуг развивается стремительным образом, появляются возможности пользоваться ипотечными и потребительскими кредитами, инвестировать сбережения в фондовые и валютные рынки, использовать различные финансовые инструменты. Поэтому чтобы не запутаться во всех этих, сложных на первый взгляд, финансовых возможностях, люди должны располагать хотя бы минимальным набор базовых знаний и умений в области финансовой деятельности.

От общего уровня финансовых знаний населения зависит как социальное, так и экономическое развитие страны. Здесь важно отметить, что чем более развита страна, тем более образованно ее население в области финансовых механизмов. Поэтому развитие финансовой культуры населения посредством создания различных проектов и программ – это неотъемлемое и важное направление государственной политики развитых стран. Такие страны как США, Канада, Австралия, Великобритания уже на протяжении длительного времени используют данные проекты и реализуют различные мероприятия по повышению финансовой грамотности своего населения [3].

Что же касается России, то для неё понятие «финансовая грамотность» является относительно новым. На данный момент времени уровень знаний в области финансов в России находится на катастрофически низком уровне. То есть, наши граждане, как правило, просто не знают своих прав, не понимают базовых основ финансов и тем самым не постигают принципов функционирования экономики в целом. В большей степени неграмотность населения в финансовом плане заключается в особенностях менталитета русских людей. Они просто плывут по течению и не стремятся развиваться в плане экономики, надеясь на государство. Если сравнивать с другими развитыми странами, то там люди стараются обеспечивать себя сами, не возлагая никаких надежд на государство [2; 4].

Впервые проблему финансовой безграмотности населения, в России стали обсуждать еще в 2006 году. В первую очередь в решении данной проблемы было заинтересовано государство, так как финансово образованные граждане способствуют процветанию и экономическому росту страны. [1; 5]

В стороне не остались и банковские структуры, которые также заинтересованы в решении данной проблемы. Граждане, хорошо разбирающиеся и понимающие различные финансовые механизмы, более грамотно распоряжаются своими накоплениями и охотнее вкладывают свои сбережения в банк. Они опираются на свои знания и опыт, видят слабые и

сильные стороны того или иного вложения, тем самым сводя риск своих инвестиций к минимуму. Но с другой стороны, банкам это не всегда бывает выгодно, потому, что грамотного клиента, разбирающегося в финансовых основах сложнее обмануть и заставить пойти на невыгодное для него предложение. Таким образом, очевидно, что и сами граждане не менее заинтересованы в повышении уровня своей финансовой образованности.

Поэтому поняв всю важность проблемы, государством был разработан ряд мер, направленный на развитие и воспитание финансовой культуры граждан, а также на осведомленность населения в области банковской деятельности. [6]

Федеральными органами исполнительной власти совместно с Министерством Финансов РФ был создан и реализован проект народной финансовой грамотности. Проект рассчитан на 5 лет и действует до июня 2016 года, реализуется на всей территории России, охватывая широкие слои населения. Цель программы – повышение уровня финансовой грамотности населения для стабилизации российской экономики. Задачи программы:

- формирование ответственного отношения граждан к личным финансам
- воспитание действенного финансового поведения
- повышение защиты прав потребителей финансовых услуг.

Основными приоритетными группами, на которые направлена программа, являются студенты и школьники. Проект призван обучить молодых людей базовым финансовым основам, осведомить их об имеющихся финансовых услугах и продуктах, а также расширить возможности молодежи к более эффективному использованию финансовых услуг.

Финансовая образованность школьников и студентов – это залог долгосрочного оздоровления финансовой системы России и эффективная мера по повышению качества жизни будущих поколений граждан. [8]

Что касается других возрастных групп граждан, то и их эта программа не обошла стороной. Любой гражданин страны, которому нужна помощь в решении вопросов по кредитованию либо урегулированию спорных ситуаций в отношении финансов, также может получить консультации от экспертов данной программы.

Как говорилось ранее, основной акцент нужно делать именно на самой обучаемой возрастной группой – молодежи. Так как наиболее эффективно информация усваивается учащимися школ и ВУЗов. Поэтому помимо создания проектов и программ государство повышает финансовую образованность своих граждан посредством проведения в плановом порядке различных мероприятий и акций со стороны финансовых институтов. Так, например, в последнее время стала проводиться широко известная «Неделя финансовой грамотности», которая уже реализуется во многих федеральных округах России. В рамках недели специалисты банковских структур страны проводят в образовательных учреждениях урок «Финансовая грамотности», в ходе которого знакомят учащихся с основными банковскими терминами, рассказывают о банковских услугах, предоставляемых своим клиентам, проверяют знания молодежи в области финансов.

Аналогичные работы в рамках деятельности по повышению финансовых знаний населения проводятся и в форме информационных семинаров, круглых столов, деловых игр, олимпиад и различных конкурсов. Данные мероприятия позволяют гражданам приобрести навыки ведения учета своих доходов

и расходов, учат распоряжаться денежными ресурсами и грамотно управлять своими сбережениями. Но очень важно, чтобы эти мероприятия были подготовлены квалифицированными специалистами в данной области и основывались на современных и понятных примерах из реальной практики. [7]

Также население необходимо обеспечить доступом к системам информационных ресурсов в области финансов, в том числе к информационным материалам и программам самообразования. Важно отметить, что в данный момент времени, по-прежнему, большинство граждан России получают основные знания и навыки по финансам посредством изучения специальных Интернет-ресурсов, прочтения различной научной литературы, просмотра тематических передач и новостей. Именно поэтому финансовые институты для повышения финансовой грамотности населения, используют такие каналы коммуникации, как печатные издания, программы на радиостанциях и телевидении, образовательные викторины и игры, социальную рекламу, а также создают разнообразные интернет-сайты, которые направлены на самостоятельное обучение финансовой грамотности россиян. [9]

Наиболее популярными Российскими Интернет-порталами являются:

1. «Банки.ру» – крупнейший сайт о банковской деятельности. Данный сайт разбит на разделы, так раздел «банковский словарь» полностью предназначен для тех, кто хочет расширить свои знания по финансам. Это собственная энциклопедия портала, где собрана информация о различных кредитных организациях.

2. «Финансы просто» – портал, созданный Сбербанком, носящий информационнообразовательный характер и направленный на повышение знаний населения в области финансов. На портале каждый найдет для себя ответы на вопросы об интересующих его финансовых продуктах и услугах.

3. «Финансовая грамота» – сайт, созданный Российской экономической школой при поддержке Фонда Сити. Цель данного сайта – это преподнесение основных знаний по управлению личными финансами в современной форме edutainment (обучения плюс развлечение). Элементами данного портала являются различные онлайн-игры, тесты, книги.

4. «Город финансов» – просветительский портал, созданный в рамках программы по повышению финансовой грамотности населения. Проект рассчитан на широкую аудиторию, интересующуюся финансами. Пользователи портала могут найти полезную информацию о банковских услугах, а также особенностях и рисках, связанных с заключением договора на оказание банковских услуг.

Данные интернет-порталы позволяют донести важную финансовую информацию до самой широкой аудитории, и популяризируют идею финансовой грамотности среди населения. Помимо создания сайтов, формируются также игровые и обучающие приложения для мобильных устройств, которые помогают людям в игровой форме разобраться и научиться пользоваться всевозможными банковскими услугами.

Но, несмотря на предпринимаемые государством меры по повышению уровня финансовой образованности населения, большинство граждан до сих пор остаются финансово безграмотными. На это могут влиять несколько факторов. Во-первых, расходы многих россиян сопоставимы с доходами. Необходимо увеличить процент людей, у которых доходы будут существенно превосходить расходы, либо убедить население меньше потреблять и больше экономить, так как зачастую именно у людей не умеющих экономить

отсутствует вообще какое-либо понимание финансовой дисциплины. Но это не значит, что нужно экономить и лишать себя всех земных благ, а нужно просто уметь экономить, не переплачивая. Естественно, что вся наша жизнь состоит из соблазнов, но всегда можно все правильно просчитать и получить дополнительную прибыль, либо просто сэкономить свои деньги.

Во-вторых, фактором, сдерживающим рост финансовой грамотности, может быть и плохая подготовка преподавателей в области финансовой деятельности. Таким образом, необходимо сначала повысить финансовое образование учителей и преподавателей, которые уже в свою очередь будут передавать свои знания и умения подрастающему поколению. [8]

В целом повышение уровня финансовой грамотности населения является приоритетной задачей для российского государства. Финансово грамотные граждане умеют эффективно распоряжаться своими доходами, что, в свою очередь, способствует повышению инвестиционного потенциала страны и увеличению притока денежных ресурсов в экономику государства. В совокупности все эти факторы способствуют росту международного авторитета Российской Федерации.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 9-16.
2. Корень А.В. Международные биржевые фонды как основа диверсификации инвестиционного портфеля // В мире научных открытий. – 2010. – № 4-9. – С. 53-55.
3. Корень А.В. Электронное мытарство. Совершенствование системы налогового контроля в сфере электронной коммерции // Российское предпринимательство. – 2007. – № 9-1. – С. 949-99.
4. Корень А.В., Проценко Ю.А. Инвестиционные налоговые вычеты как инструмент повышения финансовой грамотности населения // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 12-2.
5. Корень А.В., Корнева Е.В. Анализ подходов к оценке предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-2 (41-2). – С. 941-944.
6. Корень А.В., Корнева Е.В. Проблема низкого уровня финансовой грамотности населения и пути её решения // В мире научных открытий. – 2010. – № 4-9. – С. 39-42.
7. Корень А.В., Шефер О.В. Роль и значение региональных налогов в современном развитии Приморского края // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – С. 434.
8. Корень А.В. Использование электронной образовательной среды Moodle в создании интерактивных учебных курсов нового поколения // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2013. – № 3 (21). – С. 127-138.
9. Прокопьева Т.И., Ворожбит О.Ю. Инвестиции физических лиц в ценные бумаги // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 402.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Чие Е.Э., Корниенко К.А.

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Владивосток,
e-mail: evgesha-1@inbox.ru

В Конституции Российской Федерации провозглашено, что Россия это социальное государство. Динамика развития налогообложения доходов физических лиц должна двигаться по вектору справедливости. Должны произойти изменения для осуществления прогресса по налогу на доходы физических лиц. Они могли бы осуществиться за счет преобразования налоговых вычетов и введения необлагаемого минимума. В статье был проведен анализ, действующих размеров налоговых вычетов, по налогу на доходы физических лиц в России. После чего, было пред-

ложено увеличение размеров вычетов по налогу на доходы физических лиц до актуальных сумм на сегодняшний день. А также, исходя из рассмотренного опыта зарубежных стран, было предложено ввести необлагаемый налоговый минимум по налогу на доходы физических лиц в России.

В странах с развивающейся и развитой экономикой налоги имеют более выраженную фискальную функцию, чем социальную. Налог на доходы физических лиц в России подвергался постоянным изменениям. Однако, не смотря на многочисленную критику и мнения различных экспертов в области экономики, ставка остается в размере 13% и на сегодняшний день существует плоская шкала налогообложения. Она обеспечивает сохранение принципа справедливости и равенства между гражданами, не зависимо от их социального статуса.

На сегодняшний день налоговые вычеты – это наиболее эффективный способ минимизации расходов физических лиц. После оплаты налогов у налогоплательщиков должны оставаться денежные средства, обеспечивающие расходы, входящие в обязательный минимум по потребительской корзине, отдыху, образованию, здравоохранению и проживанию. Исходя из того, что минимальные расходы, за исключением не многих, равны для всех граждан и не зависят от финансового положения, то налоговая нагрузка на менее «богатое» население больше, не смотря на то, что в России действует единая ставка. В данном аспекте увеличение размера налоговых вычетов, является наиболее выгодным решением рассматриваемой проблемы.

Обратимся к размерам налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц, действующих на сегодняшний день. Согласно ст. 218 НК РФ налогоплательщик может получить один из стандартных вычетов, а тем, кто имеет право более чем на один вычет, предоставляется тот вычет, размер по которому больше.

Вычет размером 3000 руб. могут получить инвалиды ВОВ, лица, пострадавшие от аварии в Чернобыле и др. Вычет в 500 руб. распространяется на участников ВОВ, лиц, которые находились в блокаде Ленинграда и др.

Размер предоставляемых стандартных вычетов существует еще с 2001 года и при этом не учитывается инфляция. Естественно, что в результате действия инфляции данные суммы давно перестали быть весомыми и значимыми. Прожиточный минимум в третьем квартале 2014 года в России по данным постановления Правительства РФ от 05.12.2014 № 1321 составил 8086 руб. на душу населения. При сравнении размеров социального вычета и прожиточного минимума явно выделяется разница. Соответственно для решения сложившейся задачи, необходимо сравнить стандартные налоговые вычеты с учетом инфляции и индексации, до равных значений.

Вычетам на детей в России, государство должно уделять особое внимание. На данный момент существует три размера такого вида вычета. С 1 января 2012 года они составляют: 1400 руб. на первого ребенка, 1400 руб. на второго и 3000 руб. на третьего и каждого последующего.

Что касается социальных вычетов ситуация аналогичная. Возьмем, к примеру, вычет на обучение в Российской Федерации. На сумму, с которой он рассчитывается, существуют ограничения по размерам расходов: 50000 руб. в год на детей и 120000 в год на собственное обучение либо брата, сестры. Следовательно, размеры вычетов ограничиваются суммами $(50000 \times 13\%) = 6500$ руб. в год и

$(120000 \times 13\%) = 15600$ тыс. в год. В то время как обучение в ведущих ВУЗах страны, после индексации давно превысило этот лимит. Сумма вычета покрывает достаточно маленькую часть расходов, понесенных налогоплательщиком. Разумеется, что небольшое количество налогоплательщиков пользуется данной «налоговой льготой». Данный вид вычета был бы наиболее эффективным, если бы размер максимального значения стоимости обучения повышался ежегодно в связи с ростом цен на получение образования.

Особое внимание стоит уделить налоговому имущественному вычету на приобретение, строительство жилья. В январе 2014 года произошли изменения по кругу лиц, получаемых вычетов и по неоднократности его использования, но, однако предельный размер стоимости жилья, на который предоставляется вычет, не потерпел никаких изменений. В то время как стоимость объектов недвижимости с каждым годом растет.

По данным Росстата на 2013 год. Стоимость одного кв. метра на первичном рынке жилья составила 50208 руб. и стоимость одного кв. метра на вторичном рынке жилья 56478 руб. В наше время купить жилье за 2 млн руб. можно только в сельской местности либо очень маленькую площадь. Поэтому для решения данной проблемы необходимо поднять планку по максимальной стоимости приобретаемого объекта до наиболее актуальной суммы на сегодняшний день, а именно от 3,5 млн руб. и выше. Иначе налоговый вычет по приобретаемому имуществу не способствует материальной помощи налогоплательщику.

Также произведены были изменения по приобретению жилья в ипотеку. Изменения коснулись появления предельного значения на вычет, получаемого с суммы фактически уплаченных процентов, ранее предельного значения не было. Сумма ограничения составляет 3 млн руб. В России многие молодые семьи прибегают к использованию ипотечного кредита и проценты по нему чаще всего превышают 3 млн руб. На мой взгляд, необходимо произвести изменения в пользу налогоплательщиков и отменить это ограничение, либо изменить предельное значение стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Это поспособствует стимулом для покупки жилья, а следовательно, для его строительства. Повысится спрос на мебель, бытовую технику и т.д., откроются новые рабочие места, снизится безработица в стране, а также выровняется уровень рождаемости.

Реформа в области увеличения размера вычетов позволит уменьшить разрыв в качестве жизни между различными социальными слоями общества, а также позволит в рамках социальной политики государства поддержать малообеспеченные семьи.

Разумеется, те размеры налогового вычета, которые существуют на сегодняшний день, выглядят как некое издевательство над малообеспеченной частью населения. В налоговом кодексе Российской Федерации нет определения необлагаемому минимуму по налогу на доходы физических лиц.

Однако в зарубежных странах имеется данный термин, обратимся к нему. Необлагаемый минимум по налогообложению доходов – это часть дохода, освобождаемая от налогообложения. В большинстве случаев налогом облагается та часть доходов, которая в рамках сохранения принципа справедливости составляет «излишек», то есть превышающая прожиточный минимум.

Правильное решение по регулированию налогообложения заключается не в том, чтобы как можно больше отобрать у «богатых» и распределить на «бедных», а в том, чтобы изначально не отбирать у мало-

имущих граждан часть того уровня дохода, который составляет минимум для жизни.

В Великобритании размер необлагаемого минимума на доходы приблизительно равен 9000 фунтам в год. Во Франции сумма 5875 евро в год освобождается от обложения налогом на доходы. В Финляндии годовые доходы в размере 10000 евро, в Испании до 22000 евро. Суммы необлагаемого минимума различны, но при этом вариации его зависят от прожиточного минимума и цен. Для супругов и для семей необлагаемый минимум рассчитывается методом сложения, исходя из набора сумм, позволяющим обеспечить минимальный уровень жизни.

Практика отказа от необлагаемого минимума идет как вразрез мировому опыту, так и принципу справедливости. Введение необлагаемого минимума в России также должно соответствовать определенным критериям. Рассмотрим некоторые из них.

Размер налогового необлагаемого минимума должен быть не меньше размера прожиточного минимума, а он составляет на сегодняшний день 8086 руб. Его размер должен быть подвержен постоянным изменениям в связи с инфляцией в стране, а также он должен индексироваться, для того чтоб быть актуальным. Возможен даже переход от обычного налогообложения объектом, которого является доход конкретного физического лица на налогообложение общесемейного дохода, при этом разрешив выбор налогоплательщику между этими двумя объектами налогообложения.

В рамках вышеизложенного можно сделать вывод о том, что введение необлагаемого минимума необходимо. Благодаря ему будет реализован принцип равенства, а также запущен механизм реализации социальной функции налогов. Улучшится качество жизни граждан с невысокими доходами. Из чего последует уменьшение разрыва уровня жизни между различными слоями населения.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 9-16.
2. Гончаренко Л.И. Налогообложение физических лиц // Фин. ун-т при Правительстве РФ. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 238 с.
3. Корень А.В., Першина В.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 5 (38). – С. 63-65.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА РФ)

Шведова А.В., Шведова Д.В., Жилина Л.Н.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: Anna.Shvedova12@vvsu.ru,
Darya.Shvedova93@vvsu.ru*

Сберегательный банк Российской Федерации является одним из крупнейших банков страны и по ряду экономических показателей занимает ведущие позиции в кредитной системе. Сбербанк является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%.

Успешный выход Сбербанка на мировой финансовый рынок подтвердил репутацию надежного и динамично развивающегося банка.

Углубляется сотрудничество Сбербанка России с международными организациями и финансовыми институтами многих стран. В число этих стран входят

Германия, Италия, Великобритания, США, Франция, Швейцария, а также страны Восточной Европы (например, Венгрия, Чехия, Словения, Болгария). У Банка существуют корреспондентские отношения более чем с 250 зарубежными банками-корреспондентами, из них в 40 банках открыты корреспондентские счета в иностранной валюте. Среди основных корреспондентов Сбербанка такие финансовые учреждения как The Bank of New York, The Chase Manhattan Bank, Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Moscow Narodny Bank, Donau Bank, Banca di Roma, Banko Central Hispano, The Bank of Tokyo – Mitsubishi и ряд других.

Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют более четверти банковской системы страны (27%), а доля в банковском капитале находится на уровне 26% (1 июня 2011 г.).

В последние годы Сбербанк существенно расширил свое международное присутствие. Помимо стран СНГ (Казахстан, Украина и Беларусь), Сбербанк представлен в девяти странах Центральной и Восточной Европы (Sberbank Europe AG, бывший VBI) и в Турции (DenizBank). Сбербанк России также имеет представительства в Германии и Китае, филиал в Индии, управляет Sberbank Switzerland AG [1].

Рассмотрим особенности сделки по покупке DenizBank, которая была завершена в сентябре 2012 года и стала крупнейшим приобретением Сбербанка за всю его историю. Данная сделка представляет собой привлекательную покупку недоступного ранее высококачественного турецкого банковского актива с масштабным бизнесом по оправданной цене. Сбербанк приобрел 99,85% DenizBank совместно с бельгийской банковской группой Dexia за 6,469 млн турецких лир (исходя из оценки 100% акций в 6,479 млн турецких лир).

DenizBank является быстрорастущим и прибыльным банком с высоким качеством бизнеса, с уникальными конкурентными преимуществами в ключевых сегментах. Он имеет стабильную финансовую позицию и менеджмент, отвечающий самым высоким стандартам. Сегодня основной задачей Denizbank на среднесрочную перспективу является более тесная интеграция с другими участниками Группы Сбербанка¹. Банк уже сейчас занимает значимую долю турецкого рынка, но обладает существенным потенциалом по ее наращиванию. Ключевой сегмент для развития – крупнейшие компании. К 2018 году доля Банка в активах банковской системы должна несколько увеличиться, размер чистой прибыли возрастет более чем в 2 раза, а соотношение операционных расходов и операционных доходов не превысит 50%. С учетом дополнительных возможностей, которые Сбербанк видит на турецком рынке, в 2015 году может появиться необходимость пересмотра страновой стратегии [2].

DenizBank обладает уникальными конкурентными преимуществами в быстрорастущих и доходных сегментах розничного, сельскохозяйственного кредитования и кредитования МСБ благодаря высокой узнаваемости бренда, инновационным продуктам и собственной инфраструктуре, обеспечивающей низкие издержки на розничное кредитование и кредитование малых и микропредприятий [5]. Он стремится дифференцироваться в корпоративном и коммерческом секторах, в проектном и государственном финансировании, управлении финансами, услугах лизинга и факторинга, а также через свое присутствие на зарубежных рынках, ориентируясь на нишевые сегменты с низкими уров-

¹ Группа Сбербанка – это более 270 тыс. человек в 22 странах присутствия.

нами банковской активности [3]. Стабильная база фондирования DenizBank характеризуется положительной динамикой роста депозитов, которые увеличились на 34% в 2011 году и 13% в 2012 году вследствие смены стратегии в сторону сбора депозитов после возврата кредитов Dexia в 2011 году.

Данная сделка соответствует стратегии Сбербанка до 2014 года, одним из пунктов которой является увеличение доли международного бизнеса в чистой прибыли, генерируемой группой Сбербанк. Она является важным шагом в трансформации Сбербанка в лидирующего и динамично развивающегося международного игрока.

Приобретение DenizBank Сбербанком способно не только обеспечить рост торгового оборота между Россией и Турцией, но также доступ к дополнительным операциям по импорту и экспорту. Так, обслуживание российских компаний, ведущих деятельность в Турции, и турецких компаний, ведущих деятельность в России обеспечит расширение клиентской базы Банка посредством предложения более выгодных условий обслуживания и будет способствовать развитию крупномасштабных инвестиционных проектов. Следует отметить важность Турции как торгового партнера для России. Так, в 2013 году Россия была важнейшим одним из важнейших импортеров для Турции, в то время как Турция была 5-м по величине экспортным рынком для России.

Важными в результате рассматриваемой сделки по приобретению DenizBank являются и такие аспекты как диверсификация активов Сбербанка и синергический эффект за счет обмена опытом банковской деятельности в регионе.

Таким образом, покупка Сбербанком такого сильного игрока банковского бизнеса как Denizbank является позитивным и плодотворным мероприятием с точки зрения развития российско-турецких торговых и экономических отношений. Турция и Россия являются странами с высоким экономическим потенциалом. В обеих странах имеется много возможностей для реализации инвестиционных проектов. Сбербанк и Denizbank могут многому научиться друг у друга и обогатить свой теперь уже совместный опыт операционной и инвестиционной деятельности [4].

Список литературы

1. Международный бизнес Сбербанка [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sberbank.ru/about/affiliated_banks_abroad.
2. Сбербанк плюс DenizBank: выигрывают все [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20121002/764285501.html>.
3. Сбербанк покупает DenizBank [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/06/08/sberbank-site.html>.
4. Россия – Турция. Новые возможности для развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://impextrade.su/index.php/novosti/novosti-turtsii/181-rossiya-turtsiya-novye-vozmozhnosti-dlya-razvitiya-2>.
5. Александр С. Е. Практические ответы на большинство вопросов по НДС/ Библиотека журнала «Главбух» Сер. вып. 10. – Москва, 2010.
6. Велькер Л. В. НДС: налоговые вычеты и льготы (социальный аспект) // Рос. гос. социал. ун-т. – Москва, 2006.
7. Колесникова Е. В., Злыгостева В. С. НДС-инструмент борьбы с расслоением общества // Международный научно-исследовательский журнал. – 2012. – № 5-1 (5). – С. 31-33.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Шведова А. В., Шведова Д. В., Жилина Л. Н.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: Anna.Shvedova12@vvsu.ru,
Darya.Shvedova93@vvsu.ru*

Проблема оценки международной конкурентоспособности банка в современных условиях представляется весьма актуальной. Если речь идет о

банковской деятельности в целом, то неконкурентоспособность банковской системы страны в сравнении с банковскими секторами других стран может поставить под угрозу эффективное функционирование национальной финансовой системы, а, следовательно, и национальной экономики в целом.

При оценке конкурентоспособности банка специалисты в основном исходят из посыла, что банковская конкуренция – это разновидность рыночной конкуренции с присущими ей характеристиками, связанными с особенностями функционирования банка как хозяйствующего субъекта [1].

ОАО «Сбербанк России» является лидером банковской системы Российской Федерации, основой её стабильности и надёжности. Это крупнейший банк не только России, но и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30% [2].

Стратегической целью банка является выход на качественно новый уровень обслуживания клиентов и сохранение позиции современного первоклассного конкурентоспособного банка Восточной Европы. Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным экономическим потрясениям, как в России, так и за рубежом, путём оптимального распределения пропорций между тремя основными направлениями работы: с физическими лицами, с юридическими лицами и с государством.

В соответствии с современной стратегией Сбербанк России планирует расширить свое международное присутствие, выйдя на рынки Китая и Индии. В 2014 году Сбербанк планировал довести долю чистой прибыли, получаемой за пределами России, до 5 процентов.

Рассматривая международный вектор как важнейшую составляющую стратегии своего развития, Сбербанк России осуществляет казначейские операции на международном рынке и операции торгового финансирования, поддерживает корреспондентские отношения с более чем 220 ведущими банками мира и участвует в деятельности ряда авторитетных международных организаций, представляющих интересы мирового банковского сообщества. Высокая доля иностранных инвесторов в структуре капитала Сбербанка России (более 24%) свидетельствует о его инвестиционной привлекательности. Иностранцам принадлежит около 28% голосующих акций банка, причем около 60% из них – инвесторам из Великобритании, США и Канады [3].

В 2014 году Сбербанк России занял 18 место в рейтинге топ-1000 крупнейших банков мира по капиталу, опубликованному журналом *The Banker*¹ (табл. 1). В 2013 году Сбербанк России занимал в рейтинге 49 место. Следует отметить, что Сбербанк – единственный российский банк, входящий в топ-50 крупнейших банков мира [4].

Трансформация Сбербанка в один из крупнейших банков мирового класса предполагает наличие международной стратегии и достижение значительных результатов при развитии операций на мировых рынках. Постановка задачи развития банком международных операций также обусловлена необходимостью диверсификации источников роста бизнеса, расширением географии интересов корпоративных и частных клиентов банка, укреплением позиций российского бизнеса за пределами страны.

¹ *The Banker* – английский ежемесячный специализированный журнал, посвященный международным финансам. Издательством владеет компания *The Financial Times Ltd.* (Лондон).

Таблица 1

Топ-50 крупнейших банков мира (2014 год)

| № п/п | Компания | Страна | Рыночная капитализация, US\$ млрд. |
|-------|---|----------------|------------------------------------|
| 1 | Industrial and Commercial Bank of China | Китай | 235,23 |
| 2 | China Construction Bank | Китай | 204,28 |
| 3 | Wells Fargo | США | 196,39 |
| 4 | HSBC Holdings | Великобритания | 195,72 |
| 5 | JP Morgan Chase | США | 185,65 |
| 6 | Agricultural Bank of China | Китай | 150,48 |
| 7 | Citi group Inc. | США | 136,23 |
| 8 | Bank of America (BoA) | США | 132,66 |
| 9 | Common wealth Bank of Australia | Австралия | 115,26 |
| 10 | Westpac | Австралия | 99,84 |
| ... | ... | ... | ... |
| 18 | Sberbank of Russia | Россия | 68,97 |
| 19 | Bank of Nova Scotia | Канада | 68,86 |
| 20 | Banco Bradesco | Бразилия | 68,5 |

Таблица 2

Основные показатели активов Сбербанка России

| Показатели | РФ ¹ | | СНГ ² | | Турция | | ЦВЕ ³ | |
|--|-----------------|-----------|------------------|-----------|-----------|-----------|------------------|-----------|
| | 2008–2013 | 2014–2018 | 2008–2013 | 2014–2018 | 2008–2013 | 2014–2018 | 2008–2013 | 2014–2018 |
| Активы на конец периода, млрд долл. США | 1800 | 2350 | 230 | 350 | 510 | 1100 | 760 | 950 |
| Среднегодовые темпы прироста активов рынка | рубли | | долл. США | | долл. США | | долл. США | |
| | 15% | 12% | 1% | 8% | 13% | 16% | -2% | 5% |
| Маржа на конец периода | 5,5% | 4,5% | 5,1% | 4,4% | 4,0% | 2,7% | 3,5% | 2,4% |

Примечания. ¹Базовый сценарий. ²Украина, Белоруссия, Казахстан. Резервы по СНГ не включают банковскую систему Казахстана – в соответствии с требованиями ЦБ Казахстана сформированные резервы в банковской системе превышают 30% портфеля. ³Австрия, Чехия, Словакия, Венгрия, Сербия, Хорватия, Словения, Босния.

Основными направлениями расширения зарубежного присутствия банка в среднесрочной перспективе станут страны СНГ. Развитие бизнеса в странах СНГ будет опираться главным образом на органический рост на базе уже существующих дочерних банков, не исключая, однако, возможности дополнительных приобретений при благоприятных условиях.

На всех рынках присутствия Сбербанка – в России, Турции, Украине, Белоруссии, Казахстане, а также в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) – прогнозируется снижение рентабельности банковского бизнеса. Эта тенденция во многом нивелирует положительный эффект достаточно высоких темпов роста активов, который, в свою очередь, потребует соответствующего увеличения расходов на развитие бизнеса и дополнительного капитала [5].

На основном для Сбербанка рынке России снижение маржи также будет сопровождаться снижением темпов роста активов, что приведет к обострению конкуренции и возрастанию влияния на текущие по-

казатели банковской системы портфеля проблемных активов, накопленных ранее (табл. 2) [5].

Задача по удвоению размера чистой прибыли и поддержанию ежегодного темпа ее прироста на уровне 14–16% в год является достаточно амбициозной в условиях макроэкономической нестабильности и усиливающегося давления со стороны регуляторов и конкурентов, но можно с уверенностью отметить, что реализация международной стратегии уже на горизонте 2015–2016 годов позволит сформировать ключевые компетенции по работе за рубежом, соответствующие уровню ведущих международных банков мира.

Список литературы

1. Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд./ Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. - СПб: Питер, 2010. – 400 с.
2. Инструкция Сбербанка РФ «О кредитовании юридических лиц учреждениями Сбербанка РФ» от 26.10.1993. № 26 – р.
3. Финансы. Роль и место Сбербанка в банковской системе. [Электронный ресурс] – <http://student.zoomru.ru/finans/rol-i-mesto-sberbanka-rossii/115822.917473.s3.html>.
4. Международный каталог банков. Мировой рейтинг банков. [Электронный ресурс] – <http://www.banksdaily.com/rus/>
5. Вести Экономика. Сбербанк разработал стратегию развития до 2018 года. [Электронный ресурс] – <http://www.vestifinance.ru/articles/35347>.

**Секция «Менеджмент в сервисе»,
научный руководитель – Петрухина Елена Владимировна, к.э.н., доцент**

**КОММУНИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ
ЯЗЫКА РЕКЛАМЫ**

Петрухин С.С.

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»,
Орёл, e-mail: p.semyon@mail.ru*

Использование такого мощного инструмента в рекламе как язык, будь то устная речь, объявление в газете или просто слоган, так же необходимо, как и сложно. Но в любом случае эта информация представляет собой, так или иначе, текст (устный, печатный).

Реклама, продвижение самой фирмы и ее продукции на рынке начинается с названия и слогана. Рассмотрим некоторые приемы, используемые при создании слогана:

1. *Употребление цитаций или аллюзий.* Различие между цитацией и аллюзией чисто условное: популярная строчка из песни, кинофильма или литературного произведения считается «цитацией», а общеизвестное выражение из экономики, истории и т.д. есть «аллюзия». Существует очень большое количество слоганов, созданных подобным методом: «Просим к столу», «Магнитные карты Балтийского банка: осознанная необходимость», «Как прекрасен этот мир, посмотри!»

2. *Использование метафор.* Весьма распространенный прием, позволяющий создать лаконичный девиз с элементами восхитительной незавершенности. Недосказанность, по мнению специалистов, интригует, привлекает внимание. Например, «Апельсиновый заряд» («Фанта»), «Радуга фруктовых ароматов» (Конфеты «Скиттлс»).

3. *Повтор.* Различают несколько видов фигур повторов.

Хиазм – «Ваши деньги – это бумага. Наши бумаги – это деньги».

Стык – «Показывают движение времени, но время не властно над ними» (Часы «Ситизен»)

Анафора – «Благороден и благотворен» (Демидовский бальзам)

Эпифора – «Не просто чисто – безупречно чисто!» (Стиральный порошок «Ариэль»)

4. *Каламбур.* Чаще всего таким образом обыгрывается название товара, немного реже (это сложнее) – его свойства. При использовании этого приема получают многозначные фразы-девизы – слоганы «с двойным» или даже с «тройным дном». К примерам многозначных девизов можно отнести такие: «Хорошие хозяйки любят «Лоск», «Ваше второе дыхание» (Жевательная резинка «Спорт лайф»), «Телефонная трубка мира» (Телекоммуникационная система связи BCL) [1].

5. *«Попытка афоризма».* Данный прием при достаточном навыке позволяет поместить в короткой фразе содержимое длинной речи президента фирмы-производителя. Например, «Если дарить – то самое лучшее» (Кофе «Чибо»).

6. *Использование «ошибок» в тексте.* Хороший слоган – не обязательно должен быть правильным с точки зрения языка. Неправильность помогает привлечь внимание, может сделать слоган более информативным. Например, слоган «Кто не знает, тот отдыхает!» – не соответствует нормам, однако придется «по душе» подросткам.

Сам «рекламный» язык – это результат работы специалистов многих отраслей знаний, начиная от филологов и лингвистов, заканчивая копирайтерами и психологами. Язык в рекламе должен отвечать следующим критериям: в минимальном объеме текста должно быть максимальное количество запоминающейся и убедительной информации, при этом, конечно, нельзя забывать и о этических, грамматических и прочих правилах и нормах.

Список литературы

1. Васильева М. Слоганы – мистически-массовое явление [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.es.ru/yes/personal/vasilyeva.html>.

2. Кара-Мурза Е.С. Русский язык в рекламе: возможности законодательного регулирования [Текст] // Вопросы культуры речи / Отв. ред. проф. А.Д. Шмелев. – М.: АСТ-ПРЕСС-КНИГА, 2011. – С. 340-346.

**Секция «Налоги и налогообложение»,
научный руководитель – Пелькова Светлана Владимировна, к.э.н.**

**КАК КОМПАНИИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ В РОССИИ:
АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Ахметшина А.Р.

*ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород,
e-mail: anzheilaakhmetshina@yandex.ru*

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. Налоги и сборы, уплачиваемые компаниями, являются основным источником формирования бюджета. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей и предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируются доходы и расходы предприятия. Проблемы со сбором налогов возникают в отношении компаний, испытывающих финансовые трудности.

Обязанность уплаты налогов фирмами установлена в законодательном порядке. Налог – необходимая плата, взыскиваемая органами государственной вла-

сти с юридических и физических лиц. В нашей стране фирмы в обязательном порядке должны уплачивать: НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц; налог на прибыль юридических лиц; водный налог; государственные пошлины; таможенные пошлины и сборы; взносы во внебюджетные государственные фонды; сбор за использование объектов животного мира; сбор за использование объектов биологических водных ресурсов; налог на добычу полезных ископаемых. В нашей работе мы проанализировали те виды налогов, которые имеют большую долю в бюджете, т.е. являются бюджетобразующими. Это НДС, акциз, налог на имущество организаций и налог на прибыль организаций.

Актуальность данной работы состоит в том, что на сегодняшний день одной из самых острых проблем нашей экономики является нехватка финансовых ресурсов. Сейчас наиболее приемлемым способом решения данной проблемы может быть налоговое регулирование – т.е. необходимо контролировать, как компании платят налоги. Ведь налоги играют одну из самых главных ролей в регулировании экономики и перераспределении денежных средств.

Целью настоящей работы является изучение методов уплаты налогов компаниями и объем денежных средств, которые поступают в бюджет от ведения фирмами финансово-хозяйственной деятельности, а также определение основных направлений и механизмов улучшения налогового регулирования в Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели, перед нами был поставлен ряд задач:

- проанализировать теоретические основы налогообложения в организации;
- рассмотреть перечень обязательных для предприятий налогов;
- выявить проблемы уплаты налогов организациями в России;
- проанализировать поступления различных видов налогов в федеральный бюджет и бюджет Нижегородской области;
- предложить пути решения проблем налоговой деятельности компаний;
- представить способы совершенствования уплаты налогов.

Объектом исследования настоящей работы являются проблемы в сфере уплаты компаниями налогов в бюджеты различных уровней. Предмет анализа – принципы налогообложения организаций в России.

Для написания работы мы использовали НК РФ, различные федеральные законы и подзаконные акты, пользовались периодическими изданиями и литературой непосредственно связанной с проблематикой работы.

Выявили основные проблемы, которые характерны для налоговой системы Российской Федерации:

- 1) нестабильность налоговой политики и несовершенство налогового законодательства;
- 2) чрезмерное налоговое бремя, возложенное на налогоплательщика;
- 3) высокий уровень задолженности по налогам и сборам;
- 4) чрезмерное распространение налоговых льгот;
- 5) отсутствие стимулов для развития реального сектора экономики и перенос основного налогового бремени на производственные отрасли;

б) единая ставка налога на доходы физических лиц;

7) некомпетентность сотрудников налоговых служб;

8) наличие теневой экономики.

Оценили перспективы развития налоговой системы РФ и выдвинули свои предложения по ее совершенствованию.

Налоговая политика РФ в 2016–2017 годах будет направлена на создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста на основе стимулирования инновационной активности с учетом поддержания сбалансированности бюджетной системы. Таким образом, сегодняшняя налоговая стратегия направлена на стимулирование экономического роста, создание в России благоприятного инвестиционного климата.

Можно выделить следующие основные предложения по совершенствованию налоговой системы РФ:

1. Снижение общей налоговой нагрузки.
2. Упрощение налоговой системы.
3. Совершенствование работы налоговых органов.
4. Введение прогрессивной шкалы подоходного налога.
5. Отменить предельную величину годового дохода (415 тыс. рублей), выше которой социальные взносы не взимаются.
6. Работа по снижению задолженности по налогам и сборам.
7. Повысить налогообложение дивидендов акционеров крупных компаний.
8. Упростить методику расчета для российских предприятий, не имеющих льгот по НДС.
9. Необходимо снизить или отменить налоги на производителей товаров широкого потребления и на малые обрабатывающие и инновационные предприятия, которые сегодня неконкурентоспособны на рынке труда внутри страны.
10. Необходимо упростить налоговую отчетность.
11. Развитие международного сотрудничества по вопросам налоговой политики.

Секция «Особенности и пространственные закономерности экономического развития: мир и Россия»,

научный руководитель – Родионова Ирина Александровна, д.г.н., профессор

СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СМИ НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Курихина Е.В.

*Российский университет дружбы народов, Москва,
e-mail: kurikhina-lena@rambler.ru*

«Изучение экономической теории должно привить молодым людям ощущение ответственности за судьбу своей страны»

Н. Грегори Мэнкью

В.В. Путин в послании Федеральному Собранию 2013 признал, что причиной замедления роста и развития российской экономики является не негативное воздействие извне, а скорее внутреннее несовершенство системы. Среди обозначенных проблем: невысокая производительность труда, недостатки в системах образования (как среднего, так высшего и профессионального), отсутствие мотивации к повышению квалификации и рабочей миграции внутри страны (низкий уровень з/п, слабое развитие социаль-

ных программ поддержки, нехватка информации по доступным вакансиям, ложные моральные ценности и т.д.). Не подлежит сомнению тот факт, что решение каждой отдельно взятой проблемы жизненно важно для российской экономики, однако не менее важным является осознание взаимодействия и взаимовлияния всех вышеупомянутых трудностей.

Комплекс под названием «человеческий капитал» объединяет в себе все факторы общественного и экономического прогресса и является сегодня едва ли не главным ресурсом, необходимым для подъема экономики. По словам В. Мау, именно человеческий капитал выступает несомненным приоритетом социально-экономической политики государства.

Экономическая теория человеческого капитала, начало которой было положено еще в 17–18 веках, позволяет объяснить такие, казалось бы, разноплановые и независимые явления как: вклад образования и моральных ценностей человека в экономический рост; передача экономического неравенства из поколения в поколение; как развитие социальных секторов может дать толчок для развития экономики в целом и многое другое.

Определение понятия «человеческий капитал» (несколько подходов)

Идея исследования человеческого капитала зародилась еще в XVII–XVIII в. в умах тогдашних представителей *классической школы* английской политэкономии – У. Петти и А. Смита. Известный статистик и экономист, Петти, впервые предпринял попытку количественной оценки производственных способностей человека (их роли в создании богатства). Им было отмечено, что слава правителя государства основывается на численности, искусности и трудолюбии народа. Например, в своем труде «*Политическая арифметика*» У. Петти приводит крайне интересный факт: ценность основной массы людей равна двадцатикратному годовому доходу, который они приносят. Тем самым можно сделать вывод, что в его понимании, человеческий капитал (1) – «зависимость богатства общества от характера занятий людей и их способности к труду»¹. Позже, в XVIII в. А. Смит продолжил развитие идеи Петти. Он также видел взаимосвязь между созданием богатства и навыками и способностями работников. Именно повышение ловкости и умений работников он ставил выше чем развитие и усовершенствование машин и оборудования. Основываясь на главном произведении Смита «*Исследование о природе и причинах богатства народов*» можно вывести определение человеческого капитала (2) как – производительные способности человека².

Необходимо подчеркнуть, что формирование и развитие теории человеческого капитала происходило в основном в рамках неоклассической школы политэкономии. В конце 50–60-х годов XX в., ввиду возрастания влияния человеческого фактора в условиях НТР данное понятие обрело научный статус, сформировало и легло в основу новой экономической концепции человеческого капитала. Концепцию разработали представители *неоклассической школы* западной политэкономии, такие как: Т. Шульц и Г. Беккер (удостоены Нобелевской премии), Дж. Минцер и др. Человеческий капитал (3) – комплексное сочетание врожденных талантов и способностей человека и навыков и знаний, которые он приобретает путем образования и подготовки. (Здоровье также иногда включается)³.

Существует подход так называемого «делового мира», который принял понятие человеческого капитала и определил его более узко: человеческий капитал(4) – навыки и таланты рабочей силы, имеющие непосредственное отношение к успеху предприятия или конкретной отрасли⁴. Немного отличную трактовку идей западных неоклассиков мы видим в работах Р. И. Капелюшников (научный сотрудник Института мировой экономики и МО РАН): человеческий капитал(5) – запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться им как в производственных, так и в потребительских целях. Он – человеческий, потому что воплощен в личности человека, он – капитал, потому что является источником будущих доходов, или будущих удовлетворений, или того и другого вместе⁵. В научном исследовании Р.И. Капелюшников

ва цитируется также еще одно понимание термина человеческого капитал(6), предложенное недавно экспертами ОЭСР – это «знания, навыки, умения и способности, воплощенные в людях, которые позволяют им создавать личное, социальное и экономическое благосостояние»⁶.

И, наконец, в качестве крайнего определения термина человеческого капитал можно упомянуть подход к этому вопросу марксистской экономической школы во главе с ее идеологом К. Марксом, Германия, XIX в. Маркс рассматривал «производство человека» (потребительное производств), т.е. человеческого капитала, как второй вид общественного производства. В процессе данного вида производства рабочая сила наряду с воспроизводством, также и непрерывно развивается и совершенствуется. Человеческий капитал (7) по Марксу – развитая рабочая сила, способная к квалифицированному труду; «искусство» рабочего, накопленные созидательные и умственные способности рабочего⁷.

Обобщая вышеупомянутые точки зрения на проблему, можно сказать, что **человеческий капитал** – это совокупность физических, умственных, предпринимательских способностей человека, его знания, умения, навыки, профессионализм, опыт, талант, мотивация используемые в производстве товаров и услуг, обеспечивающие получение дохода в будущем и служащие двигателем экономического развития общества и увеличения его богатства (благосостояния).

Содержание и классификация человеческого капитала

Человеческий капитал – понятие очень многогранное, неоднозначное и постоянно меняющееся. Это и обуславливает разницу в подходах к определению его содержания и классификации. Например, как и любой капитал, человеческий также проходит несколько этапов в своем жизненном цикле. Это: формирование, развитие, накопление, сохранение и использование. В данном исследовании, **содержание** человеческого капитала представлено через ряд факторов, оказывающих влияние на указанные стадии жизненного цикла человеческого капитала. Факторы делятся на⁸:

● Биологический

Способности, особенности человека – физические и моральные – приобретенные им с рождения, и которые он может использовать в процессе производства (пол, рост, вес, характер и т.д.).

Практически не подвергается воздействию.

● Фактор здоровья

Физическое и психологическое состояние человека, его способность участвовать в хозяйственном производстве. Способствует продлению и улучшению трудоспособности рабочего, воздействует на отдачу от капитала и срок его полной амортизации.

Возможен систематический контроль, поддержка и улучшение здоровья.

● Социальный фактор

Совокупность свойств, которые присущи человеку как субъекту социальных отношений (раса, страна происхождения, национальность, принадлежность к определенной социальной группе...).

1 В.Ф. Максимова. Инвестирование в человеческий капитал: учебное пособие, руководство, учебная программа и тесты по дисциплине. – М.: ЭКСМО, 2007. – с. 6-7.

2 А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.

3 Brian Keeley. Human capital: How what you know shapes your life? – Paris: OECD, 2007. – p. 2.

4 Brian Keeley. Human capital: How what you know shapes your life? – Paris: OECD, 2007. – p. 2-3.

5 Капелюшников Р. Сколько стоит человеческий капитал России?: препринт WP3/2012/06 – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – с. 9.

6 Directorate for Science, Technology and Industry. OECD Productivity Manual: A guide to the measurement of industry-level and aggregate productivity growth – Paris: OECD, 2001. – p. 115.

7 А.В. Корицкий. Введение в теорию человеческого капитала: учебное пособие – Новосибирск: СибУПК, 2000. – с. 11

8 В.Ф. Максимова. Инвестирование в человеческий капитал: учебное пособие, руководство, учебная программа и тесты по дисциплине. – М.: ЭКСМО, 2007. – с. 15-20.

Важную роль играет система образования, а также уровень развития системы услуг.

● *Экономический фактор*

- Рынок труда (спрос и предложение на рынке труда, сегментация рынка)
- Система заработной платы
- Мобильность рабочей силы

Тем самым, более четко можно выделить в содержании человеческого капитала: *сумму врожденных способностей (талант), общее и специальное образование (способности и знания), приобретенный профессиональный опыт (информация), творческий потенциал, морально-психологическое (СМИ) и физическое здоровье (здравоохранение), мотивы деятельности, миграцию, социализацию (быт, социальный слой) и индивидуальные особенности человека (характер, культура, воспитание, круг интересов).*

Культурно-нравственный капитал российского общества на примере деятельности СМИ (отдельный аспект – анализ развития, отдачи и влияния одного из видов капитала)

Не так важно образование, как обучение – процесс, который продолжается всю жизнь. Процесс этот приводит к увеличению активов человека, его потенциала (как умственного, так и физического), к стремлению к самореализации, четкому выстраиванию приоритетов и определению своих жизненных ценностей. Получение основного общего образования, согласно Конституции РФ (статья 43) является обязательным⁹, а вот принудить нас к дальнейшему постоянному самообучению не в силах пока не один законодательный акт. Поэтому, лишь благодаря собственной мотивации и заинтересованности, своим амбициям и планам мы можем самостоятельно продолжать инвестировать в свой человеческий капитал.

«Не хочу учиться, хочу жениться!» – фраза, ставшая нарицательной, как нельзя лучше описывает современное отношение к жизни не только российской молодежи, но и граждан самых разных возрастных категорий. В обществе «квалифицированных потребителей»¹⁰ квалификация, как и культура, очень сомнительна – никто не хочет производить, создавать, придумывать, все желают лишь потреблять. Потребности, как известно, безграничны, поэтому потреблять хотят много, все самое лучшее и при этом отдавать за потребляемые блага очень малые суммы. Мнимая уверенность в том, что товары никогда не закончатся, как собственно и ресурсы, из которых они производятся; отсутствие значимых жизненных целей (помимо материальных: высокая з/п, дорогая машина и т.д.); нежелание задуматься об экологических проблемах страны или хотя бы своего города – все перечисленные особенности российского общества и формируют на сегодняшний день его культурно-нравственный капитал.

К сожалению, напрашивается лишь одна характеристика данного капитала – *отрицательный*, другими словами разрушительный. Отдачу от инвестиций он вряд ли принесет, ввиду того, что увеличение заработной платы учителям или создание более комфортных условий для учебы не повлечет за собой желание студента на получение знаний. Увеличение финансирования секторов человеческого капитала является далеко не самым важным шагом на пути превращения капитала в *положительный* (созидательный).

Проблему отсутствия мотивации и апатии надо рубить на корню, а чтобы найти корень нужно обра-

титься к анализу деятельности СМИ в России и к последствиям этой деятельности.

«Для деформирования организма следует разрушить его духовную субстанцию, тогда материальная составляющая распадется самостоятельно»¹¹. Культурно-нравственный человеческий капитал российского общества сегодня подвергается постоянной атаке со стороны различных источников информации: телевидение, радио, печатные издания, Интернет, кинотеатры и т.д. У каждой из таких структур есть множество маленьких команд под разными названиями (НТВ, Россия 1...; Радио-Свобода, Маяк...; www.vkontakte.ru, www.livejournal.ru,...) со своими отдельными руководителями, которые как раз и осуществляют инвестиции в культурно-нравственный капитал. Однако, несмотря на свободу слова, закрепленную в Конституции России (статья 29)¹², а также свободу массовой информации и запрет цензуры – в современном российском обществе работа большинства средств массовой информации, подчинена определенным правилам и условиям, которые диктуются либо непосредственными руководителями, либо финансируются (и опять-таки диктуются) из-за рубежа. Естественно, каждый преследует свои собственные интересы. А вот личные или национальные (интересы иностранные государства) – это уже другой вопрос. Таким образом, получается, что не только государство и граждане России инвестируют в развитие культурно-нравственного капитала страны, но присутствуют также средства зарубежных инвесторов, чьи цели отличаются от национальных интересов и целей России.

Отдачу от такого «иностранного инвестирования» в наш человеческий капитал мы можем видеть уже на сегодняшний день. Те, кто разрабатывал теорию «информационных войн» уже очень давно пришли к такому логичному выводу, что существует возможность «пробуждения» и «усыпления» психической энергии масс через воздействие на базовые архетипы народного сознания¹³. Стремление к совершенствованию у подавляющего большинства россиян на сегодня полностью отсутствует. Практически никто не желает изменений, никто не хочет производить какие-либо дополнительные личные напряжения. В общественное сознание внедряется «бренд стабильности», который парализует жизненные силы народа, подрывает соответственно и жизнеспособность государства в целом.

Крайне остра проблема создания ложных нравственных ценностей у современного молодого поколения, которое уже через несколько лет вступит в категорию экономически активного населения и займет управленческие и прочие позиции в государстве. К началу 2000-х годов, например, во взрослую жизнь вступило поколение, ментальность которого определяется в большей мере асоциальными (ложными) ориентирами.¹⁴ Если в 1967 г. юноши стремились стать: космонавтом, военным, спортсменом, врачом или педагогом, а девушки: дипломатом, военным, актрисой или поэтом; то в 2002 г. желаемые профессии сменились на: предприниматель, юрист, бандит, ди-

11 В.И. Якунин, В.Э. Багдасарян, С.С. Сулакшин. Новые технологии борьбы с российской государственностью: монография – М.: Научный эксперт, 2009. – с. 173.

12 Конституция РФ: с изменением на 01.03.2012 года – М.: Литера, 2012. – статья 29.

13 В.И. Якунин, В.Э. Багдасарян, С.С. Сулакшин. Новые технологии борьбы с российской государственностью: монография – М.: Научный эксперт, 2009. – с. 176.

14 В.И. Якунин, В.Э. Багдасарян, С.С. Сулакшин. Новые технологии борьбы с российской государственностью: монография – М.: Научный эксперт, 2009. – с. 178-179.

9 Конституция РФ: с изменением на 01.03.2012 года – М.: Литера, 2012. – статья 43.

10 А.А. Фурсенко. Селигер – 2007. – (прямая речь)

ректор – у юношей, и на: модельный бизнес, экономист, удачное замужество, торговый работник, протистутка и менеджер – у девушек. Решения именно этих людей, с такими жизненными ориентирами, быть может, уже сейчас в 2013–2014 гг. нашло свое отражение в современных проблемах российской экономики.

и создают антиолигархические настроения в обществе. Происходит перекося в общественном сознании, в такую «истину» начинают верить не только россияне, но и жители зарубежных государств. Как следствие ухудшается деловой инвестиционный климат, что ведет к негативным последствиям в экономике и противоречит национальным интересам. Какая



С помощью СМИ, в частности с использованием имен известных оппозиционеров и блоггеров насаждается мнение абсолютного недоверия к административным служащим. Предоставляются «достоверные доказательства» коррумпированности отдельных чиновников, проводятся расследования и поиски «улик», ведется, казалось бы, разрешенная принципами демократии «борьба с коррупцией» и отстаиваются интересы российских граждан. Однако, на деле, принимая всю эту выброшенную в Сеть информацию, россияне уже начинают свыкаться с мыслью, что все «эти чиновники и бандиты» и формируют институт нашего государства. Иными словами, происходит отторжение народа от института власти, насильственным способом разрушается эта необходимая историческая связь. Навязываемое из-за рубежа мнение о криминальной сущности Российского государства большинством россиян уже воспринято де-факто¹⁵.

В дополнение к этому также искусственно создается образ «финансового олигарха», который обвиняется во всех экономических и государственных неурядицах. То есть, в общественном сознании должна появиться мысль, что путь к всеобщему счастью и процветанию лежит через процедуру экспроприации нескольких представителей крупного капитала. Похожий прием был использован во времена Российской империи, хотя именно тогда российский предпринимательский класс был ближе всего к народу, отношения двух социальных классов были не идеальными, но вполне гармоничными. И сегодня, вместо того, чтобы помогать достигать такой же гармонии в отношениях между деловой элитой и народом, российские СМИ лишь разжигают конфликт

может быть мотивация к учебе или совершенствованию, если везде кричат о «бандитах» во власти и обманах на каждом шагу в ведении бизнеса – зачем к чему-то стремиться если от тебя все равно ничего не зависит – эта мысль уже засела в сознании у многих молодых людей и смогут ли они ее преодолеть, покажет время.

Установленная причинно-следственная связь указывает на отправную точку последних неудач российской экономики (рисунок). Впитав в себя все знания и информацию, проанализировав ее, человек принимает решения, последствия которых влияют на судьбу всей страны и каждого гражданина общества.

Заключение

В послании Федеральному собранию 2013 года В.В. Путин уделил большое внимание вопросам развития экономики, и в качестве главной задачи было выделено возобновление устойчивого экономического роста. Так в чем же заключается основная проблема, «корень зла» всех бед и неудач российской экономики?

Проведя данное исследование, я сделала вывод, что российским «ящиком Пандоры» является, несомненно, современное состояние человеческого капитала в нашей стране. На данный момент он находится в разрушительном (отрицательном) состоянии: инвестиции в него не приносят никакой капиталоотдачи, а значит и инвестиции эти нельзя назвать выгодными. Россия терпит убытки в огромных масштабах, а последствия от них к тому же еще и долгосрочные.

На мой взгляд, все начинается с человека! Любые решения, как на самых низких, так и на самых высоких уровнях принимаются людьми. Именно в этом и заключается главное упущение. Если в любом человеке взрастить психологию предателя, то ни одна новейшая и современная технология или поддержка

¹⁵ В.И. Якунин, В.Э. Багдасарян, С.С. Сулакшин. Новые технологии борьбы с российской государственностью: монография – М.: Научный эксперт, 2009. – с. 182.

несырьевого экспорта не спасут страну от развала и деградации.

По моему мнению, *экономический рост современной России напрямую зависит от культуры, воспитания, уровня образования, интересов, талантов и мотивации каждого гражданина нашего общества*. Вот главный бич и тормоз развития: наше сознание, психика, мысли, цели и все что связано с внутренним миром и характером любого человека. Как опять-таки было отмечено в послании Владимиром Владимировичем: «...в мире все больше людей, поддерживающих нашу позицию (России) по защите традиционных ценностей, которые тысячелетиями составляли нравственную и духовную основу цивилизации и каждого народа – ценностей традиционной семьи, подлинной человеческой жизни, в том числе и жизни религиозной, жизни не только материальной, но и духовной, ценностей гуманизма и разнообразия мира»¹⁶.

Повышение производительности труда – крайне важная задача, при решении которой, опять-таки, придется столкнуться с неспособностью современных работников к труду и с непониманием зачем вообще нужно работать, в чем цель и какова их роль в обществе!

Необходимо помочь людям почувствовать себя нужными, почувствовать, что конкретно от них, от каждого (!) зависит судьба страны и ее будущее; ведь когда человек чувствует себя на своем месте, ощущает свою значимость – он самореализован, следовательно, наступает гармония с самим собой и такой работник принесет в миллионы раз больше пользы, чем тот, кто не в ладу со своим собственным внутренним миром. Никого не придется заставлять учиться, быть более ответственным и внимательным, не опаздывать и принимать обдуманные решения.

По моему мнению, именно такая задача должна стать приоритетной на национальном уровне – *помощь гражданам страны в поиске своего места в жизни и в обретении истинного счастья путем самообразования и самореализации*.

В качестве же одного из первых этапов развития человеческого капитала, я хочу предложить ввести раздельный сбор отходов населения (мусор) на всей территории страны. Постепенно, начиная с пилотных проектов по районам Москвы и через несколько лет – по всей России. И это не должно быть сортировкой каких-то отдельных видов отходов (бутылки, банки), а именно централизованный и упорядоченный прием мусора у населения с дальнейшей досортировкой и максимально возможной переработкой. Как правило, одним решением бывает сложно убить двух зайцев, но, на мой взгляд, сортировка в таких масштабах позволит:

1. С малых лет возвращать в обществе такие качества характера как: ответственность, дисциплинированность и трудолюбие.
2. Решить многие экологические проблемы (не только на национальном уровне).
3. Решить проблему сохранения ресурсов и более эффективного их использования (вторичное использование – переработка отходов).

Я абсолютно уверена, что страна, которая успешно справится с задачей формирования современной эффективной модели развития человеческого капитала, сможет получить в дальнейшем огромное преимущество в постиндустриальном мире и занять одно из ведущих мест среди развитых стран по ключевым экономическим показателям.

¹⁶ Послание президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации – М.: ФГУП Издательство Известия Управления делами Президента Российской Федерации, 2013. – с. 40-41.

Список литературы

1. Корицкий А.В. *Введение в теорию человеческого капитала: учебное пособие* – Новосибирск: СибУПК, 2000. – 112 с.
2. Капелюшников Р. *Сколько стоит человеческий капитал России?: препринт WP3/2012/06* – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с. – 150 экз.
3. Максимова В.Ф. *Инвестирование в человеческий капитал: Учебное пособие, руководство, учебная программа и тесты по дисциплине*. – М., 2004. – 48 с.
4. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов* – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
5. Якунин В.И., Багдасарян В.Э., Сулакшин С.С. *Новые технологии борьбы с российской государственностью: монография* – М.: Научный эксперт, 2009. – 424 с.
6. Brian Keeley. *Human capital: How what you know shapes your life?* – Paris: OECD, 2007. – 150 p.
7. Directorate for Science, Technology and Industry. *OECD Productivity Manual: A guide to the measurement of industry-level and aggregate productivity growth* – Paris: OECD, 2001. – p. 149.
8. Послание президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации – М.: ФГУП Издательство Известия Управления делами Президента Российской Федерации, 2013. – с. 50.
9. Конституция РФ: с изменением на 01.03.2012 года – М.: Литера, 2012. – с. 64.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ПШЕНИЦЫ, 2000–2012 ГГ.

Файзуллоев З.И.

Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: phaizulloevz@gmail.com

Глобальные проблемы человечества – это проблемы, которые касаются всего человечества, затрагивают взаимоотношения между странами мирового сообщества, отношения между обществом и природой, вопросы совместного решения ресурсообеспеченности¹⁷. Одна из важнейших проблем человечества – продовольственная проблема. Она проявляется как нехватка продуктов питания, необходимых для нормального развития населения нашей планеты. Стоимость продуктов питания в современном мире увеличивается, потому что растет количество претендентов на нее, а, следовательно, и спрос. Также рост цен происходит из-за обильных засух во многих регионах мира. Так, например, в связи с засушливой погодой в США в 2012 г. около 50 % посевов кукурузы и соевых бобов остались без дождя¹⁸. За последнее десятилетие все страны мира пережили несколько продовольственных кризисов. В период 2005–2009 гг. пшеница и кукуруза подорожали втрое, а рис – в пять раз¹⁹. Вследствие этого произошли голодные бунты в двух десятках государств, потому что за чертой бедности оказались более 75 миллионов человек²⁰.

В 2008 г. цены на продукты питания вновь резко увеличились и вызвали голодные бунты от Гаити до Бангладеш. На тот момент число голодающих в мире уже превысило 1 млрд человек²¹. В 2010 году, несмотря на то, что в 2009 году было собрано большое количество урожая, общемировые цены на зерно выросли почти на 80 %²². В 2012 г. цены на зерновые продукты стремительно выросли и превысили уровень 2010 г.

¹⁷ Информационный портал география [Электронный ресурс]/URL: <http://geographyofrussia.com/globalnye-problemy-chelovechestva/> (Дата обращения 17/02/2015).

¹⁸ Всероссийский Экологический портал [Электронный ресурс]/URL: <http://ecorportal.ru/news.php?id=65970> (Дата обращения 17.02.2015).

¹⁹ Научно-популярный географический портал National Geographic: Россия [Электронный ресурс]/URL: <http://www.nat-geo.ru/article/255-prodovolstvennyy-krizis/> (Дата обращения 17/02/2015).

²⁰ Научно-популярный географический портал National Geographic: Россия [Электронный ресурс]/URL: <http://www.nat-geo.ru/article/255-prodovolstvennyy-krizis/> (Дата обращения 17/02/2015).

²¹ Российский деловой еженедельник «Эксперт» [Электронный ресурс]/URL: <http://expert.ru/2012/07/20/v-ozhidanii-goloda/> (Дата обращения 17/02/2015).

²² Статистический портал Index Mundi [Электронный ресурс]/URL: <http://www.indexmundi.com/> (Дата обращения: 17/02/2015).

Динамика цен на зерно, 04.2010 - 03.2011 гг.

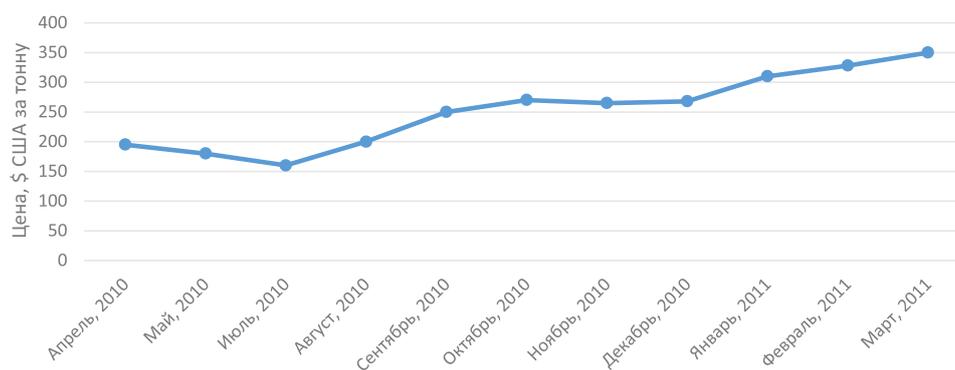


Рис. 1. Динамика цен на зерно, 04.2010-03.2011 гг. Источник: диаграмма построена автором по данным статистического портала Index Mundi [Электронный ресурс]// URL <http://www.indexmundi.com/> (Дата обращения: 17/02/2015)

Динамика производства пшеницы, 2000-2012 гг.

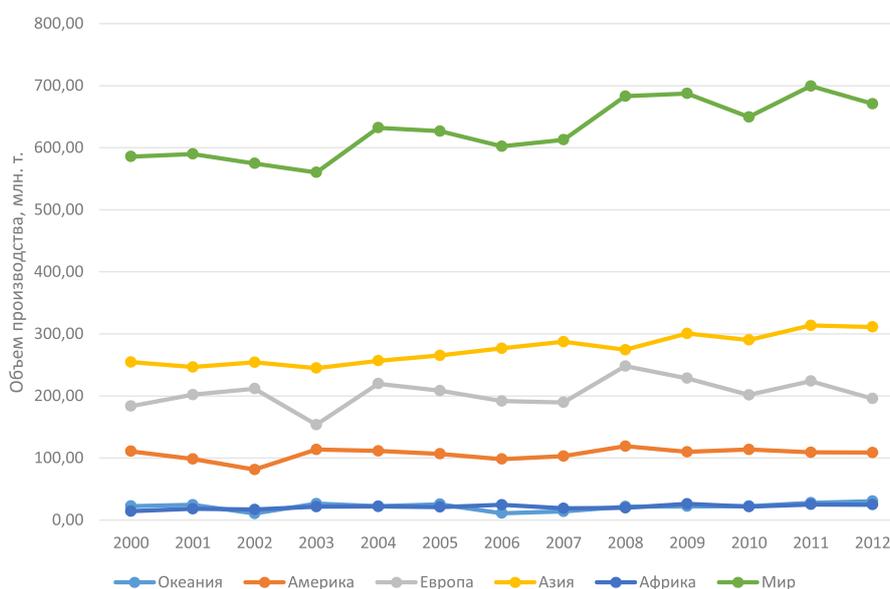


Рис. 2. Динамика производства пшеницы в мире, 2000–2012 гг. Источник: диаграмма построена автором по данным сайта Всемирной Продовольственной Организации [Электронный ресурс]// URL: <http://www.fao.org> (Дата обращения: 17/02/2015)

Пшеница – один из наиболее важных сельскохозяйственных продуктов, влияющих на продовольственные кризисы и продовольственную ситуацию в мире в целом. Именно эта зерновая культура является ключевым продуктом питания для большинства беднейших людей в мире. Из продуктов переработки пшеницы производится огромное количество продуктов питания, которые употребляются людьми ежедневно: мука, из которой пекут хлеб, макаронные изделия, различные крупы (например, манная крупа, кускус, булгур). Поэтому нельзя переоценить влияние рынка пшеницы на мировую экономику. Население земли растет, а вместе с ним увеличивается потребление данного зернового продукта. В странах третьего мира (Ближний Восток, Южная Америка, Африка) роль пшеницы как продовольственного продукта увеличивается. В государствах, традиционно производящих рис (например, Китай), наблюдается увеличение

потребления этого вида зерна в связи с переходом к западному типу питания и широкой урбанизацией.

Согласно данным Статистического портала Всемирной Продовольственной Организации по состоянию на 2000 г. в мире производилось 585,7 млн т. пшеницы. На протяжении всего периода наблюдается повышательный тренд, но также присутствуют существенные колебания в различные годы. Данные колебания связаны с изменением климатических условий, способствующих возделыванию сельскохозяйственных продуктов (например, аномальная засуха в странах Европы, в США и России в 2010 г., несезонные дожди в Австралии), с внешними факторами, влияющими на производство зерновых культур (например, финансовый кризис 2007–2008 гг.), с сокращением посевных площадей в ряде государств (Бразилия, США, страны Западной Европы), а также с массовой эрозией почв во многих странах третьего мира.

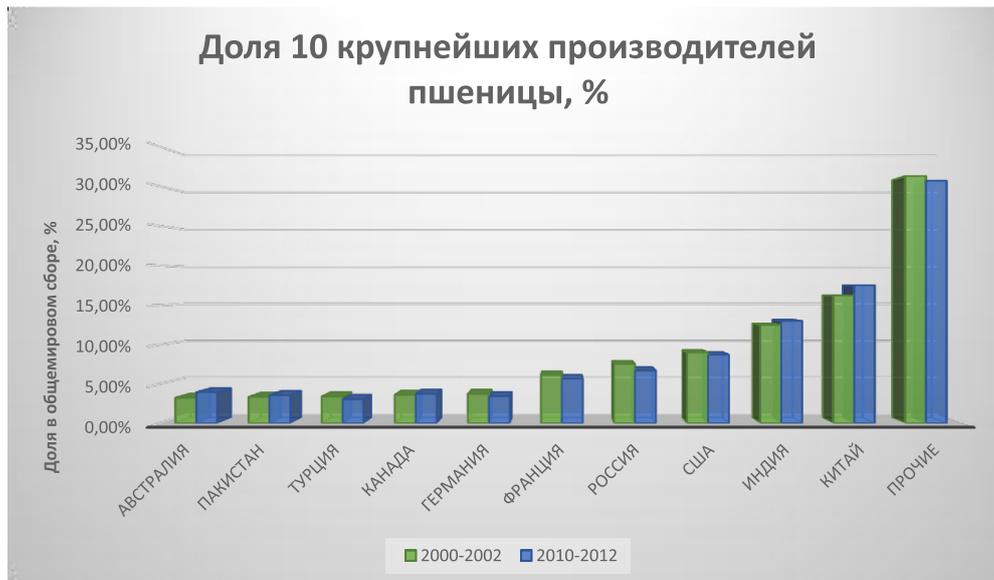


Рис. 3. Доля 10 крупнейших производителей пшеницы в мировом производстве, 2000–2002 гг., 2010–2012 гг.
 Источник: диаграмма построена автором по данным сайта Всемирной Продовольственной Организации [Электронный ресурс]//
 URL: <http://www.fao.org> (Дата обращения: 17/02/2015)

Производство пшеницы является неотъемлемой частью экономики всех регионов мира. Технологии развиваются и появляются новые способы улучшения производства зерновых культур, а также новые способы интенсивного использования земель. Вследствие технологического прогресса и более рационального использования земель к 2012 г. производство пшеницы увеличилось на 14,5% (85 млн тонн).

В течение 2000–2012 гг. лидером по производству пшеницы является Азия (43,40% или 254,5 млн т.). Основную часть производят Китай и Индия (30% мирового производства). Благоприятные климатические условия в совокупности с огромной численностью населения (суммарное население Китая и Индии около 37% от населения всей планеты) дают огромный потенциал для развития сельскохозяйственного сектора.

В 2000 г. Европа была на 2 месте по производству пшеницы (31,30% или 183,5 млн т.), на 3 месте Америка (19% или 110,8 млн т.). Высокие объемы производства в Америке и Европе достигнуты за счет широкого использования современных технологий, более эффективного управления, успехов в селекции и обильного использования удобрений, что позволяет, не расширяя посевные площади (а иногда и сокращая их), увеличить количество собранной продукции. По производству пшеницы лидировали США (8,99%), Россия (7,54%), Франция (6,16%), Германия (3,73%) и Канада (3,61%).

Незначительная доля мировых запасов пшеницы находилась в Африке и Океании (относительно других регионов) – 2,44% (14,2 млн т.) и 3,8% (22,4 млн т.) соответственно. В этих регионах не совсем благоприятный для земледелия засушливый климат, поэтому здесь чаще всего используется подсеčno-огневая система земледелия, вследствие чего объемы производства зерновых культур оставляют желать лучшего.

К 2012 г. ситуация практически не изменилась. Всё так же на первом месте по производству пшеницы находится Азия, удельный вес которой составляет 46,4% (311,2 млн тонн). За 2000–2012 гг. доля Азии выросла на 2,9%. Европа к 2012 г. незначительно снизила свою долю в мировом производстве (– 2,16%), но при этом

объем производства вырос на 12 млн тонн. Америка, по-прежнему находящаяся на 3 месте: этот регион снизил свое производство на 2,72% (2,1 млн тонн). Незначительные изменения в производстве произошли в Африке и Океании (относительно мировых объемов производства). В данных регионах производство выросло на 1,25% (более 10 млн тонн) и на 0,70% (7,9 млн тонн). Если рассматривать производство пшеницы в Африке и Океании за 2000–2012 гг., Африка увеличила объем производства почти в 2 раза, а Океания почти в 1,5 раза. Это свидетельствует о привлечении инноваций (современные технологии, более эффективный менеджмент) и инвестиций, а также капитализации производства пшеницы. В целом на рынке пшеницы за весь период достаточно стабильная ситуация, изменений по относительным долям производимой продукции практически не произошло, а это значит, что ни у одной из стран мира не возникло специализации на данном сельскохозяйственном продукте.

Одним из важнейших показателей производства является коэффициент концентрации. При анализе уровня концентрации производства прежде всего определяется число и удельный вес стран, производящих пшеницу, в общем их количестве. Для описания данного показателя в работе используются относительные усредненные показатели объема производства (2000–2002 гг., 2010–2012 гг.).

По данным статистического портала ФАО в 2000 году в мире было 125 стран-производителей пшеницы. На 10 стран-лидеров в начале периода приходилось 69,71% мирового производства пшеницы, в то время как на остальные 115 стран приходилось 30,29% от валового сбора. Следует отметить, что на протяжении всего периода список крупнейших государств, производящими данную зерновую культуру, качественно не изменился.

Согласно статистике Всемирной Продовольственной Организации, большую часть пшеницы мира производят 10 стран-лидеров, но при этом, существенную долю среди этих 10 производят первые 3 (Китай, Индия, США; производят около 55–56% от производства 10 лидирующих стран). Так же немало-

важным является то, что хоть и крупнейшие производители распределены по многим регионам мира, больше всего стран расположены в Азии (4 страны из 10 выбранных). Это объясняется высокой численностью населения в этих странах, благоприятными агроклиматическими условиями, а также большими посевными площадями.

Немаловажным для более глубокого понимания ситуации является рассмотрение изменения доли 10 крупнейших стран в общемировом производстве за период с 2000 г. по 2012 г. За весь период произошло увеличение концентрации производства: в начале периода доля стран-лидеров составляла 69,71%, в конце периода она составляет 69,30%, а это свидетельствует о стремлении производителей к некоторой монополизации рынка. В частности, это касается стран Азии, которые в совокупности повысили свою долю на 1,65%. Тем не менее, даже учитывая небольшое увеличение доли 10 крупнейших производителей (0,59%), рынок достаточно стабилен, т.к. изменения за достаточно большой срок не столь велики. А это опять же подтверждает то, что ни у одной из стран-производителей не возникло специализации на производстве пшеницы.

Пшеница – одна из самых многозначных сельскохозяйственных культур мира, потому что после ее переработки она используется во многих сферах народного хозяйства, начиная от продовольствия заканчивая медициной. Она используется и в сельском хозяйстве, и в промышленности. За анализируемый период произошел существенный рост количества производимой пшеницы, который является следствием привлечения инвестиций, более эффективного менеджмента, а также благоприятной погоды. Следует отметить увеличение роли пшеничных продуктов в потребительской корзине населения мира. В целом на мировом рынке представленной культуры стабильная ситуация, т.к. за рассмотренные 12 лет не произошло изменений в структуре лидеров-регионов и лидирующих стран по ее производству.

Список литературы

1. Холина В.Н. «География. 10 класс. Профильный уровень. Учебник» // М.: Изд-во Дрофа, 2013. – 320 с.
2. Всемирная Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН [Электронный ресурс] // URL: <http://www.fao.org/home/en/>
3. Всероссийский Экологический портал [Электронный ресурс] URL: <http://ecoportal.ru/>
4. Деловой еженедельник «Эксперт» [Электронный ресурс] // URL: <http://expert.ru/>
5. Информационный портал «География» [Электронный ресурс] // URL: <http://geographyofrussia.com/>
6. Исполнительный Комитет СНГ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cis.minsk.by/>
7. Научно-популярный географический портал National Geographic: Россия [Электронный ресурс] // URL: <http://www.nat-geo.ru/>
8. Организация Объединённых Наций [Электронный ресурс] // URL: <http://www.un.org/ru/>
9. Статистический портал Index Mundi [Электронный ресурс] // URL <http://www.indexmundi.com/> (Дата обращения: 17/02/2015)
10. Хайнер Винклер «Мировые ресурсы» [Электронный ресурс] // URL: <http://mirovoyeresursy.ru/>

РОЛЬ ТЕХНИЧЕСКИХ КУЛЬТУР В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ СОИ)

Фирсов А.А.

Российский Университет Дружбы Народов, Москва,
e-mail: Artemiy.Firsov@yandex.ru

В последние годы мы пережили несколько кризисных явлений. Финансовые кризисы, энергетические кризисы, происходящие в мировой экономике, затрагивают интересы каждого человека. Продовольственная безопасность, определяемая, в том числе, динамикой развития аграрного сектора, имеет непосредственное влияние на политическую и экономическую стабильность и независимость государства. Высокая степень

зависимости от импорта, тем более – в России, где, по некоторым данным, доля импорта мяса в среднем составляет 32%, молочная продукция – 23%, фрукты и ягоды – приблизительно 70%²³, и в среднем по продовольственным продуктам – 37%²⁴.

Соя является одной из наиболее универсальных технических сельскохозяйственных культур. Белок соевых бобов похож на животный белок, но а) не содержит холестерина (вредного для человека) и б) обходится дешевле. Необходимо упомянуть, что использование сои многостороннее (начиная от медицинских средств и заканчивая асфальтом) и безотходное. Основная масса соевых бобов применяется в виде соевого шрота, который активно используется как подкормка для сельскохозяйственных животных. Согласно проведенным экспериментам, регулярное скармливание соевого шрота животным уменьшает расход корма на 30–35%. Так, из 1 бушеля сои (27,2 кг) можно получить 5,7 литра соевого масла и 22 кг соевого шрота²⁵.

В целом, на региональных рынках производства сои сохраняются относительно стабильная ситуация. В течение уже длительного периода, регионом-лидером по производству анализируемой культуры является Америка, где за 2000-2012 гг. было выращено в среднем 85% от мирового урожая. Такая высокая эффективность может быть объяснена наибольшими посевными площадями и ирригацией засушливых земель. Необходимо заметить, что в таких странах-лидерах по производству как США и Аргентина, преобладающая доля продукции – это трансгенная соя (85% и 98% соответственно²⁶); тем не менее, доля ГМО-сои высока во всех странах мира.

Азия традиционно занимает 2 место, доля региона в общемировом производстве в 2012 г. составила 11,2%; доля уменьшилась (в 2000 г. – 14%), несмотря на фактическое увеличение объемов урожая (за 12 лет + 16% ≈ 27,1 млн тонн в год). Европа постепенно увеличивает объем производства: увеличение производства больше чем в 2,5 раза (до 5,5 млн тонн в год) позволило повысить долю с 1% до 2,3%. В Африке можно наблюдать похожую ситуацию, но с чуть меньшим размахом – увеличение урожая в 2 раза (до 1,9 млн тонн) усилило позицию региона только на 0,02% (итого 0,82%). В Океании производство сои сократилось на 18% (до 86 тыс. тонн), а доля на рынке сократилась в 5 раз (до 0,04%).

Если рассматривать производство сои по странам, то как и по регионам, наблюдается большой разрыв между государствами-производителями. Так, в 2000 г. доля США (лидер) в урожае соевых бобов составила 46,5% (ближайший показатель – у Бразилии – 20,3%), минимальный показатель – у Киргизии, где было произведено 0,00001% от общемирового сбора (16 тонн). К 2012 г. доля США упала до 33,9% (Бразилия увеличила свою долю до 27,2%); минимальный показатель у Азербайджана – 0,000002%, что составляет 6 тонн от общемирового сбора сои на данный период.

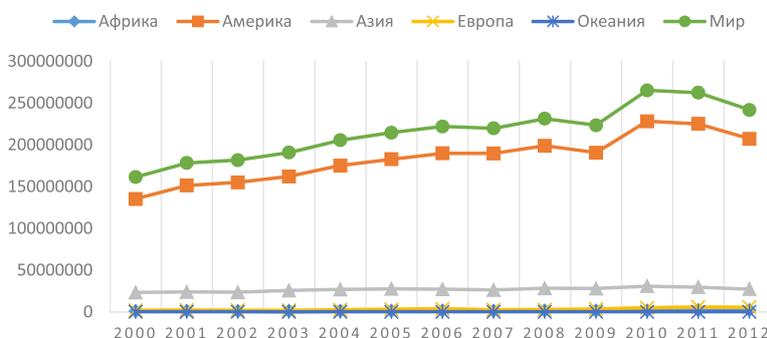
23 Forbes «Экономисты ВШЭ уличили Минсельхоз в занижении данных об импорте продуктов» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.forbes.ru/news/265055-ekonomisty-vshe-ulichili-minselkhoz-v-zanizhenii-dannykh-ob-importe-produktov> (Дата обращения 19/02/2015)

24 ЕМИСС «Доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами (Российская Федерация)» [Электронный ресурс] // URL: <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=37164&referrerType=0&referrerId=1293314> (Дата обращения: 19/02/2015)

25 Региональный общественный Фонд содействия внедрению социальных инноваций «Экономическое значение сои в современном мире» [Электронный ресурс] // URL: <http://fondsi.ru/content/view/252/48/> (Дата обращения: 20/02/2015)

26 GMO Compass [Электронный ресурс] // URL: http://www.gmo-compass.org/eng/grocery_shopping/crops/19.genetically_modified_soybean.html (Дата обращения: 20/02/2015)

ДИНАМИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА СОИ ЗА 2000-2012ГГ., ТОННЫ



Источник: диаграмма построена автором по данным сайта Всемирной Продовольственной Организации [Электронный ресурс]// URL: <http://www.fao.org> (Дата обращения: 17/02/2015)

Таблица 1

Доля первых 5 и 3 стран-лидеров в мировом производстве сои в 2000 г.

| | | | | | |
|-----------------------|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------|
| США | 75053799 | 46,5% | США | 75053799 | 46,5% |
| Бразилия | 32734958 | 20,3% | Бразилия | 32734958 | 20,3% |
| Аргентина | 20135800 | 12,5% | Аргентина | 20135800 | 12,5% |
| Китай | 15411495 | 9,6% | Итого 3 страны-лидера | 127924557 | 79,3% |
| Индия | 5275800 | 3,3% | Итого мир | 161297873 | 100,0% |
| Итого 5 стран-лидеров | 148611852 | 92,1% | | | |
| Итого мир | 161297873 | 100,0% | | | |

Источник: таблица построена автором по данным сайта Всемирной Продовольственной Организации [Электронный ресурс]// URL: <http://www.fao.org> (Дата обращения: 20/02/2015).

Таблица 2

Доля первых 5 и 3 стран-лидеров в мировом производстве сои в 2012 г.

| | | | | | |
|-----------------------|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------|
| США | 82054800 | 33,9% | США | 82054800 | 33,9% |
| Бразилия | 65848857 | 27,2% | Бразилия | 65848857 | 27,2% |
| Аргентина | 40100197 | 16,6% | Аргентина | 40100197 | 16,6% |
| Китай | 12800159 | 5,3% | Итого 3 страны-лидера | 188003854 | 77,7% |
| Индия | 11500000 | 4,8% | Итого мир | 241841416 | 100,0% |
| Итого 5 стран-лидеров | 212304013 | 87,8% | | | |
| Итого мир | 241841416 | 100,0% | | | |

Источник: таблица построена автором по данным сайта Всемирной Продовольственной Организации [Электронный ресурс]// URL: <http://www.fao.org> (Дата обращения: 20/02/2015).

Немаловажным фактором является то, что на рынке сои установилась группа стран, по сути, контролирующая этот рынок.

Таким образом, за 2000–2012 гг. наметилась тенденция снижения концентрации производства на протяжении анализируемого периода падает. Доля стран-лидеров производства возрастает (с 7,9% до 12,2%). Это свидетельствует о том, что всё больше и больше стран понимают выгоду от производства сои. Тем не менее, можно говорить о стабильности рынка производства, т.к. на протяжении 13 лет первые 7 стран по производству сои (США, Бразилия, Аргентина, Китай, Индия, Парагвай, Канада) оставались на своих позициях.

В 2000 г. Россия занимала 13 место по производству соевых бобов – 341,9 тыс. тонн (0,2% от общемирового сбора). К 2006 г. удалось увеличить

свою долю на рынке в 2 раза (таким образом, поднявшись до 10 места), собрав около 804,5 тыс. тонн. Несмотря на увеличение доли до 0,7% и объём производства до 1,8 млн тонн, в 2012 г. Россия спустилась на 11 место. Основным преимуществом России в данном контексте считаю самообеспечение соей; тем более, постепенно увеличиваются посевные площади на Дальнем Востоке (регион, производящий около 60% отечественной сои²⁷) с целью последующего экспорта в страны Азии (Китай, Япония, Корея)²⁸.

27 Soyworld.ru «Где выращивают сою в России?» [Электронный ресурс]// URL: <http://www.soyworld.ru/home/item/67-soy-distrib.html> (Дата обращения 20/02/2015).

28 Авченко В. «Соя кластера боится» [Электронный ресурс]// URL: <http://www.expert.ru/2011/08/12/soya-klastera-boitsya> (Дата обращения 20/02/2015).

В качестве вывода можно сказать, что соя является одной из самых полезных и технически универсальных культур в сельском хозяйстве. Она может использоваться как и в самом сельском хозяйстве (для производства продовольствия, а также использования в качестве подкормки для скота), так и в промышленности (производство спирта, масел, пластмасс и т.п.). Технологичность возделывания сои обуславливает рост площадей возделывания этой культуры. Многие государства разрабатывают долгосрочные программы производства и использования сои, а также, что немаловажно, создают законодательные и налоговые механизмы, поощряющие это производство. Наблюдается тенденция увеличения количества стран, возделывающих эту культуру, и стран, переходящих на самообеспечение данной культурой.

**Секция «Проблемы регионального развития в экономике»,
научный руководитель – Ковалева Елена Анатольевна, к.т.н., доцент, профессор РАЕ,
doctor of science, honoris causa**

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА

¹Ковалев М.О., ²Ковалева Е.А., ³Галимова В.Э.

¹ДВФУ филиал в г. Находке, e-mail: m6d6x@mail.ru;

²Филиал ВГУЭС в г. Находке, e-mail: biogel@mail.ru;

³ДВФУ, Владивосток, e-mail: lera.galimova.94@mail.ru

В работе рассмотрена сырьевая база нефти, приведен анализ развития нефтяной отрасли на Дальнем Востоке и динамика ее добычи, представлено современное состояние нефтепереработки, нефтегазохимии, выполнен прогноз добычи нефти, определены параметры формирования перерабатывающей, нефтегазохимической и транспортной инфраструктуры.

По статистическим данным в 2007 году в Российской Федерации (РФ) было добыто около 400 млн т нефти. Главные нефтяные районы – Западная Сибирь, Волго-Уральский район, Северный Кавказ и Европейский Север. Особенно перспективными районами являются континентальные шельфы на Европейском Севере и Дальнем Востоке. В настоящее время главным районом добычи нефти является Уральский федеральный округ. В 2007 году здесь было добыто около 250 млн т нефти, то есть месторождения этого региона дают 66% добываемой в России нефти. Около 2/3 всей добываемой нефти разрабатывается наиболее эффективным фонтанным способом. Перспективными являются ряд регионов страны, особенно на континентальном шельфе Баренцева и Охотского морей и в Восточной Сибири. К настоящему времени разведанность месторождений нефти европейских регионов России и Западной Сибири достигает 65-70%, в то время как в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке только на 6-8%, а шельфы морей разведаны лишь на 1%. Но именно на эти труднодоступные регионы приходится 46% перспективных и 50% прогнозных ресурсов нефти. На рисунке отмечены главные нефтяные районы РФ [1, 4].

По статистическим данным 2010 г., Россия занимает седьмое место в мире по доказанным запасам нефти, которые оцениваются более чем в 74 млрд баррелей (примерно 10 млрд т). Согласно документам, подготовленным к заседанию Совета безопасности РФ, запасы российской нефти выработаны более чем на 50%, а текущий уровень добычи (около 500 млн т нефти в год) может продержаться в течение 20–30 лет, что подтверждается данными табл. 1, периодически увеличиваясь за счет ввода новых проектов и снижаясь из-за истощения старых месторождений [1, 3].

Список литературы

1. Всемирная Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН [Электронный ресурс] // URL: <http://www.fao.org/home/en/>
2. Информационный портал «Forbes» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.forbes.ru>
3. Информационный портал «Soyworld.ru» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.soyworld.ru>
4. Информационный портал «Эксперт» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.expert.ru>
5. Региональный общественный Фонд содействия внедрению социальных инноваций «Экономическое значение сои в современном мире» [Электронный ресурс] // URL: <http://fondsi.ru/content/view/252/48/>
6. Чеботарева М.С. «Продовольственная безопасность в России и мире: сущность и проблемы» // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 149-151.
7. University of Missouri Extension «Missouri Soybean Facts» [Электронный ресурс] // URL: <http://crops.missouri.edu/audit/soybean.htm>

Как видно из данных, представленных в табл. 1, Дальний Восток является новым и динамично развивающимся нефтегазодобывающим районом России. Анализ статистических источников показал, что НСР (начальные суммарные ресурсы) нефти в регионе составляют около 9% общероссийских ресурсов, газа – свыше 11%, в регионе добывается около 2,6% российской нефти и почти 1,4% – газа (табл. 2); ведется добыча нефти и газа на сухопутных месторождениях о-ва Сахалин и в рамках проектов Сахалин-1 и Сахалин-2; начаты поисковые работы по проекту Сахалин-3 и на Западно-Камчатском шельфе. Сформированы лицензионные блоки в рамках проектов Сахалин 49. Действуют локальные системы нефтегазообеспечения «Северный Сахалин – Комсомольский промышленный узел», введен в эксплуатацию газопровод «Комсомольск-на-Амуре – Хабаровск». Дальний Восток включает в себя российские восточные территории и акватории дальневосточных морей и арктических морей, а также континентальный шельф Тихого океана. В плане добычи нефти интерес представляют как территории, так и акватории данного региона, а именно Охотоморская НГП, которая включает в себя девять нефтегазоносных областей, располагающихся на о-ве Сахалин, морской и шельфовой зоне Охотоморского сектора Тихого океана. В состав провинции входят Охотско-Западно-Камчатская НГО, Северо-Сахалинская НГО, Южно-Сахалинская НГО, Западно-Сахалинская НГО, Дерюгинская НГО, Тинровская ПНГО, Северо-Охотская ПНГО, Лисянская ПНГО, Центрально-Охотская ПНГО [1, 3].

По прогнозам Института нефтегазовой геологии и геофизики СО РАН от 2013 г. общая добыча нефти и конденсата на Дальнем Востоке и шельфах дальневосточных морей может составить в 2015 г. – около 28 млн т, в 2020 г. – 29,3 млн т с возможной последующей стабилизацией этого показателя (табл. 3) [3].

Достижение проектируемых уровней добычи нефти и их стабилизация за счет уже разрабатываемых и подготовленных к промышленной эксплуатации месторождений Республики Саха (Якутия) (Среднеботубинского, Талаканского и другие), шельфовых месторождений проектов «Сахалин-1» («Чайво», «Одопту-море», Аркутун-Дагинское), «Сахалин-2» (Лунское, Пильтун-Астохское) возможно только до 2015–2020 гг. После этого месторождения войдут в стадию падающей добычи. В период после 2020 г. добыча нефти на Дальнем Востоке должна поддерживаться за счет месторождений, прогнозируемых к открытию.



Нефтяной запас России

Таблица 1

Прогноз добычи нефти в России до 2030 г. по макрорегионам, млн т

| Регион/год | 2010 | 2015 | 2020 | 2025 | 2030 |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Западная Сибирь: | 344,5 | 345,0 | 350,0 | 351,0 | 355,0 |
| в т.ч. ЯНАО | 55,0 | 60,0 | 65,0 | 70,0 | 80,0 |
| ХМАО | 265,0 | 260,0 | 260,0 | 256,0 | 250,0 |
| Томская область | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 |
| Юг Тюменской области | 6,2 | 7,5 | 7,5 | 7,5 | 7,5 |
| Новосибирская область | 1,8 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Омская область | 1,5 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Европейская часть | 120,0 | 115,0 | 110,0 | 106,4 | 100,0 |
| Восточная Сибирь и Республика Саха | 12,5 | 42,0 | 100,0 | 110,0 | 130,0 |
| Дальний Восток (Сахалин) | 23,0 | 25,0 | 30,0 | 32,6 | 35,0 |
| Россия, всего | 500,0 | 527,0 | 590,0 | 600,0 | 620,0 |

Таблица 2

Добыча нефти, конденсата и газа в России в 2008 г. по регионам, млн т

| Регион | млн т | % | млрд м ³ | % |
|--------------------------------|-------|-------|---------------------|-------|
| Европейская часть | 141,9 | 29,0 | 33,7 | 5,1 |
| Западная Сибирь: | 332,3 | 68,0 | 616,7 | 92,8 |
| в т.ч. ХМАО | 277,6 | 56,8 | 35,8 | 5,4 |
| ЯНАО | 39,2 | 8,0 | 575,9 | 86,6 |
| Томская область | 10,5 | 2,1 | 4,4 | 0,7 |
| Новосибирская область | 2,1 | 0,4 | | 0,0 |
| Омская область | 1,5 | 0,3 | | 0,0 |
| Юг Тюменской области | 1,4 | 0,3 | | 0,0 |
| Восточная Сибирь | 1,4 | 0,3 | 5,3 | 0,8 |
| Красноярский край | 0,1 | 0,0 | 3,4 | 0,5 |
| Иркутская область | 0,5 | 0,1 | 0,1 | 0,0 |
| Республика Саха (Якутия) | 0,8 | 0,2 | 1,8 | 0,3 |
| Дальний Восток | 12,9 | 2,6 | 9,2 | 1,4 |
| Сахалинская область | 12,9 | 2,6 | 9,2 | 1,4 |
| Чукотка | – | – | 0,03 | 0,0 |
| Сибирь и Дальний Восток, всего | 346,6 | 71,0 | 631,2 | 94,9 |
| Россия, всего | 488,5 | 100,0 | 664,9 | 100,0 |

Таблица 3

Прогноз добычи нефти на Дальнем Востоке по месторождениям, млн т

| Месторождение, регион | 2012 | 2015 | 2020 | 2025 | 2030 | 2035 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Республика Саха (Якутия) | 5,4 | 12,3 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 |
| Существующие месторождения, подготовленные к разработке | 5,4 | 12,3 | 14 | 12 | 8,9 | 7,1 |
| Среднеботуобинское (Центральный блок) | – | 4,3 | 6 | 6 | 4 | 3 |
| Талаканское | 5,2 | 6,8 | 5,5 | 3,5 | 2,5 | 2 |
| Чаяндинское | – | 0,8 | 2 | 2 | 1,9 | 1,6 |
| Прочие (Иреляхское и т.д.) | 0,2 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Разведываемые и прогнозируемые к открытию | – | – | – | 2 | 5,1 | 6,9 |
| Охотское море | 13,5 | 14,8 | 14,8 | 14,8 | 15,2 | 15,2 |
| Существующие месторождения, подготовленные к разработке | 13,5 | 14,8 | 12 | 9 | 7,5 | 6,5 |
| Сахалин-1 («Чайво», «Одопту-море», Аркутун-Дагинское) | 7,4 | 8,3 | 7 | 5 | 4 | 3,5 |
| Сахалин-2 (Лунское, Пильтун-Астохское) | 6,1 | 6,5 | 5 | 4 | 3,5 | 3 |
| Разведываемые и прогнозируемые | – | – | 2,8 | 5,8 | 7,7 | 8,7 |
| Сахалин-3 Сахалин-9 | – | – | 2,8 | 5,8 | 7,7 | 8,7 |
| Континентальные месторождения Сахалина | 1,6 | 1,0 | 0,5 | 0,5 | 0,1 | 0,1 |
| Дальний Восток, всего | 20,5 | 28,1 | 29,3 | 29,3 | 29,3 | 29,3 |
| Доля Дальнего Востока в России% | 4,0 | 5,5 | 5,7 | 5,7 | 5,9 | 6,1 |
| Россия, всего | 511 | 515 | 515 | 510 | 500 | 480 |

В связи с тем, что Дальний Восток это не только территория Якутии и Сахалина, остается открытым вопрос, о судьбе остальных регионов в нефтяной промышленности РФ. Фактически из Дальнего Востока создается единый нефтегазовый комплекс, включающий в себя системы добычи, переработки, химии, транспорта и хранения нефти, нефтепродуктов, продуктов нефте- и газохимии, включая гелий. На территории Дальнего Востока формируется система сверхдальнего трубопроводного транспорта – магистральных нефте- и газопроводов, строительство заводов по переработке и сжижению природного газа, создание инфраструктуры для отгрузки нефти, нефтепродуктов, СПГ, конденсата, гелия, организации крупных поставок продукции НГК российским потребителям и экспорта на Тихоокеанский рынок – в Китай, Японию, Корею, Филиппины, Индию, другие страны АТР и на Тихоокеанское побережье США. Например, в сентябре 2012 г. компанией «Роснефть» в районе Находки (п. Первостроителей) состоялась закладка первого камня на площадке строительства Восточной нефтехимической компании (ВНХК).

Строительство нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплекса ориентировано, прежде всего, на выпуск нефтехимической продукции с возможностью экспорта на рынок стран АТР. Строительство комплекса предполагается в три этапа. На первом этапе (2011–2017 гг.) – проектирование и строительство нефтехимического комплекса (НХК) с ежегодной переработкой 3,44 млн т смеси нефти и сжиженного углеводородного газа (СУГ) с Комсомольского НПЗ и смеси нефти с Ангарского НПЗ и Ангарской НХК. Завод ориентирован на выпуск полиэтилена, полипропилена, моноэтиленгликоля, бутадиена, бензина пиролиза и др. На втором этапе (третий

квартал 2018 г.) планируется организация поставок нефти в объеме 5,0 млн т из нефтепровода ВСТО, а на третьем этапе (четвертый квартал 2018 г.) – 1,5 млн т газового конденсата с проекта «Сахалин-3». Ввод в эксплуатацию мощностей второго этапа позволит выпускать полиэтилен, бензины, дизельное топливо, керосины, мазут и другие. Суммарные мощности по сырью ВНХК составят около 10 млн т, общие инвестиции в строительство – 11 млрд. долл.

Анализ статистических данных показал, что в долгосрочной перспективе на территории восточного региона прирост мощностей будет происходить как за счет расширения существующих производств (Комсомольский и Хабаровский НПЗ), так и за счет строительства нового нефтехимического и нефтеперерабатывающего комплекса в районе Находки (п. Первостроителей) в Приморском крае. Дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке будет реализовываться за счет строительства отводов от ветки «Восточная Сибирь – Тихий океан» к действующим нефтеперерабатывающим заводам.

Список литературы

1. Нефтяная промышленность Дальнего Востока: современное состояние и перспективы развития / А.Э. Конторович, Л.В. Эдер, И.В. Филимонова, В.Ю. Немов, И.В. Проворная // Бурение и нефть. – № 7-8. – 2013. – Режим доступа: URL: <http://burneft.ru>
2. Запасы газа и нефти. – 2014. – Режим доступа: URL: <http://www.gazprom.ru>.
3. Прогноз развития нефтегазового комплекса России и экспорта нефти, нефтепродуктов и газа на новые рынки АТР / А.Э. Конторович, А.Г. Коржубаев. // Инновации. Технологии. Решения. – 2014. – Режим доступа: URL: <http://www.sibai.ru>.
4. A Brilliant Tool for Examining the Geologic Realities and Social Ramifications of the Modern World's Most Prized Resource. – 2014. – Режим доступа: <http://www.oilposter.org>.
5. Ахметов С.А. Технология глубокой переработки нефти и газа / С.А. Ахметов. – Уфа: Гилем, 2002. – 672 с.

**Секция «Россия и мир: проблемы и перспективы развития мировой экономической системы»,
научный руководитель – Никонова Яна Игоревна, к.э.н., доцент, профессор РАЕ**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ С
КИТАЕМ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Бородавко А.А., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

В современных условиях защита экономико-политических интересов России на международной арене, а также необходимость обеспечения благоприятной внешней среды для развития национальной экономики предполагают диверсификацию внешнеэкономической стратегии страны. Она должна учитывать посткризисную реальность, изменение сфер влияния основных игроков на мировой политической и экономической арене и задачи, стоящие перед Россией в рамках перспектив ее социально-экономического развития. Именно поэтому Китай, являясь стратегическим партнером России, должен рассматриваться не только как потребитель, нуждающийся в ряде товаров и услуг (в том числе продукции топливно-энергетического комплекса), являющихся зоной конкурентных преимуществ России, но и как важный источник ко-рренной модернизации российской экономики [1].

Ключевым вопросом российско-китайских отношений остается торгово-экономическое и энергетическое сотрудничество. Главы России и Китая договорились об усилении экономического партнерства в таких сферах, как энергетика и информационные технологии. Например, действия по совместной прокладке трубопроводов будут ускорены. В мае договор о поставках природного газа составил на общую сумму в 400 миллиардов долларов в Китай. Также китайская компания Huawei будет оказывать технологическое содействие и заниматься обеспечением инфраструктуры и поставки терминалов, так как в области развития мобильной телекоммуникации следующего поколения Россия идет с опозданием [2].

Особое значение нужно уделить соглашению о «валютном свопе», к которому пришли обе стороны во время визита премьеры Ли Кэцзяна в Россию 16 октября 2014 года, что является одним из мер по экономическому сотрудничеству России и Китая. Срок данного соглашения три года, объем достигает 150 миллиардов юаней. Помимо заключения соглашения о «валютном свопе» между Центробанками обеих стран, которое позволяет в случае экстренных ситуации на валютном рынке взаимно обменивать валюты своих стран, так же продвигается финансовое и технологическое сотрудничество, особенно в сферах строительство железных дорог, информационные технологии и энергетика. В начале 2015 года Россия и Китая согласуют программы исследования космоса.

Можно выделить следующие перспективные сферы российско-китайского экономического сотрудничества [3].

1. Стимулирование взаимных экономических проектов и торговли в целом, устранение перекосов во взаимной торговле, увеличение в российском экспорте в КНР доли машинно-технической и наукоемкой продукции.

2. Строительство нефтепровода из Восточной Сибири в Китай при соблюдении российских интересов.

3. Сотрудничество в области атомной энергетики, а также энергетики на возобновляемых источниках.

4. Участие китайских компаний в развитии инфраструктуры и обрабатывающей промышленности на российском Дальнем Востоке.

5. Координация позиций России и Китая относительно мер по преодолению новой волны мирового кризиса.

6. Осуществление совместных проектов в области разработки природных ресурсов Сибири и Дальнего Востока.

7. Сотрудничество в области высоких технологий, в том числе разработка военных самолетов, навигационных систем, исследования космоса.

8. Совершенствование механизмов взаимных расчетов в рублях и юанях.

9. Совершенствование механизмов сотрудничества в области защиты экологии.

Экономический потенциал российско-китайских отношений значительно выше уровня нынешнего их состояния. Многие исследователи отмечают, что политические отношения между Россией и Китаем намного опережают экономические. Российско-китайские отношения строятся на развитой правовой основе, заключено множество соглашений, достигнуты договоренности практически во всех сферах сотрудничества России и Китая.

Список литературы

1. Антонова Е.А. Развитие российско-китайских торгово-экономических отношений в нефтегазовой сфере. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – СПб.: Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 2010.
2. Яковлева А.И., Никонова Я.И. Инновационное развитие мирового рынка телекоммуникаций / Инновационная наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2014. – С. 92-93.
3. Перспективы сотрудничества России и Китая. Аналитическая записка. Подготовлена Центром исследований восточной Азии и ШОС (в.н.с. А.В. Иванов). – Москва, июнь 2013.

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ТЕНДЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Бурцева М.В., Никонова Я.И.

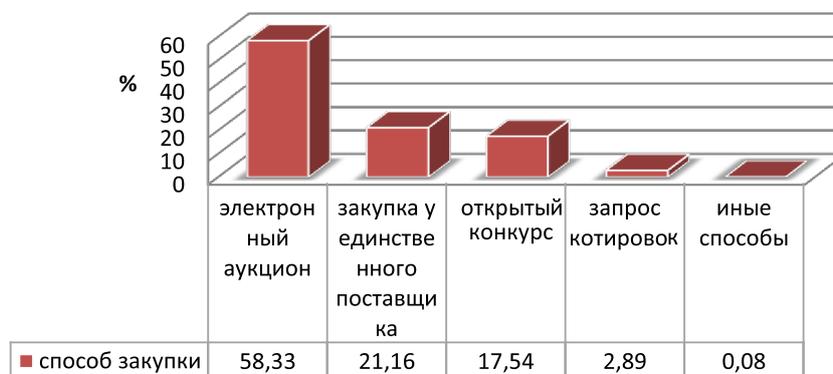
*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

В современном мире происходит глобализация экономической деятельности, обостряется конкуренция. В этих условиях осуществляются международные тендеры, являющиеся для компаний средством предложения своей продукции, работ и услуг на международный рынок, где компании одних стран вступают в серьезную конкурентную борьбу с компаниями из других стран. Но для того, чтобы была сформирована система, представляющая собой эффективную конкурентную среду, в которой были бы полностью реализованы принципы конкурентности и на должном уровне созданы условия, позволяющие выбрать лучшие фирмы-поставщики, необходимо проведение целого ряда организационных процедур.

На сегодняшний день существует тенденция ориентации Российского госзаказа на внутренний рынок, а именно импортозамещение и экспорториентированность. На данный момент идет реструктуризация государственных заказов, то есть заказчик вынужден разрывать связи со многими иностранными партнерами и искать альтернативу внутри страны. Таким образом, к уже существующим проблемам, таким как: наличие коррупционной составляющей при про-

ведении тендера и выборе поставщиков; сложностям в электронной системе тендеров, добавилась новая проблема, точнее направление развития – выход на «новых игроков».

первом месте по расходованию бюджетных средств. А проблема повышения эффективности использования этих средств, связанная с реализацией механизмов закупок и тендеров, является общемировой.



Заклучение контрактов по способам определения поставщика в 2013 году

Размещение государственного заказа должно четко соответствовать принципам прокьюремент, а именно: открытость, отчетность, конкурентность, равенство и справедливость, эффективность и обоснованность [1]. К сожалению, даже при наличии двух, параллельно работающих законов, регулирующих проведение государственных закупок – относительно новый 223-ФЗ и более старый 940-ФЗ, система еще далека от совершенства.

Современная система государственных закупок способствует росту только крупного бизнеса, а малый и средний бизнес от этого страдает. Даже наличие электронной системы торгов, которая предполагает среду свободной конкуренции, приносит многим компаниям лишь новые неудобства. Электронная система торгов дает общий доступ к большому массиву информации о складывающихся на товарных рынках ценах на товары, работы и услуги, а так же о размещении заказчиками запросов. Но при этом малая или средняя компания может потеряться в потоке этой информации и упустить подходящий тендер. Таким образом, электронная система требует усовершенствования, создания специальных критериев отбора и фильтров, чтобы компаниям легче было ориентироваться и не упускать имеющиеся возможности.

Другая проблема состоит в том, что многие крупные компании в обход конкуренции заключают прямые контракты. Более 70% контрактов (в количественном и стоимостном выражении) размещается вне конкурентных процедур через заключение контракта с единственным поставщиком (рисунок).

По оценке экспертов Счетной палаты в некоторых контрактах на 1 млрд руб. стоимости «финансовый навес» доходил до 200 млн руб. (избыточные и недостаточно обоснованные расходы) [2].

С 5 апреля 2013 года вступил в силу закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данный закон должен привести к реформированию системы государственных закупок к 2020 году. Развивая отечественную систему закупок, следует максимально использовать накопленный в стране и мире опыт, потому что вопросы государственных закупок и международных тендеров стоят на

Список литературы

1. Прокьюремент [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.tendery.ru/wiki/index.php/Прокьюремент>.
2. Контрактная система закупок в российской экономике: перспективы и ограничения развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://inecon.org/docs/Smotritskaya_paper_20140619.pdf.

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гордиенко К.С., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Транспортный комплекс выступает системообразующим фактором экономики, основной хозяйственного (промышленного) освоения территории страны, составляющей свыше 17 миллионов квадратных километров. Она охватывает 11 часовых поясов. Для освоения такого пространства, его преобразования и жизнеобеспечения необходимы транспорт и дороги [1]. В то же время, по данным рейтинга глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report 2013–2014), составленного аналитической группой Всемирного экономического форума, по качеству транспортной инфраструктуры Россия занимает 93 место в мире из 142 стран, включенных в исследование. По качеству автомобильных дорог – 136 место, инфраструктуры авиатранспорта – 102, портовой инфраструктуры – 88, электроэнергетики – 83 [2]. По степени индексов Россия уступает развитым странам, существенно отстает от Китая и находится практически на одном уровне с Индией, Бразилией и Турцией. По качеству железнодорожной инфраструктуры Россия сегодня на 31 месте. Для одних из старейших и наиболее масштабных железных дорог в мире такая позиция в рейтинге едва ли может считаться приемлемой, особенно в свете перспективного развития спроса на перевозку.

Подобные оценки состояния российской транспортной системы есть и в докладе The Boston Consulting Group (BCG) «Развитие транспортной инфраструктуры: игра на опережение?» [3]. Согласно этому докладу, сегодня в транспортной отрасли России существует 5 ключевых проблем: ограниченная пропускная способность, транспортная разрознен-

ность, дефицит финансирования на поддержание и развитие транспортной инфраструктуры, нехватка инженерно-строительных технологий и компетенций, отсутствие условий для участия частного сектора в развитии инфраструктуры.

Основные направления развития транспортной системы России определены в утвержденных

программных документах исходя из потребностей развития экономики в целом и необходимости устранения «узких мест» на транспортной сети, на основании чего может быть сформирован перечень объектов, и таким образом проблема может быть представлена в виде схемы в соответствии с рисунком [2].



Механизм реализации инфраструктурных проектов на федеральном уровне

Как показывает международный опыт, развитие инфраструктуры может следовать трем моделям – опережающей, синхронной и догоняющей. Первая характеризуется ведущей ролью государства, несущего высокие инвестиционные риски, примером выступает современный Китай. При догоняющей модели, типичной для США, основная роль принадлежит бизнесу, заинтересованному в наискорейшем устранении барьеров на пути роста. Синхронная подразумевает сбалансированное внимание государства и бизнеса, как, например, в Германии. Но ни одна из этих моделей в чистом виде не может быть использована в России – на разных основаниях. Среди главных – недостаток государственных средств, отсутствие выработанной базы инфраструктуры и частного предпринимательского капитала, способного принять на себя ведущую роль. России необходим особый, альтернативный подход, а именно – опережающее развитие ограниченного числа приоритетных проектов при инициативном включении бизнеса в реализацию ключевых идей [4]. Достичь успеха можно лишь в том случае, если государство и частный сектор объединят усилия для реформирования транспортной отрасли страны.

Список литературы

1. Осипов Г.В. Социология и общество. – М., 2007. – С. 85.
2. The Global Competitiveness Report 2013–2014.
3. Развитие транспортной инфраструктуры: игра на опережение? [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.bcg.com.
4. Никонова Я.И. Государственно-частное партнерство как инструмент финансирования стратегии инновационного развития России // Вестник ТГУ. – 2014. – № 387. – С. 180-186.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СТРАН СНГ

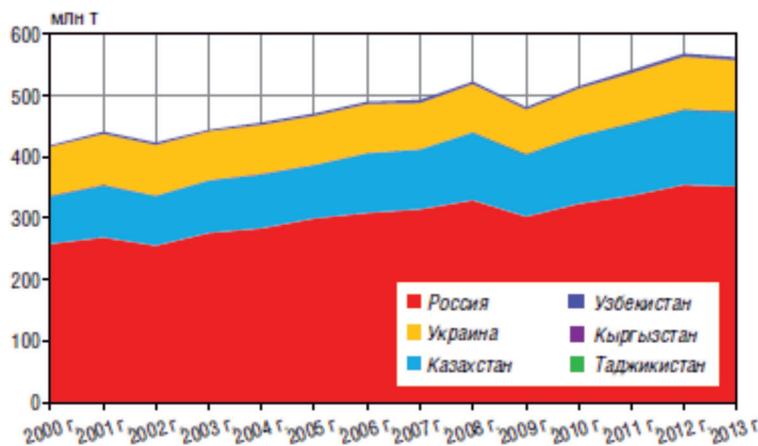
Дядина Е.В., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В последнее время происходят радикальные изменения на мировом рынке энергоносителей. Наиболее важными из них являются спад энергопотребления в Европе (основной потребитель российских энергоресурсов), развивающийся процесс глобализации рынка природного газа (главным образом за счет сжиженного) и перспектива обострения конкуренции на рынке Азии. Постоянно растущая зависимость России от экспорта сырья обуславливает необходимость своевременной реакции не только угольной промышленности, но и государства на эти стремительно развивающиеся тенденции.

Российская Федерация – один из мировых лидеров по добыче угля. В нашей стране находится примерно треть мировых запасов угля и пятая часть разведенных запасов – 193,3 млрд т. Из них 101,2 млрд т бурого угля, 85,3 млрд т каменного угля (в том числе 39,8 млрд т коксующегося) и 6,8 млрд т антрацитов. Промышленные запасы действующих предприятий составляют 19 млрд т, в том числе коксующихся углей – около 4 млрд т. При существующем уровне добычи угля его запасов хватит более чем на 550 лет [1].

Страны СНГ – Россия, Казахстан, Украина, Узбекистан, Таджикистан и Кыргызстан – в 2013 г. произвели 561,6 млн т всего угля (темп роста к уровню 2000 г. – 134,4%) (рисунок) [2].



Добыча всего угля в странах СНГ в период 2000–2013 гг.

Однако доля стран бывшего СНГ в общемировом производстве угля снизилась с 8,9% в 2000 г. до 7,2% в 2012 г.

В России, где общие геологические запасы угля – 6421 млрд т, из которых кондиционные – 5334 млрд т, доказанные запасы – 157 млрд т, производится около 4,5% общемирового объема угля. По объему добытого угля РФ находится на шестом месте в мире после Китая, США, Индии, Индонезии и Австралии. В 2013 г. в России добыто 352 млн т угля (среднегодовой темп роста добычи угля к уровню 2000 г. составил 136,3%).

Казахстан – вторая страна после РФ среди стран СНГ по объему добываемого угля: в 2013 г. в Республике Казахстан было добыто 119,9 млн т угля (среднегодовой темп роста добычи угля к уровню 2000 г. составил 154,7%). В Украине в 2013 г. объем добычи угля составил 83,7 млн т, что на 4,6% больше, чем в 2000 г.

Совместно Россия, Казахстан и Украина в 2013 г. добыли 99% всего объема произведенного угля в странах СНГ, что не изменилось по сравнению с 2000 г. На долю Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана приходится около 1% общего объема добываемого угля в СНГ.

Перспективы развития угольной отрасли России обозначены в «Энергетической стратегии России на период до 2030 года». Ее реализация предусматривает 3 этапа:

1) в 2015 году – предусматривает преодоление кризисных явлений в экономической и энергетической сферах;

2) до 2020–2022 года – этап повышения эффективности в обозначенных сферах;

3) до 2030 года – этап высокоэффективного использования традиционных энергоресурсов.

Одна из перспектив угольной отрасли России связана с интеграционными процессами в угольном производстве и энергетике. Это послужит толчком к созданию на базе шахт современных энергетических объектов. В сложившихся рыночных условиях успешная конкуренция нашего угля на международном рынке может быть обеспечена совершенствованием техники и технологий добычи, снижением издержек производства и повышением технико-экономических показателей. Поэтому приоритетные направления сегодня – вовлечение в отработку высокотехнологичных запасов и модернизация производства. Все это повысит эффективность добычи и обеспечит России уровень ведущей угледобывающей страны.

Список литературы

1. Горюнов И.А. Маркетинг угольной отрасли: славное время вернется не скоро // Директор по маркетингу и сбыту. – 2008. – № 8. – С. 12–35.
2. Анализ развития добычи, экспорта, импорта коксующегося и энергетического угля, каменного и бурого в странах СНГ в период с 2000 по 2013 гг. и тенденции их дальнейшего развития в каждой из стран / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomich/6924-analiz-razvitiya-dobychi-eksporta-importa-koksuyushchegosya-i-energeticheskogo-uglya-kamennogo-i-burogo-v-stranakh-sng-v-period-s-2000-po-2013-gg-i-tendentsii-ikh-dalnejshego-razvitiya-v-kazhdoj-iz-stran>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Зорева М.И., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Формирование конкурентного рынка транспортно-экспедиторских услуг является одним из основных направлений развития транспортной системы Российской Федерации. Интенсивный рост объемов и быстрая смена технологий перевозок вынуждают участников рынка международных перевозок искать более эффективные пути доставки грузов. Возникают новые виды транспортно-экспедиционной деятельности, например, так называемая экспресс-доставка, которая включает и перевозку, и транспортную экспедицию, и услуги почтовой связи.

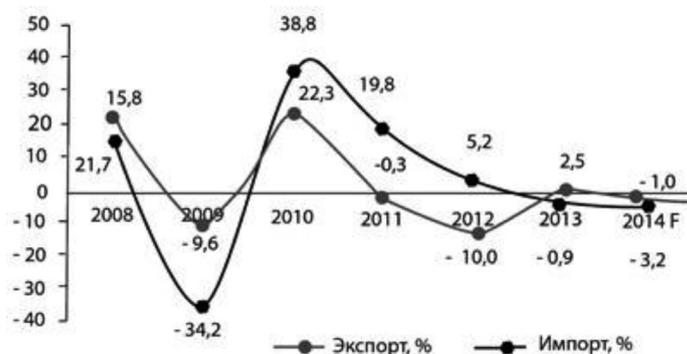
В 2014 году замедление темпов роста российской экономики отрицательно сказалось на абсолютных показателях рынка транспортных услуг. По мнению аналитиков, в полной мере последствия взаимных санкций ЕС и РФ проявятся только в 2015 году. Замедление экономического роста может оказаться еще более сильным, чем ожидается, потому что именно в 2015 году скажется «отложенный эффект экономических санкций». По прогнозам на 2015–2016 годы, темп роста российской экономики может достичь 1,5–2,2%. Для сравнения: темп роста экономики в развивающихся странах может составить 5,4–5,5%, темп роста мировой экономики в целом – 3,4% [1].

Вслед за падением рубля по отношению к мировым денежным валютам многие аналитики прогнозируют изменение динамики объемов грузовых экспортно-импортных потоков в РФ. Замедление темпов роста российской экономики, введение взаимных санкций и внешнеторговых ограничений в связи с

украинским конфликтом будут отрицательно влиять на динамику внешней торговли и спроса на международные грузоперевозки [2].

Стагнация рынка транспортно-логистических услуг (ТЛУ) началась уже в 2013 году. После пикового

2010 года с темпом роста 20,2% рынок двигался по нисходящей, а оценка 2014 года оптимизма не добавляет. До провала экспортно-импортного грузопотока 2009 года далеко, но отрицательная тенденция налицо (рисунок) [1].



Примечание: без торговли с Казахстаном и Белоруссией

Динамика экспортного и импортного грузопотока РФ в 2008 – 2014 гг.

Факторы, влияющие на развитие рынка транспортных услуг

| Факторы | Вероятные последствия для РФ | Вероятность реализации и оценка влияния на грузопотоки |
|--|--|--|
| Замедление экономического развития РФ | Отток капитала, снижение инвестиционной активности, темпов роста реальных доходов населения и розничной торговли | Высокая. Замедление роста (или снижение) объемов международных и внутренних перевозок. Сокращение возможностей для финансовой поддержки инфраструктурных проектов из госбюджета |
| Снижение курса рубля относительно ведущих мировых валют | Замедление темпов роста импорта, замещение импорта внутренним производством. Повышение конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке. Рост цен на импортные промышленные и потребительские товары, включая продовольствие | Высокая. Снижение объемов перевалки контейнеров в портах, а также автомобильных и железнодорожных перевозок импортных грузов. Рост перевозок/перевалки экспортных грузов (прежде всего топливно-сырьевой группы) |
| Ухудшение конъюнктуры на мировых рынках основных российских экспортных товаров | Снижение объема экспорта сырья и полуфабрикатов, сокращение валютных поступлений от внешней торговли | Низкая. Снижение объемов перевозки/перевалки ряда экспортных грузов (металлов, удобрений и др.). Диверсификация экспортных поставок |
| Присоединение Крыма | Введение экономических санкций, отток капитала, сокращение торговли с Украиной, США и, возможно, с ЕС. Расширение торгово-экономических связей с Китаем, ЮВА и другими развивающимися странами. Реализация крупных инвестиционных проектов | Неизбежно. Переориентация грузопотоков с портов Украины на российские порты Азово-Черноморского бассейна, загрузка вводимых мощностей, рост грузопотока в Крым (потребительские и инвестиционные товары) |

Основные факторы роста рынка ТЛУ на 2015–2017 гг. сгруппированы в таблице [3].

Сокращение внешнеторговых грузопотоков, изменение географии поставок, неустойчивость финансово-экономической ситуации, равно как падение объема инвестиций, в том числе в инфраструктуру, – это условия, в которых рынку транспортно-логистических услуг предстоит работать в 2015 году и далее. И к этому надо быть готовыми.

Список литературы

1. В условиях санкций [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya-politika/rossii-prirastat-dorogami-2.html>.
2. Влияние экономики на объем экспортно-импортных потоков [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://fcr-co.ru/news/vliyaniye-ekonomiki-na-obem-eksportno-impornykh-potokov.html>.
3. Симонова Л. Рынок транспортно-логистических услуг: тенденции и перспективы // Логистика в России: кооперация и технологии развития. ТПП, г. Москва, 17 апреля 2014 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Кальченко Я.Ю., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Развитие в России рыночных отношений, сопровождающихся дерегулированием и децентрализацией экономики, расширением экономических связей и самостоятельности хозяйствующих субъектов, усилением противоречий и конкуренции между отдельными видами транспорта, углублением диспропорций в уровнях социально-экономического развития регионов страны, требуют применения принципиально новых подходов к решению национальных и региональных проблем развития транспорта, в основе кото-

рых заложены принципы логистики и логистического менеджмента, приоритетность формирования интегрированных логистических транспортно-распределительных систем, как на региональном, так и на межрегиональном и транснациональном уровнях [1].

Современная рыночная маркетинговая стратегия, которой следует большинство работающих на рынке предприятий, исходит из предположения о том, что в принципе не существует видов деятельности или услуг, «не свойственных» предприятию при обслуживании клиентуры. Мировая и российская практика показывают, что потребности грузовладельцев всё реже ограничиваются простой необходимостью доставки партии груза из одного пункта в другой. Клиент заинтересован в выполнении таких дополнительных услуг, как погрузка и выгрузка, упаковка, временное хранение груза, оформление документации и т. д. При доставке груза на дальние расстояния в междугородном и международном сообщениях часто требуются

информирование получателя о местонахождении и предполагаемом времени прибытия груза, выполнение расчетов с получателем от имени отправителя, таможенные операции и т.д. В последние три года транспортно-логистический рынок России активно рос темпами более 19% ежегодно, причем максимальный темп роста показал сегмент экспедирования грузов [2].

Необходимо различать транспортно-экспедиционную и транспортно-экспедиторскую деятельность. Последняя, по нашему мнению, предполагает необходимость сопровождения груза экспедитором, то есть лицом ответственным за сохранность груза. Экспедиторская деятельность используется в основном на автомобильном транспорте при перевозках опасных и особо ценных грузов. Транспортно-экспедиционная деятельность рассматривается как комплексное обслуживание клиентов в процессе грузоперевозок, включая и транспортное экспедирование.

Основные направления осуществления транспортного сервиса

| Направление транспортного сервиса | Характеристика |
|--|--|
| 1. Сервис, предшествующий процессу транспортировки | Забор груза у отправителя. Подготовка необходимых транспортных документов. Оказание при необходимости услуг по таможенному оформлению. Консолидация мелких отправок груза, с целью снижения затрат на транспортировку. Упаковка груза в соответствие с принятыми стандартами фирмы-перевозчика. Осуществление погрузочных работ при необходимости хранения груза. Страхование груза. |
| 2. Сервис, сопровождающий процесс транспортировки | Контроль за осуществлением транспортировки. Координация действий, вовлеченных в процесс транспортировки груза. Мониторинг движения груза с целью предотвращения неблагоприятных ситуаций. |
| 3. Сервис, завершающий процесс транспортировки | Уведомление грузополучателя/грузоотправителя о прибытии груза. При необходимости оказание услуг по таможенному оформлению груза. Осуществление разгрузочных работ. Проверка состояния и уровня сохранности груза. Доставка груза получателю. |

К числу задач, решаемых транспортно-экспедиционными компаниями можно отнести предоставление сервиса, который имеет свои отличительные особенности, связанные с организацией доставки грузов [3]. На наш взгляд, можно выделить три основных направления транспортного сервиса в деятельности компаний, осуществляющих доставку грузов (таблица).

В целом, оценивая перспективы российского рынка транспортно-экспедиционного обслуживания, можно сделать вывод о его большой потенциальной ёмкости, реализации которой препятствуют:

- старение и несовершенство транспортной инфраструктуры;
- высокая степень износа подвижного состава всех видов транспорта;
- незавершённость структурных преобразований в сфере транспорта;
- пробелы в имеющейся нормативно-правовой базе, несогласованность инструментов регулирования рынка [3].

В результате отечественные предприятия ТЭО проигрывают своим зарубежным конкурентам.

Список литературы

1. Голубчик А.М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление / А.М. Голубчик. – М.: ТрансЛит, 2011. – 317 с.
2. Замкова Ю., Никонова Я.И. Перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг в РФ / Теоретические и практические аспекты экономических наук // Сборник статей Международной научно-практической конференции. Аэтерна. – Уфа, 2014. – С. 49-54.
3. Николаичук В.Е. Транспортно-складская логистика / В.Е. Николаичук. – М.: Дашков и К°, 2011. – 521 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Каратушина В.В., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В условиях глобализации характерной чертой мирового развития является быстрый рост внешнеэкономических связей, опережающий темпы роста валового национального продукта стран-участниц мировой торговли. Основная причина быстрого роста и укрепления разнообразных форм экономических связей в сфере межгосударственных отношений – углубление интернационализации хозяйственной жизни [1].

На сегодняшний день, доходы от внешней торговли России занимают примерно 40% доходов федерального бюджета. Динамика внешней торговли представлена на рисунке. [2].

Однако, рост экспорта обусловлен, прежде всего, продажей минеральных ресурсов, топлива и продуктов переработки. В то же время, основные статьи импорта – машины, оборудование и др. Таким образом, основные проблемы внешней торговли России: высокая степень сырьевой направленности экспорта, преобладание готовой продукции в структуре импорта и низкая степень диверсификации географии внешней торговли России.

Для эффективного участия России в международной торговле, структура, как экспорта, так и импорта нуждается в диверсификации. Необходимо предпринять комплекс мер, которые позволят сни-

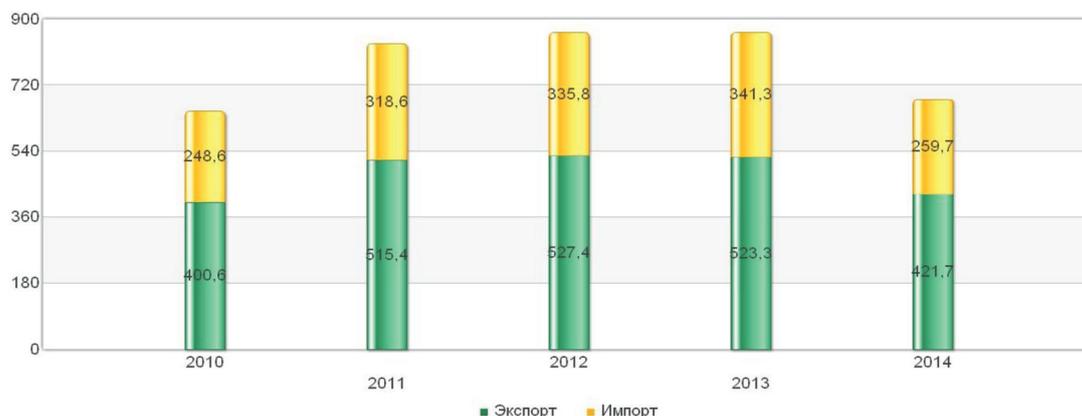
зять объемы экспортируемого сырья и увеличить объемы продаж за рубеж готовой продукции. К таким мерам относятся:

- модернизация существующих секторов российской экономики таких как, ядерный сектор, авиастроение, космические технологии, ВПК сектор, для обеспечения прорыва на рынки высокотехнологичных товаров, а в дальнейшем и достижение лидирующих позиций на мировых рынках;

- обеспечение организационно-финансовой поддержки проведения НИОКР;

- содействие привлечению необходимых технологий через производственную кооперацию и создание альянсов с ведущими мировыми компаниями;

- стимулирование привлечения передовых иностранных технологий и иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли для их технологической модернизации и повышения конкурентоспособности;



Динамика внешней торговли РФ в 2010–2014 гг. на 01.11.2014 года, млрд долл.

- снижение доли импортируемых товаров, которые могут быть произведены в России.

Увеличение степени диверсификации географической структуры внешней торговли может быть достигнуто путем реализации торгового потенциала с региональными организациями и поиск новых торговых партнеров [3]. Комплекс мер для диверсификации географии внешней торговли включает:

- реализация экономического потенциала СНГ, как регионального объединения и дальнейшее укрепление Евразийского экономического сообщества;

- развитие торгово-экономического сотрудничества на двусторонней основе;

- расширение инвестиционного сотрудничества в развитии инфраструктуры приграничных территорий, транспортных и дистрибьюторских сетей;

- налаживание и развитие транспортных коридоров по обслуживанию экспортно-импортных товаропотоков;

- расширение научно-технического сотрудничества в сферах информационных технологий, биотехнологий и освоения космического пространства

- улучшение условий для продвижения российской продукции и др.

Эффективная интеграция России в систему мирового хозяйства должна осуществляться в рамках четко выстроенной стратегии торгово-экономического сотрудничества с зарубежными странами, поскольку значимость внешнеэкономической деятельности страны и ее регионов является безусловной.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Методологические подходы к формированию и развитию территориальных инновационных систем // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2009. – Т. 32, № 5. – С. 70-79.

2. Внешнеторговый оборот [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://info.minfin.ru/export_import.php.

3. Чернова Т.В. Васютченко И.Н. Об оценке региональной диверсификации экспорта [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ob-otsenke-regionalnoy-diversifikatsii-eksporta>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ ПОРТОВ РФ

Киреева Ю.И., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Экономика Дальнего Востока России в силу исторических и геополитических причин основана на развитии транспортного комплекса, в котором доминирующую роль играет морской транспорт [1]. Развитие портов мы рассматриваем как важную составляющую развития всей экономики страны, а также как индикатор, характеризующий это развитие. Статистика говорит, что за последние 5 лет рост грузооборота портов в среднем по России устойчиво составлял около 5%, а портов Дальнего Востока около 7%. По итогам 2013 года производственная мощность российских портов составила 876,2 млн тонн, что в 1,5 раза больше чем в 2007 году. Согласно стратегии развития морской портовой инфраструктуры до 2030 года мощность российских портов согласно базовому варианту вырастет до 1400,7 млн тонн в год а, согласно экспертному варианту до 1659,3 млн тонн в год (рис. 1) [3].

Рост перевалочных мощностей портов способствует росту перевалки грузов, но темпы прироста грузооборота не успевают за темпами прироста перегрузочных комплексов, что способствует снижению процента загрузки портов (рис. 2).

В 2014 году грузооборот морских портов России увеличился на 4,9%, составив 618,8 млн тонн, сообщает Росморречфлот. При этом объем перевалки сухих грузов вырос на 12% до 288,3 млн тонн (+ 12,5%), наливных грузов, напротив, уменьшился на 0,9%, составив 330,5 млн тонн.

Крупнейшими универсальными портами являются: Восточный, Ванино, Владивосток и Находка. При этом два последних имеют существенные ограничения по развитию мощностей, связанные с расположением портов в границах городов (таблица) [4].



Рис. 1. Состояние мощностей морских портов России на 01.10.2014

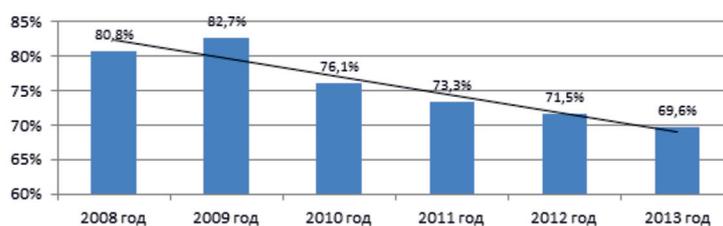


Рис. 2. Динамики загрузки перегрузочных мощностей морских портов России

Грузооборот морских портов Дальнего Востока в 2013 г.

| Морские порты ДВ | 2013 г., млн т. | в процентах к 2012 г.,% |
|-------------------------------|-----------------|-------------------------|
| Восточный | 48,3 | 13,5% |
| Ванино | 23,8 | 16,8% |
| Владивосток | 14,5 | 10,0% |
| Находка | 18,4 | 8,1% |
| Пригородное | 16,3 | -0,8% |
| Де-Кастри | 7,0 | -4,9% |
| Посыет | 5,6 | -3,0% |
| Всего Дальневосточный бассейн | 144,8 | 7,8% |
| в том числе сухих | 83,4 | 6,1% |
| Наливных | 61,4 | 10,1% |

Для сравнения можно проанализировать итоги функционирования порта города Циндао в КНР. Являясь 8ым по величине контейнерным портом в мире, он совершает 1450 млн тон грузооборота на 2013. Цифры, безусловно, резко отличающиеся от цифр портов Дальнего Востока.

«Мероприятия по развитию инфраструктуры в 2014 г. проводились в морских портах Сабетта, Мурманск, Большой порт Санкт-Петербург, Усть-Луга, Высоцк, Калининград, Тамань, Темрюк, Новороссийск, Оля, Восточный, Петропавловск-Камчатский», – отмечается в сообщении Федерального агентства морского и речного транспорта. Портовые мощности Российской Федерации в прошлом году увеличились на 22,5 млн тонн [2].

В текущих условиях для регионов Дальнего Востока характерна формула: чем больше регионального развития транспорта, тем больше возможностей инновационного развития экономики. Таким образом, развитие портов – это обеспечение территориального развития Дальнего Востока.

Список литературы

1. Невельский Г.И. Огай С.А. Морской государственный университет как генератор инноваций транспортного комплекса региона // Проблемы транспорта Дальнего Востока. Пленарные доклады восьмой международной научно-практической конференции. 5–7 октября 2011 г., Владивосток, Россия – Владивосток: ДВО Российской Академии транспорта, 2011. – 122 с.
2. В 2014 году грузооборот морских портов России вырос до 618,8 млн тонн [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mbsz.ru/?p=13652>.
3. Состояние морских транспортных узлов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://uikc.ru/articles/sostoyanie-morskikh-transportnyh-uzlov>.
4. РЖД Партнер документы, № 3, 2014 г., С. 78.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ
ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Кислицина Е.С., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Экономика любой страны не может быть изолированной от мирового хозяйства. Национальные производства функционируют в условиях общего

экономического пространства, действия правил ответственного подхода к исполнению взаимных обязательств. При этом валютные операции являются основной формой международных расчетов, используются при инвестировании и кредитовании. От стабильности валютного законодательства, его адекватности социально-экономической ситуации, а также от надлежащей практики его применения во многом зависит доходность государственного бюджета, предотвращение роста внешних и внутренних долгов, надежность отечественной банковской системы [1].

Валютное законодательство представляет собой первый структурный элемент механизма валютного регулирования, и именно оно выполняет регулятивную функцию в этом механизме. Валютное законодательство РФ в настоящее время представляет собой крайне неоднородный нормативный комплекс и не имеет кодифицированного правового акта. Оно является обособленной областью законодательства Российской Федерации, ориентированной на несколько отраслей права, о чем свидетельствует классификатор правовых актов.

Основным нормативным документом является Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», сферы действия и регулируемые отношения которого, принято объединять в три основные группы: 1) отношения в сфере валютного регулирования; 2) отношения в сфере валютного контроля; 3) отношения в сфере валютного обращения [2]. Согласно ст. 25 Закона № 173-ФЗ за нарушения положений актов валютного законодательства РФ предусмотрены 3 вида ответственности: гражданско-правовая, административная и уголовная.

Гражданско-правовая ответственность, субъектами которой являются резиденты и нерезиденты РФ, наступает вследствие признания сделки недействительной. Согласно ст. 169 ГК РФ при недействительности сделки каждая из сторон обязана возратить другой все полученное по сделке, будь то в натуральном или денежном выражении [3].

Что касается административной ответственности, то субъектами выступают юридические лица и индивидуальные предприниматели, являющиеся резидентами РФ. Часть 1 ст. 15.25 Кодекса РФ «Об административных правонарушениях» № 195-ФЗ от 30.12.2001 г. содержит нарушения, связанные с осуществлением резидентом незаконных операций, запрещенных валютным законодательством РФ или осуществленных с нарушением такового. Часть 2 ст. 15.25 КоАП предусматривает следующие виды нарушений: представление резидентом в налоговый орган с нарушением установленного срока и (или) не по установленной форме уведомления об открытии (закрытии) счета (вклада) или об изменении реквизитов счета в банке, расположенном за пределами территории РФ, а также непредставление такого уведомления в налоговый орган. В целях предупреждения подобных нарушений резиденту следует уведомить налоговый орган не позднее 1 месяца со дня открытия счёта. В частях 4–5 ст. 15.25. КоАП содержатся нарушения касательно невыполнения резидентом в установленный внешнеторговым договором срок обязанности по получению на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающихся ему за переданные нерезидентам товары и выполненные для нерезидентов работы. Часть 6 ст. 15.25 КоАП предусматривает ответственность за несоблюдение резидентом установленного правил оформления и порядка предоставления документов валютного контроля.

Уголовную ответственность за нарушения валютного законодательства может понести руководитель организации. Уголовная ответственность предусмотрена ст. 193 «Уклонение от исполнения обязанностей по репатриации иностранной валюты или валюты РФ», а также ст. 193.1 «Совершение валютных операций по переводу иностранной валюты или валюты РФ на счета резидентов с использованием подложных документов» Уголовного кодекса РФ.

Валютный контроль, является одним из методов валютного регулирования, а также методом регулятивного воздействия на валютные отношения.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. *Мировая экономика: учебное пособие* / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015).
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014).
4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.01.2015).
5. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.01.2015).

МИРОВОЙ РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Козко И.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

На сегодняшний день в условиях нестабильности экономики и крайне сложной политической ситуации, не каждая международная корпорация способна выполнять запланированные объемы производства и получать выгоду от своей первостепенной деятельности. Именно поэтому, сегодня мы можем наблюдать тенденцию роста сделок на рынке слияний и поглощений (англ. Mergers and Acquisitions, M&A). В условиях санкций, многие компании вынужденно прибегают к слиянию или поглощению своих финансовых активов, чтобы дать «глоток воздуха» привычной деятельности корпорации. Существуют определенные мотивы, опираясь на которые, корпорация либо приобретает другую компанию, либо объединяется с ней для сотрудничества. К таким мотивам можно отнести:

- покупку действующей в интересующей отрасли фирмы – типичный путь диверсификации;
- покупка позволяет фирме немедленно получить полный набор ресурсов, требующихся для достижения конкурентных преимуществ в новой для фирмы отрасли [4].

В свою очередь существуют и потенциальные выгоды от M&A, а именно: скорость (быстрое расширение на отраслевом или географическом рынке); доступ к дополнительным активам; удаление потенциального конкурента; расширение и модернизация корпоративных ресурсов (синергия – когда сумма создаваемых больше, чем отдельные компоненты).

К недостаткам слияний и поглощений относят: относительно высокую стоимость поглощения (премия в 30 и более% к текущему курсу акций); ненужные дополнительные бизнесы (продать сложно); сложности интеграции и управления купленными компаниями (половина поглощенных фирм позже обратно продается); большие обязательства [2].

Как считает «Эксперт», согласно опубликованным подсчетам, за первые три месяца 2014 года объем мирового рынка слияний и поглощений превысил 2,66 трлн долларов, что на 60% больше, чем в аналогичный период 2013 года. Одновременно выросло количество сделок на сумму выше 5 млрд или боль-

ше, также достигнув нового максимума [1]. В этом году наиболее активны энергетические и электроэнергетические компании. Они провели уже сделки по слияниям и поглощениям на 376,2 млрд долларов за последние девять месяцев – это на 56% больше по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. [1] Одними из крупных сделок в этой отрасли стали следующие: «Альянс-Ойл» в сентябре 14 года продал 60% пакета ОАО «ННК-Актив» структуре ННК Эдуарда Худайнатов, оценочная стоимость сделки 2400,0 млн \$; также в июле 2014 года ОАО «НК «Роснефть» приобрело 100% активов Weatherford International по бурению и ремонту скважин у Weatherford International Inc., стоимостью 398,3 млн \$. Очень активны и компании сектора здравоохранения – они также демонстрируют самые высокие темпы роста данного показателя с начала его расчета в 1980 году. В этом году уже объявлено об их сделках на 368,6 млрд долларов.

На сегодняшний день сделки M&A поддерживаются растущими объемами банковского кредитования, с более благоприятными условиями для заемщика, особенно для больших сделок. Кроме того, корпорации владеют рекордно высоким уровнем наличных, которые они должны либо выплатить акционерам, либо инвестировать в существующие операции или использовать для приобретения новых предприятий.

В целом, опираясь на мнение «Эксперта», можно отметить, что цикл роста M&A запущен. Активность одних корпораций заставляет другие также вовлекаться в этот процесс: во многих отраслях число игроков сокращается, и чтобы выжить, фирмам приходится наращивать силу. [1] Увеличение числа и размера сделок по слияниям и поглощениям заметно во многих секторах от энергетики до здравоохранения. Многие эксперты полагают, что и на будущий год эта тенденция сохранится, ведь 36% компаний по всему миру заявили о своих планах по осуществлению M&A сделок в течение 2015 года по сравнению с 31% компаний в 2014 году. Впрочем, не все уверены в продолжении бума слияний и поглощений. Как отмечает WSJ со ссылкой на инвестбанкиров, циклы активности на рынке M&A часто неустойчивы и непредсказуемы, рынок может остановиться столь же быстро, как разогнался. Часть инвесторов опасается, что фондовый рынок переоценен и его скоро ждет коррекция, тогда настрой компаний на M&A быстро переменится.

Список литературы

1. Королева А. Время слияний. [Expert Online] 02.10.2014, 12:11. [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/2014/10/2/vremya-sliyanij/> – (дата обращения 10.12.2014).
2. Лаптев Ю. Современная специфика рынка слияний и поглощений в России – возможности и риски [Электронный ресурс] URL: <http://www.slideshare.net/varlamovdenis/ss-1618143?related=1> – (дата обращения 11.12.2014).
3. Международное Исследование Бизнеса Грант Торнтон 2014. «Международный рынок слияний и поглощений 2014». [Электронный ресурс] URL: <http://www.slideshare.net/GrantThorntonRussia/mareport-2014-rus> (дата обращения – 11.12.2014).
4. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО-УКРАИНСКИХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПЕРИОД ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ

Кузьменко К.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

С момента распада СССР Россия была крупнейшим центром украинской иммиграции и страной с самой большой украинской диаспорой в мире. Однако в последние годы стала проследиваться отчетливая тенденция к уменьшению доли украинцев в россий-

ском населении. Согласно данным переписей, с 1989 по 2002 г. количество этнических украинцев в России сократилось с 4 млн до 3 млн, а к 2010 г. – до 2 млн человек. Последние исследования украинской эмиграции показывают, что Россия стала менее привлекательной как для переселения на постоянное место жительства, так и для временных заработков: с 2010 г. в страны Запада выезжает больше мигрантов из Украины, чем в Россию. Наиболее популярными направлениями для постоянной миграции стали США, Канада, Германия и Израиль, для временной работы – Италия, Польша, Чехия, Испания и Португалия [1].

Совершенно новое значение для России приобрели миграционные связи с Украиной, которая имеет все шансы и выйти по числу мигрантов на первое место. На начало июля в РФ уже находилось около 1,9 млн граждан Украины. Не все из них являются трудовыми мигрантами. 100 тыс. чел. получили статус беженца и размещены во временных лагерях и базах. 500 тыс. чел. не обращались за статусом беженца, но въехали в Россию без обратного билета, рассчитывая пожить у родственников и знакомых. Среди переселенцев из «горячих точек» типа Славянска большинство составляют женщины с детьми и пенсионеры, мужчин крайне мало. Более того, массированные удары авиации и артиллерии украинской армии по жилым кварталам и населенным пунктам, а также целенаправленное разрушение объектов инфраструктуры создают все условия для того, чтобы количество переселенцев из восточных областей Украины в РФ многократно возросло [2].

Возможны следующие последствия политического кризиса на Украине. Во-первых, это приведет к усилению притока в Россию украинских граждан. Это связано с тем, что большинство жителей Донецка и Днепропетровска опасаются за свою безопасность. Важно отметить также, что по данным Федеральной Миграционной Службы, в Россию мигрируют около 1,5 млн украинских граждан, которые приезжают в страну с целью трудоустройства. В основном, прибывшие мигранты устраиваются работать в неформальный сектор экономики, т.е. они трудоустраиваются неофициально. В результате им присваивается статус «нелегальные мигранты». Во-вторых, уже происходит усиление притока на ПМЖ в Россию тех, кто не решался на переезд. Как правило, многие сейчас ждут, что Россия предложит украинцам упрощенный порядок получения российского гражданства. В-третьих, украинский кризис негативно сказался на положении украинских мигрантов, работающих уже в России. У большинства из них на Украине остались семьи, но они боятся уехать обратно, опасаясь, что не смогут вернуться на работу.

В начале 2014 года, в действие вступил закон, который позволяет гражданам стран СНГ (с которыми установлен безвизовый режим въезда) находиться на территории России лишь 90 суток в течение каждого полугодия. То есть, пробыв в России 3 месяца, иностранный гражданин обязан выехать на 3 месяца на родину. Только после этого он имеет право опять приехать в Россию. Если иностранный гражданин превысил срок пребывания в России, то ему будет запрещен въезд в Россию на три года. Прежде всего, этот закон ввели с целью борьбы с нелегальными мигрантами, о чем было сказано выше. Для решения этой проблемы, иностранным гражданам начали выдавать специальные документы «патенты», дающие право на трудоустройство. Как результат, уже по истечении первого квартала 2014 года, за «патентами» обратилось более 35 тыс. украинских граждан. Все это хорошо, так как благодаря этому документу, иностранный гражданин приобретает статус легально работающего. Единственный минус, это то, что патент в принципе не

может защищать трудовые и социальные права иностранного гражданина, и все это обуславливается тем, что обязанность заключения трудового договора между мигрантом и работодателем, как физическим лицом, не предусматривается законом [3].

Украинский кризис уже заставил внести изменения в миграционное законодательство. Так, ФМС обсуждает вопрос о предоставлении беженцам с Украины убежища по упрощенной процедуре и продлении срока их пребывания в РФ. Большинство украинских мигрантов рассчитывает в будущем вернуться на родину, однако многим возвращаться просто некуда, и в недалеком будущем они пополнят число граждан России.

Список литературы

1. Троицкая О. Украинский кризис и миграция [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=3497#top.
2. Новая миграционная политика [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.stoletie.ru/rossiya_i_mir/novaja_migracionnaja_politika_215.htm.
3. Законопроект № 535567-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в части осуществления трудовой деятельности иностранными гражданами по патентам и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/551534/#ixzz3P9jYKWZO>.

АНАЛИЗ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ В РФ

Куркина В.С., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

За последние 10 лет авиационный рынок России претерпел значительные изменения. Сегодня около

98% всех перевозок приходится на воздушные суда (ВС) западного производства. Естественно так же кардинально изменился и рынок технического обслуживания и ремонта (ТОиР) воздушных судов. Для поддержания летной годности авиатехники в соответствии с авиационным законодательством и требованиями производителей, необходимо регулярно проводить работы по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов. Различают «легкие» и «тяжелые» формы периодического ТОиР. К «легким» формам относятся ежедневный (daily), А- и В-check. «Тяжелые» формы – С- и D-check требуют ТОиР в специально оборудованном ангаре, при этом самолет на время выполнения работ выводится из расписания [2].

Действующий коммерческий парк российских эксплуатантов насчитывает 2805 воздушных судов, в числе которых 688 магистральных и 298 региональных пассажирских самолетов, 134 грузовых самолета, 1124 вертолета. Доля ВС зарубежного производства в парке пассажирских самолетов достигла 67%. Количество воздушных судов западного производства превышает 800 единиц, из них 68% – это узкофюзеляжные воздушные суда, 15% – широкофюзеляжные суда, оставшиеся 17% – региональные воздушные суда (рис. 1).

При инновационном сценарии развития российской экономики прогнозируется удвоение объемов авиaperезовок в ближайшие 10 лет. При этом к 2032 году пассажирооборот может вырасти в 3,4–4,5 раза по сравнению с 2012 годом, а грузооборот – в 2,7–4,9 раза (рис. 2).



Рис. 1. Динамика действующего коммерческого парка ВС

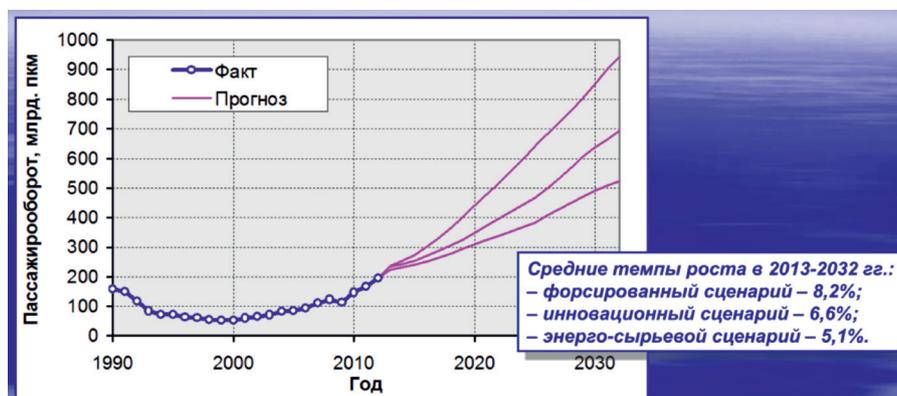


Рис. 2. Долгосрочный прогноз объемов авиaperезовок

Фактически, сегодня только одна организация, АТБ Домодедово, способна выполнять все виды ТОиР на остающихся в операциях судах советского/российского производства. Рынок ТОиР воздушных судов западного производства в России очень молод, ему фактически менее 10 лет, т.к. массовая замена парка началась только в 2005–2006 гг. Однако, в денежном выражении рынок ТОиР уже заметен и составляет по оценке Холдинга Инжиниринг 1,8 млрд долл. в год. Характерными для ТОиР сегментами являются: периодическое и оперативное обслуживание, выполнение модификаций, ремонт компонентов и двигателей. Спрос в сегменте ремонта двигателей имеет объем около 650 миллионов долларов, но не имеет предложения на территории России. Спрос в сегменте ремонта компонентов составляет более 390 миллионов долларов, но более 95% услуг выполняется за рубежом. Оказание услуг в сегменте периодического технического обслуживания наиболее развиты в России и в сумме составляют 590 миллионов долларов [1].

Сегодня в РФ и СНГ по данным EASA 30 компаний имеют сертификат PART-145, это, главным образом, авиакомпания или технические провайдеры, аффилированные с авиакомпаниями. Количество участников рынка говорит о том, что рынок ТОиР воздушных судов в Российской Федерации и СНГ очень конкурентен, особенно в сегментах линейного и базового ТОиР воздушных судов, и в краткосрочной перспективе данная конкуренция будет только усиливаться.

Список литературы

1. Состояние и перспективы рынка технического обслуживания и ремонта воздушных судов России и СНГ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ato.ru/content/sostoyanie-i-perspektivy-rynka-tehnicheskogo-obslyuzhivaniya-i-remonta-vozdushnyh-sudov>.
2. «Домодедово Текник» выходит на рынок технического обслуживания воздушных судов типа Boeing 737 по форме С-check [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ato.ru/content/sostoyanie-i-perspektivy-rynka-tehnicheskogo-obslyuzhivaniya-i-remonta-vozdushnyh-sudov>.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

Лубинец С.С., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Финансовые накопления населения мира составляют около 120 трлн. долларов. Более половины этих активов принадлежит широким массам населения. В настоящее время физические лица могут использовать следующие направления формирования портфеля личных инвестиций: самостоятельное инвестирование (интернет-трейдинг); передача средств в доверительное управление компании по управлению активами; коллективное инвестирование, а именно, приобретение инвестиционных сертификатов институтов общего инвестирования [1]. Персонализированный инвестиционный портфель представляет собой набор определенных корпоративных акций, облигаций с разной степенью обеспечения и риска, а также ряд бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством. Основная задача портфельного инвестирования – улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации [2].

В настоящее время физические лица не могут напрямую попасть на фондовые биржи ММВБ и РТС для покупки акции и облигаций чтобы сформировать свой инвестиционный портфель. Так или иначе необ-

ходимо получить доступ через брокеров которые занимаются торговлей на бирже. И вот здесь появляется 2 способа как сформировать инвестиционный портфель и управлять им.

Первый вариант. Выбрать у соответствующего брокера уже готовый портфель и вложить в него деньги. Явным плюсом является тот факт, что физическому лицу не обязательно иметь какие-то экономические знания чтобы пытаться создать свой портфель. Также существует достаточно большой выбор между готовыми портфелями: это могут быть и высокой степенью риска и доходностью от 70–90% и с максимальной степенью защиты активов и соответственно меньшей доходностью 10–20%. Почти все брокеры уже включают свою премию в стоимость готового инвестиционного портфеля, таким образом не будет никаких дополнительных платежей конкретно брокеру за его операционную деятельность на рынке ценных бумаг.

Если в конце любого купонного периода значения базовых активов превысили свои начальные значения, инвестор получает обратно 100% инвестированных средств + фиксированный купон с доходностью выбранного портфеля за текущий купонный период и за предыдущие купонные периоды либо процент (на практике чаще всего 100%) установленный брокером от участия в росте базового актива. Если стоимость базового актива в конце срока инвестирования будет ниже начального значения – инвестор получает 100% вложенного капитала. Таким образом, для физического лица данный вид отношений с инвестиционным портфелем может напоминать отношения с банком. Человек приходит в финансовую организацию, отдает свой капитал под управление ей на какой-то определенный срок и по его истечению возвращается чтобы получить свой доход.

Второй вариант. Создать свой инвестиционный портфель и самостоятельно управлять им. Чтобы создать свой портфель физическим лицам нужно получить доступ на биржу. Одним из таких инструментов является программа QUIK, с помощью которой физические лица могут совершить свои первые шаги на фондовой бирже. Для этого необходимо иметь счет у брокера, так как он является посредником между всеми участниками торгов, и также необходимо будет платить брокеру комиссию, обычно это проценты в районе 0,01–0,05% в зависимости от суммы на счете и времени, в течении которого вы сотрудничаете с брокером.

После получения доступа могут возникнуть определенные проблемы, так как человек, первый раз открывший программу, скорее всего ничего не поймет. Но если у инвестора есть цель получить доход, для него не будет проблемой разобрать как работать с программой, для этого существуют бесплатные вебинары на просторах интернета, а также можно пройти обучение в одном из брокерских образовательных центров если такая возможность имеется.

После всех трудностей связанных с функционалом программы решены, физические лица могут начать формировать свой инвестиционный портфель. Преимуществом такой деятельности служит тот факт, что инвестор может в любой момент продать свой портфель, может быть даже и с убытками, и уйти с рынка, чтобы вложить деньги в более перспективный проект.

В современных условиях необходимо развитие новой потребительской модели формирования персонального портфеля, учитывающей «внешние» доходы и активы инвесторов, а также новые открытия в финансовой науке.

Список литературы

1. Верчагина О.В., Никонова Я.И. Инвестиции и сбережения на финансовых рынках // *Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права* // *Материалы IV Международной научно-практической конференции*: в 2-х частях. – 2014. – С. 36-39.
2. Формирование инвестиционного портфеля URL: <http://www.globfin.ru/articles/finance/invest.htm>.
3. Текутьев В.Е. Организация и финансирование инвестиций: Конспект лекций, 2014.

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ
НОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК**

Мицкевич В.О., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Система государственных закупок (ГЗ) представляет собой крупный рынок сбыта товаров и услуг отечественного и зарубежного производства. Их объем составляет значительную часть ВВП во всех странах с рыночной экономикой [1]. Согласно данным исследования НАУЭТ, на 19.11.2014 г. на российском рынке государственных и корпоративных закупок работало более 295 тыс. организаций, 79% из которых – государственные и муниципальные заказчики, осуществляющие закупки по 44-ФЗ, и 21% – заказчики, работающие по 223-ФЗ. Объем размещения заказа за анализируемый период (01.07.2013 г. – 30.06.2014 г.) составил порядка 6,64 трлн руб., что на 10% больше прошлогоднего значения. Количество конкурентных закупочных процедур за период составило 2 534 702 [2].

Мировая практика накопила почти 200-летний опыт по организации и проведению закупок для государственных нужд, объектами которых являются военное оборудование и имущество; товары и услуги, необходимые для работы систем, финансируемых из государственного бюджета; формирование запасов; выбор подрядчиков для жилищного и дорожного строительства. В странах западной Европы и Америки государство не рассматривается как отдельный экономический субъект, имеющий собственные нужды, отличные от потребностей общества. В результате сформировался термин «общественные закупки». По-своему уникальной является система размещения и исполнения публичных контрактов в Германии, строго регламентирующая квалификационные требования к участникам публичных конкурсов и позволяющая оценить их деловую репутацию и опыт. Во Франции весьма удачно организована система контроля за законностью в области государственных закупок, включающая в себя административное, финансовое и судебное звено. В Швейцарии закупки регламентирует кантональное, межкантональное и местное законодательство, предусматривающее равный, недискриминационный доступ на рынок поставщиков как из Швейцарии, так из других стран. Отличительной особенностью системы государственных закупок Великобритании являются специальные функции и полномочия Казначейства. Помимо делегирования права распоряжения бюджетными средствами отраслевым министерствам, Казначейство осуществляет нормативно-правовое регулирование процедур государственных закупок. Законодательство США о государственных закупках состоит из нескольких законодательных и подзаконных актов, объединенных в Правила закупок для федеральных нужд. Подготовка, размещение, оплата и контроль за выполнением государственных заказов в США осуществляется через Федеральную контрактную систему.

В России впервые защита отечественного производителя в рамках российской системы государственных закупок была предусмотрена Федеральным законом

от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Результатом работ по комплексному реформированию системы государственных и муниципальных закупок в РФ стало принятие Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе), который вступил в силу с 1 января 2014 г.

В конце 2014 года в Закон о контрактной системе были внесены поправки тремя федеральными законами. Президентом РФ подписаны Федеральные законы от 29.12.2014 N 458-ФЗ, от 31.12.2014 N 498-ФЗ, от 31.12.2014 N 519-ФЗ. Положения указанных законов, касающиеся изменения 44-ФЗ, в большей части вступили в силу с 1 января 2015 г.

Самым объемным по количеству поправок является Федеральный закон от 31.12.2014 N 498-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В частности, им были установлены сроки начала применения законодательства о контрактной системе заказчиками Республики Крым и города федерального значения Севастополь. Кроме того, введена обязанность заказчика в 2015 году осуществлять отсрочку уплаты и (или) списание неустоек (штрафов, пеней) в случаях и в порядке, предусмотренном Правительством РФ (постановление не принято). Отменено согласование заключения контрактов с единственным поставщиком по итогам несостоявшегося электронного аукциона и уточнено, что приложение экспертного заключения к отчету об исполнении контракта является обязательным только при проведении внешней экспертизы, внесенные иные поправки.

ГЗ выполняют динамическую и стратегическую функции, направленные на стимулирование экономического роста страны.

Список литературы

1. Балацкий Е.В., Гусев А.Б., Екимова Н.А. Протекционистская политика на рынке государственных закупок в России и за рубежом: монография. – М.: Языки славянской культуры, 2007.
2. Составлен рейтинг эффективности госзакупок [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2014/12/12/590797>.

**ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В СФО**

Никитина С.С., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

На фоне усложнения внешнеэкономической ситуации особую актуальность для России приобретает развитие внутренних инфраструктурных объектов, как основы конкурентоспособности национальной экономики [1]. Следует выделить Сибирский Федеральный округ (СФО), как один из перспективных направлений развития инфраструктурных объектов. К основным источникам финансирования в СФО мы выделяем средства федерального и регионального бюджетов, а также средства Инвестиционного фонда и государственных корпораций. В меньшей степени используются кредиты и финансовые ресурсы частотного инвестора. Это связано с ограниченными возможностями привлечения долгосрочных кредитов по низким ставкам. Отсутствие финансирования со стороны частных инвесторов мы связываем с минимальной заинтересованностью бизнеса в финансировании государственно значимых инвестиционных проектов. Более того, неблагоприятные правовые условия, отсутствие гаран-

тий со стороны государства в реализации максимального количества проектов отталкивает бизнесменов к активному финансированию проектов [2].

В условиях нехватки бюджетного финансирования на региональном уровне, органы государственной власти не способны в достаточном количестве обеспечить развитие инфраструктурных и социально-значимых проектов. В связи с этим региональные органы власти осуществляют поиск источников внебюджетного финансирования, подкрепляемых бюджетными обязательствами. На практике наиболее значимую роль приобретают структуры, функционирующие на основе государственного частного партнерства (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» (Public-Private Partnership, PPP) появился в начале 80-х годов для характеристики особых отношений между государством и частным сектором. Как правило, эти отношения складывались и развивались в

сфере производственной и социальной инфраструктуры. Это касалось автомобильных и железных дорог, аэропортов, морских портов, энергетических сетей, коммунального хозяйства, телекоммуникаций, объектов образования, здравоохранения и культуры. Термин ГЧП определяет широкий спектр отношений в диапазоне от относительно простых контрактов, по которым частная компания принимает на себя определенные риски и соглашается на систему штрафных санкций, до комплексных, технически сложных проектов, включающих строительство модернизацию, эксплуатацию объектов и управление ими» [3].

На конец 2013 год, 64 региона страны (77% от всех субъектов РФ) учувствуют в 322 инфраструктурных объектов с использованием проектах ГЧП. На основе проведенного анализа мы определили, что лидирующее положение по количеству проектов занимает СФО (106 проектов = 33%) (таблица) [3].

Инфраструктурные проекты, реализуемые в регионах СФО

| Регионы СФО | Инфраструктурные проекты | | Проекты ГЧП | |
|-----------------------|--------------------------|---------|-------------|---------|
| | Количество | Доля, % | Количество | Доля, % |
| Республика Алтай | 22 | 8,3 | 16 | 19,8 |
| Республика Бурятия | 9 | 3,4 | 8 | 9,9 |
| Республика Тыва | 6 | 2,3 | 6 | 7,4 |
| Республика Хакасия | 11 | 4,1 | 3 | 3,7 |
| Алтайский край | 10 | 3,8 | 10 | 12,3 |
| Забайкальский край | 32 | 12,0 | 6 | 7,4 |
| Красноярский край | 23 | 8,6 | 7 | 8,6 |
| Иркутская область | 15 | 5,6 | 0 | 0,0 |
| Кемеровская область | 91 | 34,2 | 1 | 1,2 |
| Новосибирская область | 9 | 3,4 | 2 | 2,5 |
| Омская область | 18 | 6,8 | 11 | 13,6 |
| Томская область | 20 | 7,5 | 11 | 13,6 |
| Итого | 266 | 100 | 81 | 100 |

Как видим, лидерами в реализации проектов инфраструктуры является Кемеровская область (на долю которой приходится 34%). Среди регионов выделяются: Республика Алтай (16 проектов), Омская, Томская области (по 11 проектов), Алтайский край (10 проектов). Наибольшее количество проектов направлено на комплексное развитие территории (17). Кроме того, разработка проектов по транспорту (13 проектов) является определяющей в Новосибирской области, т.к. данный регион является центром мультимодального транспортного узла. Наличие инфраструктурных проектов по энергетике (13 проектов) связано с колоссальным природным потенциалом СФО. Таким образом, СФО является привлекательным местом для развития инфраструктурных объектов в транспортной и энергетической сферах.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sibfo.ru/strategia/strdoc.php> – дата обращения (07.12.2014).
2. Аннотации к актам федерального законодательства, регулирующим ГЧП в РФ. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ucates.ru/files/> – дата обращения (07.12.2014).
3. Никонова Я.И. Государственно-частное партнерство как инструмент финансирования стратегии инновационного развития России // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 387. – С. 180-186.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Павленко Д.С., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Ключевые процессы современного мирового развития – глобализация, информатизация и демокра-

тизация – привели к качественной трансформации интеграционного контекста: на смену территориально-государственному принципу интеграционного объединения приходит транснациональной взаимосвязи в глобально-региональном масштабе [1]. Во второй половине XX века в мире начали развиваться процессы региональной экономической интеграции и стали появляться интеграционные объединения государств. На сегодняшний день Европейский союз (ЕС) является примером наиболее глубокой формы региональной интеграции [2].

После 1989 года подключение стран Центральной и Восточной Европы к процессам интеграции в рамках Европейских союществ рассматривалось западно-европейскими странами как основной фактор политической стабилизации, демократического транзита и экономического развития восточноевропейского и западно-балканского регионов. Процессы евразийской интеграции развивались в основном в рамках СНГ, ЕврАзЭС, Союзного государства России и Беларуси. Эти международные организации сыграли роль определенной «стартовой площадки» для начала важных интеграционных проектов в составе России, Беларуси и Казахстана. В 2007 г. эти страны приняли решение о создании общего Таможенного союза, который заработал к концу 2010 г. С 2012 г. между Россией, Беларусью и Казахстаном действует Единое экономическое пространство, осенью 2013 г. о присоединении к новейшим процессам евразийской интеграции заявила Армения. 29 мая 2014 г. в Астане Россией, Беларусью и Казахстаном был подписан договор о создании Евразийского экономического союза, который должен начать работу с 2015 г. [3].

Как известно, пространство Евразии является самым крупным в мире. Будущий Евразийский экономический союз – это крупный региональный рынок (около 181 млн потребителей), располагающийся на крупнейшей в мире территории (15% обитаемой суши), обладающий мощной минерально-сырьевой базой и значительным экономическим потенциалом. В Союзе сосредоточены более 20% запасов пресной воды и лесного покрова планеты. По оценке Статистического комитета СНГ, его доля в мировом ВВП в 2013 году составила 4,4% [4].

В связи с этим новыми направлениями интеграционной политики ЕАЭС могут стать:

1. Активизация неформальных механизмов глобального управления в рамках G20 и БРИКС. Особенностью современного этапа является отсутствие «глобального лидера» и формирование новой коллективной формы неформального глобального лидерства» (G7, G20).

2. Расширение торгово-экономических, инвестиционных, инновационных, социально-экономических и других направлений сотрудничества со странами АТР и региональными объединениями Азии. В частности, углубление экономического вектора сотрудничества в формате ШОС, развитие межблокового взаимодействия Евразийского экономического союза с АРТА, ASEAN, АРЕС (АТЭС).

3. Выстраивание продуктивных экономических отношений со странами СНГ.

1 января вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Договором утверждается создание экономического союза, в рамках которого обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики, определенных настоящим документом и международными договорами в рамках Союза [2]. 2 января вступил в силу Договор о присоединении Армении к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС).

Создание ЕАЭС позволяет шире реализовать преимущества динамичного экономического роста развивающегося мира и тенденций современного этапа протекания глобализации для сглаживания социально-экономических диспропорций между развитыми, развивающимися и переходными экономиками путем расширения участия в глобальном управлении и развитии новых форматов межрегионального, межблокового и трансконтинентального торгово-экономического сотрудничества. Реализация новых аспектов экономической политики в формате ЕАЭС позволит странам-участницам улучшить позиции стран переходного типа на мировых товарных рынках и усилить влияние в организациях, регулирующих мировые экономические и торговые процессы.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Мишальченко Ю.В., Изотов А.В., Основные факторы формирования отношения Европейского союза к процессам евразийской интеграции.
3. Вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/01-01-2015-1.aspx> (дата обращения: 11.01.2015).
4. СНГ. Статистический ежегодник. – М.: Межгосуд. стат. комитет СНГ. – 2013. – С. 66.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РФ

Панутриева Н.А., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Электроэнергетика России представляет собой сложный производственный комплекс, который вклю-

чает в себя объекты генерации, транспортировки и передачи электроэнергии. Россия в настоящее время является третьим по величине производителем электроэнергии в мире после США и Китая, а по величине установленных генерирующих мощностей на четвертом месте, но по прогнозу МЭА к 2030 г. она переместится соответственно на четвертое и пятое места [1]. Последние два десятилетия электроэнергетика Российской Федерации сильно отстала от уровня технологического развития энергетики передовых стран, следствием чего является снижение ее конкурентоспособности и эффективности, а также стоимости российских электроэнергетических компаний на рынке.

Единая энергетическая система России (ЕЭС России) состоит из 69 региональных энергосистем, которые образуют 7 объединенных энергетических систем: Востока, Сибири, Средней Волги, Центра, Урала, Юга и Северо-запада. Эти системы соединены межсистемными высоковольтными линиями электропередачи, напряжение которых 220–500 кВ и выше, работающие параллельно. В основу производственного потенциала российской электроэнергетики входит около 700 электростанций мощностью свыше 5 МВт. Доля тепловых электростанций (ТЭС) составляет 68,4%, атомных электростанций (АЭС) – 10,7%, гидравлических станций (ГЭС) – 20% [2].

Устойчивое функционирование электроэнергетического комплекса непосредственно зависит от эффективности использования энергоресурсов. Низкая эффективность использования энергоресурсов и износ основных фондов влечет за собой энергоёмкость российской экономики, которая в 3,5–6 раз выше аналогичных показателей экономически развитых стран. Прежде всего, для повышения эффективности использования энергетических ресурсов необходимы системные контроль и управление в процессе производства, передачи, распределения и сбыта – то есть фактически осуществлять комплексное управление производством и сбытом, интегрировав их в единую систему [3]. Основной целью государственной экономической политики для топливно-энергетического комплекса является создание экономических, организационных и правовых условий, обеспечивающих надежное функционирование системы энергоснабжения как основы обеспечения энергетической безопасности страны и регионов, определяемой возможностью производителей электроэнергии обеспечить энергоресурсами потребителей в соответствии с их потребностью [3]. На данный момент сформирована Энергетическая стратегия на период до 2030 года [4]. Объем финансирования Программы на период до 2030 г. составляет в ценах 2010 г. 17,6 трлн руб. Главными направлениями настоящей стратегии являются: переход на путь инновационного и энергоэффективного развития; изменение структуры и масштабов производства энергоресурсов; создание конкурентной рыночной среды; интеграция в мировую энергетическую систему. Реализацию государственной энергетической политики предусмотрено осуществить в 3 этапа. Главной задачей первого этапа является преодоление кризисных явлений в экономике и энергетике. Второй этап обуславливается переходом к инновационному развитию и формированию новой экономики. Основной задачей второго этапа стоит общее повышение энергоэффективности в отраслях топливно-энергетического комплекса и экономики в целом. Третий же этап является этапом развития инновационной экономики. В соответствии с этим, основное внимание будет уделяться абсолютно новым технологическим возможностям с использованием традиционных ресурсов.

Исходя из вышеизложенного, основными направлениями функционирования и развития электроэнергетической системы России для обеспечения энергетической безопасности и экономической устойчивости электроэнергетического комплекса должны стать: использование потенциала энергосбережения и повышение эффективности использования электрической энергии для всех категорий потребителей; широкомасштабное использование возобновляемых источников энергии; инновационная и децентрализованная энергетика [3]. Решение этой проблемы нельзя рассматривать как что-то конкретное – оно должно быть экосистемным, учитывать баланс и движение всех ресурсов: материальных, природных, трудовых, энергетических и информационных. Кроме того, оно должно учитывать динамику развития экономики с учетом миграционных процессов и планов развития социально-экономических структур. Его цель – достижение сбалансированности и минимизации расходов всех ресурсов.

Список литературы

1. Окорочков В.Р., Косырева Е.И. Тенденции развития мирового и российского электроэнергетического комплекса и их последствия для российской экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – СПб, 2013. – № 5.
2. Основные виды производства электроэнергии на территории России URL: http://minenergo.gov.ru/activity/powerindustry/powersector/structure/manufacture_principal_views/
3. Гассиева О.И. Проблемы экономической устойчивости развития электроэнергетических систем России / О.И. Гассиева. – Владикавказ, 2011.
4. Энергетическая стратегия на период до 2030 года. URL: <http://www.minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/>

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ЗА РУБЕЖОМ

Пастухова А.А., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Концепция формирования национальных (государственных) инновационных систем (НИС) по-

лучила свое развитие в 80–90-х гг. прошлого века. Основными разработчиками концепции национальных инновационных систем (НИС) стали К. Фримен (1987) [1], Б. Лундвалл (1992) [2], Р. Нельсон (1993) [3]. Авторы концепции НИС отделили важную роль процессам обучения и накопления знания, особо уделяя внимание их институциональному аспекту (т.е. организациям, принципам и формам, в которых происходят эти процессы) и непосредственному влиянию институционального контекста инновационной деятельности на ее содержание и структуру.

Национальная инновационная система, по мнению К. Фримена, является системообразующим механизмом, лежащим в основе результативности инноваций [1]. Первоначальная трактовка национальной инновационной системы делала акцент на науке и технологиях, как основных факторах, определяющих среду, в которой действуют предприятия. Согласно другому, более позднему, подходу, национальная инновационная система – это совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление (поддержку в осуществлении) инновационной деятельности. К концу 1990-х годов концепция НИС пополнилась утверждениями о том, во-первых, что НИС включает в себя различные элементы социально-экономической системы, и, во-вторых, что уровень развития инноваций определяется национальными особенностями социоисторического развития страны [4].

В настоящее время под национальной инновационной системой понимается совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы. Существующие на сегодняшний день национальные инновационные системы различных стран (США, Японии, большинства стран — членах ЕС) существенно отличаются друг от друга (таблица) [5].

Основные направления развития НИС в мире

| Направление НИС | Специфика | Страны |
|---|---|---|
| Оптимизация структуры национальной инновационной системы | Оптимизация государственной системы управления и планирования в сфере инноваций | Япония, Норвегия, Индия, Чили |
| | Оптимизация государственного финансирования науки и инновационной сферы | США, Франция, Великобритания, Дания, Норвегия, Швеция, Тайвань, Австралия |
| | Развитие фундаментальных исследований | Великобритания, Швеция, Словения |
| Стимулирование инновационной кооперации бизнеса и науки (университетов) внутри страны | Стимулирование симметричного сближения университетов и корпораций | США, Финляндия |
| | Крупные государственные вложения в науку и инновационную сферу и привлечение национального частного капитала | Израиль, Финляндия |
| | Стимулирование инновационной активности частного сектора с привлечением иностранных капиталов в инновационную сферу | Великобритания, Ирландия, Китай, Корея, Малайзия, Индия, Израиль |
| Интеграция в международные инновационные сети | Стимулирование инновационной инициативы научного сектора | Германия, Япония, Новая Зеландия, Дания |
| | Комплексная интеграция | Финляндия, Израиль, Нидерланды, Китай |
| Налаживание внутренних инновационных сетей | Технологическая специализация | Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Индия |
| | Создание особых условий для образования связей в инновационной сфере | США, Норвегия, Ирландия |
| Формирование национальной инновационной системы | Стимулирование инициативы национальных регионов | Франция, Германия, Финляндия |
| | Реструктуризация госсектора науки | Болгария, Польша, Литва |
| | Инициирование интеграции науки и образования | Латвия, Эстония, Чехия |
| | Вовлечение малого и среднего бизнеса в инновационную сферу | Румыния, Чехия, Словакия, Латвия, Эстония, Турция, Чили |
| | Определение приоритетных экспортных направлений в области высоких технологий | Чехия, Румыния, Чили, Турция |

Таким образом, обобщающим результатом интенсификации инновационных коммуникаций стало формирование НИС – самовоспроизводящихся комплексов отношений между экономическими акторами по поводу генерации, распространения и использования нововведений, что вызывает необходимость существенных модификаций в механизмах регулирования научно-инновационного пространства.

Список литературы

1. Freeman Ch., Clark J., Soete L. Unemployment and the Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development. L., 1982.
2. Lundvall B.-Å., (ed.), National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London: Pinter Publishers, 1992.
3. Nelson R. (ed.), National Innovation Systems: A Comparative Analysis. — N.Y.: Oxford University Press, 1993.
4. Никонова Я.И. Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития экономических систем // Вестник ТГУ. – 2013. – № 367. – С. 117-122.
5. Зверев А.В. Инновационная система России: проблемы совершенствования: Монография / А.В. Зверев. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2008. – 13,0 п.л.
6. Никонова Я.И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики: монография. – Новосибирск, 2010.

СТАНОВЛЕНИЕ КНР КАК МИРОВОЙ СУПЕРДЕРЖАВЫ: ИТОГИ САММИТА G-20

Поздников А.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В середине ноября 2014 года все внимание было приковано к саммиту «Большой двадцатки» в Австралии, от которого, казалось бы, стоило ожидать неких «прорывных» решений, способных улучшить мировую экономику. В группу двадцати (G20) входят Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Европейский Союз, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Южная Африка, Южная Корея и Япония [1].

Традиционно встречи «большой двадцатки» считаются форумом для консультаций и договоренностей о сотрудничестве в вопросах, относящихся к международной финансовой системе. Однако нынешний, девятый саммит в Австралии, как и все состоявшиеся в 2014 году встречи глав ведущих мировых держав, проходят под знаком одной проблемы: опасности нового противостояния Запада и Востока, новой холодной войны, всё ближе к которой приближает мир конфликт между Россией и Западом в Украине [2]. Вашингтонский Институт Брукинга опубликовал исследование, посвященное позиции каждой из стран-участниц G-20 по основному вопросу: действие Москвы в украинском кризисе, сдерживание лихорадки Эбола, бой против «Исламского государства», политика Пекина в Южно-Китайском море, ядерная программа Ирана и изменение мирового климата [3].

Институт подтвердил, что тема Украины оказалась самым спорным вопросом внутри G-20. Согласно заключению института, схожую с Россией позицию проявили Китай, Индия, Бразилия, ЮАР и Аргентина. Нейтралитет, по мнению экспертов, сохранили Индонезия, Мексика, Южная Корея, Саудовская Аравия и Турция. «Участники G20 предсказуемо разделились на несколько групп по поводу России. США и их союзники (за исключением Турции) выступили против, остальные, такие как БРИКС и страны Латинской Америки, поддержали или остались нейтральными», – пишут исследователи [3].

Главным итогом саммита «двадцатки» стало окончательное становление Китая как мировой сверхдержавы. На саммите G20 Си Цзиньпин подписал с Обамой новое визовое соглашение. Теперь китайцы смогут

получать 10-летнюю многократную визу для въезда в США. Это привлечет в США миллионы новых туристов и покупателей собственности, уничтожит коррупционный визовый бизнес в Китае [4]. Кроме этого, Си Цзиньпин подписал с премьером Австралии Тони Эбботом беспрецедентного размаха соглашение о свободной торговле. Де-факто соглашение полностью открывает китайский рынок для австралийских товаров, любых – от молочной и винодельческой продукции до здравоохранения и образования, отменяя в течение четырех лет и без того невысокие пошлины, а в обмен китайцы получают более широкие возможности для инвестиций в Австралию. Одновременно с визовым соглашением со Штатами и торговыми соглашениями с Австралией и Южной Кореей Китай объявил о «плане Маршалла» для всей Средней Азии – о плане восстановления Великого шелкового пути под девизом «один пояс, одна дорога». Первоначальный капитал созданного фонда составил 40 млрд долларов. Китай объявил о создании Asian Infrastructure Investment Bank со штаб-квартирой в Пекине, который будет финансировать строительство, став в Азии альтернативой мировому банку и МВФ.

Прошла очередная встреча лидеров БРИКС, по итогам которой «на полях» саммита G-20 было отмечено, что они разочарованы невыполнением реформы МВФ и предлагают обсудить последующие шаги, если США не ратифицируют реформы до конца 2014 года. На самом деле, эти шаги со стороны БРИКС уже осуществляются, и о них довольно ясно сказал российский президент на встрече со своими коллегами по данной организации: «...Хотел бы отметить, что успешно выполняются решения по созданию в БРИКС собственных финансовых институтов... Завершается формирование учрежденных на саммите в Форталезе Банка развития и Пула условных валютных резервов. Суммарный объем – 200 млрд долларов. Таким образом, у нас появятся общие механизмы, способные стабилизировать национальные рынки капитала в случае кризисных ситуаций в глобальной экономике» [5].

Иными словами, если существующую систему нельзя исправить, надо создать новую. Сейчас, на фоне глобального противостояния, ставящего мир на грань катастрофы и Третьей мировой войны, закладываются основы формирования нового миропорядка, основанного на взаимном уважении суверенных прав и интересов.

Список литературы

1. Саммит G20: информационная картина [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://noviny.su/analitics-00000232.html>.
2. В тени украинской войны [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/1462018/>
3. «Маргинализация России в глазах мирового сообщества нет» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/1461530/>
4. Главный итог саммита «двадцатки» – не «детские обиды» Путина, но окончательное становление Китая как мировой сверхдержавы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://news.open.by/world/133532>.
5. Итоги саммита G-20: если систему нельзя отремонтировать, ее надо заменить [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://aftershock.su/?q=node/269521>.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Рыжих Я.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В последние годы торгово-экономические отношения двух стран динамично развиваются. По данным главного таможенного управления КНР, по итогам 2013 года торговый оборот Китая с Россией вырос на 1,1% до 89,2 млрд долларов, а оборот российско-

китайской торговли по итогам 2014 года увеличился на 6,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 95,28 млрд долларов. Как отмечается в докладе Главного таможенного управления КНР, обнародованном 13.01.2015 г., импорт российских товаров в КНР увеличился в 2014 году на 4,9% – до 41,6 млрд долл. При этом китайский экспорт в РФ вырос на 8,2%, составив 53,68 млрд долл. Как полагает заместитель директора Института финансовых исследований при Банке Китая Цзун Лян, «несмотря на ослабление валютного курса рубля, российско-китайская торговля в 2014 году сохранила положительную динамику» [1].

Лидеры России и Китая выражают уверенность в том, что к 2015 году страны способны довести товарооборот по меньшей мере до 100 млрд долларов, а к 2020 году – удвоить эту цифру [2].

По данным минэкономразвития КНР, Китай занимает 1-е место среди торговых партнеров России, а Россия среди партнеров Китая находится на 9-м месте по объему товарооборота. Ранее директор департамента Европы и Центральной Азии минэкономразвития КНР Линь Ци говорил ТАСС, что 80% товарооборота между странами составляют сырьевые товары – нефть, руда, лес. По его словам, Пекин видит перспективы увеличения качества двусторонней торговли с Россией в авиационной отрасли, сфере космоса, других высокотехнологичных областях [1].

Сложившаяся товарная структура торговли зависит от колебаний цен на основные товары. В этих условиях снижение цен на углеводороды становится серьезным препятствием на пути развития двусторонней торговли. Конечно, потребность Китая в импорте энергоресурсов в перспективе будет сохраняться. Китай и Россия, будучи крупнейшими в мире потребителями и производителями энергоресурсов, имеют большую взаимодополняемость в энергетической сфере. Сотрудничество двух стран способствует диверсификации и экспорта российских энергоносителей, и импорта энергоресурсов в Китай, оно является взаимовыгодным как по характеру, так и по результатам. Основной задачей на китайском направлении должна стать активизация работы по продвижению российских машин и оборудования.

Сейчас на разных стадиях обсуждения находится огромное количество энергетических и инфраструктурных сделок. Стоит упомянуть о переговорах по различным проектам в сфере атомных технологий и по внедрению в России китайской платежной системы China Union Pay. China UnionPay (CUP), китайская национальная платежная система. Еще недавно она была малоизвестной, без каких-либо преимуществ и перспектив своего развития в России. Но времена меняются и сейчас, в свете последних политических событий, у UnionPay появился шанс занять ведущие позиции на банковском рынке РФ.

С 2002 года карты UnionPay выпускаются в Китае, с того времени они имеют свободное хождение не только в этой стране, но и примерно в 120 других государствах. В 2007 году карты CUP появились в РФ. Но обслуживались они банкоматами и POS-терминалами максимум 5 российских банков, причем пополнять карту было нельзя, только снимать наличные или оплачивать услуги. Но осенью 2013 года платежная система получила лицензию Центробанка России и у UnionPay открылись новые перспективы. В ее планах значится стать локальной российской платежной системой, добиться обслуживания своих карт в 50% банкоматов банков РФ. Также CUP высказало желание стать акционером проекта Универсальной Электронной Карты, принять участие в его развитии совместно со Сбербанком.

Создание и развитие между Китаем и Россией отношений всестороннего, долгосрочного, стабильного и взаимовыгодного стратегического партнерства в области энергетики весьма важны как с точки зрения стимулирования социально-экономического развития в обеих странах, так и в плане наполнения двустороннего практического сотрудничества новым содержанием и повышения уровня китайско-российского стратегического партнерства в целом.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Оборот российско-китайской торговли превысил 95 млрд долларов в 2014 году [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.retail-loyalty.org/news/oborot-rossiysko-kitayskoy-torgovli-prevysil-95-mlrd-dollarov-v-2014-godu/>.
3. Путин: Россия планирует к 2020 году довести уровень товарооборота с КНР до \$200 млрд [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://itar-tass.com/politika/1195195>.
4. China UnionPay – как получить эту карту, ее достоинства и недостатки использования в РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bankcarding.ru/china-unionpay-kak-poluchit-etu-kartu-ee-dostoinstva-i-nedostatki-ispolzovaniya-v-rf/>

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Смондырева С.Н., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Международная миграция стала неотъемлемой частью современной системы мирового хозяйства. Использование иностранной рабочей силы уже давно стало неперемным условием нормального процесса воспроизводства. В странах, активно использующих иностранных рабочих, целые отрасли экономики находятся в зависимости от импорта рабочей силы. Во Франции иммигранты составляют 1/4 занятых в строительстве, 1/3 – в автомобилестроении; в Бельгии – половину горняков; в Швейцарии – 40% всех строительных рабочих и т.д. В то же время для большинства развивающихся стран, осуществляющих экспорт рабочей силы, отказ от него означал бы потерю важнейшего валютного источника. Так, если в Египте эксплуатация Суэцкого канала в конце 80-х годов давала прибыль в 970 млн. долл., а туризм – 600 млн., то денежные переводы иммигрантов – 3,1 млрд долл. [1].

Практика свидетельствует, что направления международных миграционных потоков не являются постоянными. В первой трети XX века более половины всех эмигрантов устремлялись в США. Оставшаяся часть мигрантов примерно поровну делилась между британскими доминионами (Канада, Австралия, Новая Зеландия, Южная Африка) и странами Латинской Америки (Аргентина, Бразилия и др.). После второй мировой войны увеличение масштабов миграции сопровождалось существенным изменением ее приоритетных направлений. Наряду с США и Канадой миграционные потоки стали направляться в Западную Европу, особенно страны ЕЭС [1].

К настоящему моменту миграционные потоки достигли такой степени интенсивности, что связанные с ними перемены можно характеризовать как самую настоящую революцию. По оценкам ООН, число международных мигрантов достигло к 2013 году почти 232 млн человек против 175 миллионов в 2000 году и 154 миллионов в 1990 году, увеличившись, таким образом, на 50%. Большая часть прироста числа международных мигрантов пришлась на 2000–2010 годы, когда оно ежегодно увеличивалось в среднем на 4,6 миллиона человек (на 2,3%). В 1990–2000 годы среднегодовой прирост составлял 2,0 миллиона человек (1,2%), а в 2010–2013 годы – 3,6 миллиона человек (1,6%) [2].

Распределение международных мигрантов по регионам происхождения (рождения, гражданства) и назначения (проживания), 2013 год, миллионов человек

| Регионы назначения | Регионы происхождения | | | | | | | Удержание регионом назначения, % | |
|-------------------------------------|-----------------------|------|--------|---------------------|--------------------|---------|--------|----------------------------------|-------|
| | Африка | Азия | Европа | Латинская Америка** | Северная Америка** | Океания | Другое | | Всего |
| Африка | 15,3 | 1,1 | 0,8 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 1,4 | 18,6 | 82 |
| Азия | 4,6 | 53,8 | 7,6 | 0,7 | 0,6 | 0,1 | 3,4 | 70,8 | 76 |
| Европа | 8,9 | 18,6 | 37,8 | 4,5 | 0,9 | 0,3 | 1,3 | 72,4 | 52 |
| Латинская Америка* | 0,0 | 0,3 | 1,2 | 5,4 | 1,3 | 0,0 | 0,2 | 8,5 | 64 |
| Северная Америка** | 2 | 15,7 | 7,9 | 25,9 | 1,2 | 0,3 | 0,0 | 53,1 | 2 |
| Океания | 0,5 | 2,9 | 3,1 | 0,1 | 0,2 | 1,1 | 0,1 | 7,9 | 14 |
| Всего | 31,3 | 92,5 | 58,4 | 36,7 | 4,3 | 1,9 | 6,4 | 231,5 | |
| Удержание регионом происхождения, % | 49 | 58 | 65 | 15 | 28 | 58 | | | |

Большая часть международных мигрантов (59% в 2013 году) проживает в более развитых странах мира [3]. Из общего числа международных мигрантов, проживающих в развитых странах (135,6 миллиона человек), 60% (81,9 миллиона человек) родились в других развитых странах, а остальные 40% (53,7 миллиона человек) происходят [5] из развивающихся стран. Из общего числа международных мигрантов, проживающих в развивающихся странах (95,9 миллиона человек), 86% (82,3 миллиона человек) происходят из других развивающихся стран и лишь 14% (13,7 миллиона человек) – из развитых стран (таблица) [2, 4, 5].

Итак, миграционные процессы последних лет характеризуются не только ростом масштабов, но и формированием новых явлений, которых не было в недавнем прошлом. Так, все большее количество стран вовлекается в процесс одновременной эмиграции и иммиграции населения. Новое явление в международной миграции рабочей силы – крупные перемещения трудовых ресурсов внутри развивающихся стран, неослабевающий прессинг со стороны неквалифицированной рабочей силы, желающей получить работу в развитых странах Северной Америки и Западной Европы. Параллельно с этим процессом наблюдается увеличение масштабов перемещения рабочей силы между развивающимися странами.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Мировая экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Центры международной миграции рабочей силы [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://studopedia.ru/1_119505_tsentrimezhdunarodnoy-migratsii-rabochey-sili.html.
3. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
4. World Population Policies 2013 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.un.org/en/development/desa/publications/policy/world-population-policies-2013.shtml>.
5. International Migration Report 2013. P. 2.
6. Trends in International Migrant Stock: The 2013 Revision-Migrants by Destination and Origin.

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Соломаха К.О., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Нейролингвистическое программирование (НЛП), характеризуемое как скрытое управление, было разра-

ботано в начале 70-х гг. XX в. американцами Д. Гриндером и Р. Бэндлером, которые обнаружили жесткую взаимосвязь между жестами, мимикой человека и структурой его речи. Эту взаимосвязь ученые назвали «кодом эффективного общения», пользуясь которым можно неявным образом управлять поведением человека. НЛП – это технологии, которые можно применять как по отношению к себе, так и по отношению к другим, очень полезны для любого, чьим оружием является Слово. Кроме того, технологии НЛП, примененные по отношению к самому себе, – это возможность выковать себя заново, определив цели и найдя адекватные средства. НЛП – это результат слияния психологии, лингвистики, математики [1]. Нейролингвистическое программирование (НЛП) все больше охватывает сферу международного бизнеса. С самого возникновения, нейролингвистическое программирование развивалось в двух направлениях:

- изучение шаблонов мастерства во всех областях человеческой деятельности;
- овладение эффективными мышлением и коммуникациями, которыми обладают выдающиеся люди [2].

Нейролингвистическое программирование – это одна из современных и активно развивающихся технологий в международном бизнесе. Она представляет собой модель описания субъективного опыта, или, иными словами, «систему координат», в которой можно описать, т.е. «смоделировать», успешные поведенческие стратегии в любой сфере человеческой деятельности. Сделки совершаются в результате взаимодействия (коммуникации), следовательно, мы можем рассмотреть бизнес не только как систему сделок, но и как систему взаимодействий (коммуникаций).

Первыми моделями, которые были созданы в НЛП, стали стратегии успешной коммуникации. Возможно, именно поэтому, долгое время НЛП позиционировали именно, как раздел психологии или даже психотерапии. Но в современных условиях, в поисках эффективного метода ведения бизнеса, все больше бизнес-тренингов стали включать в себя изучение применения техник НЛП. С помощью данных техник можно описать структуру предприятия, ее стратегию, проанализировать эффективность каждого элемента стратегии, а также Поэлементно сравнить ее с другими стратегиями управления, ранее описанными на основе работы наиболее успешных предприятий. Это

не означает, что из любого предпринимателя можно сделать Билла Гейтса, однако это означает, что можно многое развить и усовершенствовать в деятельности любой организации, дав при этом в руки руководства реальный механизм для дальнейшего самостоятельного развития [2].

Успех компании зависит от того, какой уровень развития занимает ее руководитель и как часто он использует приемы психотерапии и нейролингвистического программирования в своей работе. Грамотное воздействие на аудиторию и отдельных, как звеньев одной предпринимательской цепочки – вот главное орудие развития современного бизнеса. Применяя эти орудия, у предпринимателя появляется возможность изучить стратегию конкурентов и на основе успешного управления использовать подобные техники и стратегии ведения бизнеса, что позволяет приблизиться к выходу на международные рынки.

НЛП можно рассматривать как коммуникативную культуру современного человека. Одной из моделей НЛП признана Гарвардская модель переговоров. Метод принципиальных переговоров был разработан в середине прошлого века специалистами Гарвардского переговорного проекта, среди которых наиболее известны Р. Фишер, У. Юри и Б. Патон. Гарвардский проект предложил принципиально иной подход, основанный на принципе «win-win», предполагающим жесткий подход к предмету переговоров, но мягкий по отношению к участникам. Инструменты Гарвардского метода переговоров позволяют выявить истинные интересы сторон, создать комфортные условия обсуждения и сохранить отношения между участниками переговорного процесса, даже если при первой встрече не удалось достичь соглашения по всем желаемым пунктам [3]. С другой стороны, соблюдая рекомендации разработчиков, переговорщик формирует доверительные отношения с оппонентами и создает основу для дальнейшего взаимодействия. Гарвардский метод значительно расширяет вариативность поведения в переговорах и создает ряд неоспоримых преимуществ перед другими стратегиями, особенно в ситуациях эмоционального напряжения.

Список литературы

1. Никонова Я.И., Сизова А.О., Овчарук В.Г. Функционирование и развитие эколого-экономических подсистем (теория и методология): монография. – Новосибирск, 2007.
2. Ковалев С.В. Основы нейролингвистического программирования: учебное пособие. – М.: МПСИ; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2001. – 160 с.
3. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В.А. Кременюка. – М.: Наука, 1992. – 158 с.

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Суханов Н.И., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

На сегодняшний день иностранные аудиторские компании занимают львиную долю рынка России, при этом большинство крупнейших организаций работают в стране еще с начала 1990-х годов и имеют богатый опыт взаимодействия как с госкомпаниями, так и с органами власти. Крупнейших фирм когда-то было восемь, и назывались они вместе «Большая восьмёрка». В 1989-м году в результате слияния Deloitte, Haskins and Sells и Touche Ross (объединённая фирма стала называться Deloitte & Touche), и Ernst & Whinney and Arthur Young (Ernst & Young) «Восьмёрка» превратилась в «Шестёрку». Количество крупнейших компаний вновь сократилось в 1998 году после слияния Price Waterhouse и Coopers & Lybrand (в резуль-

тате возникла PricewaterhouseCoopers). Наконец, «Пятёрка» стала «Четвёркой» в 2002 году после массового ухода клиентов от Arthur Andersen, последовавшего за обвинением компании в соучастии в фальсификации отчётности обанкротившейся Enron, [1]. В настоящее время, существует четыре крупнейших в мире компании, предоставляющих аудиторские и консалтинговые услуги на российском рынке. Их называют «большой четвёркой»: PricewaterhouseCoopers, Делойт (Deloitte), Эрнст энд Янг (Ernst&Young), КПМГ (KPMG).

Компания Эрнст энд Янг (Ernst&Young) осуществляет аудиторские и консультационные услуги, услуги в области налогообложения, консультационные услуги по сделкам. Общая численность персонала, по состоянию на 30 июня 2014 года составила 190 000 человек. Совокупный доход 27,4 млрд долларов США (данные за 2014 финансовый год, закончившийся 30 июня 2014 года). Офисов насчитывается более 700 в 150 странах мира (Америка; Европа, Ближний Восток, Индия и Африка; Дальний Восток; Япония; Океания) [2]. Ernst & Young консультировала государство по реорганизации аэропортов Внуково и Пулково, сотрудничает с Минприроды, имеет контракт с Минкомсвязи. Она же сотрудничает с «Ростехом», проводит аудит Сбербанка и «Интер РАО», а также выработывает бизнес-концепцию «Курортов Северного Кавказа» [6].

Pricewaterhouse Coopers международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита, работала в России еще до революции 1917 года и возобновила работу на территории России в 1989 году. Общая численность персонала в 2014 году составила 195 433 человек. Совокупный доход вырос на 6% по сравнению с предыдущим годом и составил 34 млрд долларов США [3]. За 25-летнюю новую историю в РФ компания отметила сотрудничество с Росимуществом, Минобрнауки, Минспорта и оргкомитетом «Сочи-2014». Кроме этого, имела опыт консультирования «Газпрома» [6].

КПМГ – это международная сеть фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги. В России КПМГ имеет 9 офисов и является одной из крупнейших аудиторско-консалтинговых фирм. В 2014 году существенный рост на 6,3% обеспечил рекордную выручку во всем мире, которая составила 24,8 млрд долларов США. Численность сотрудников выросла до 162 000 человек по сравнению с 155 000 человек в 2013 году [4]. Среди прочего компания готовила обзоры стадионов в России в рамках подготовки к ЧМ-2018 для Минфина и Минспорта, работало с «Автодором», РЖД и «Газпром» [6].

«Делойт» – это бренд, объединяющий десятки тысяч специалистов независимых фирм по всему миру с целью оказания услуг в сфере аудита, консалтинга, корпоративных финансов, управления рисками и консультирования по вопросам налогообложения и права. Осуществляет свои услуги более чем в 150 странах. Совокупный доход за 2014 год составил 34,2 млрд долларов США. Общая численность персонала – 210 400 человек [5]. Компания Deloitte успела уже поработать с госзакупками Минфина, Минэкономразвития и Минпромторга, консультировала ФАС, Росфиннадзор и даже Следственный комитет России. Фирма занималась аудитом проектов реконструкции БАМа и Транссиба для РЖД, проводила ревизию сети «ВКонтакте» и «Уралвагонзавода». В 2012 году партнер Deloitte Александр Брагин вошел в Экспертный совет при правительстве РФ [6].

Как видно из статистических данных, сфера аудита и консалтинга в настоящее время развивается значительными темпами. Что касается российского рынка аудиторских услуг – происходит поэтапная дифференциация аудиторского рынка – укрупнение одних компаний и уход с рынка других. Основные игроки, как и во всем мире, это также компании «большой четверки». Увеличивается качество аудита в связи с ужесточением требований по выполнению стандартов. В перспективе будет развиваться тенденция ухода от бумажного аудита, то есть будет развиваться аудит компьютерных систем и электронных баз данных. Задатки этого движения прослеживаются уже сейчас.

Список литературы

1. Плата за бренд: стоит ли заказывать аудит у «большой четверки»? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/1048/>
2. Ernst&Young [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ey.com/>
3. PricewaterhouseCoopers [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pwc.ru/>
4. KPMG [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kpmg.com/ru/ru/Pages/default.aspx>
5. Deloitte [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.deloitte.com/view/>
6. Иностранцам запретят проводить аудит госкомпаний и органов власти [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/570670#ixzz3P40QNPPb>.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Фролова О.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Опыт становления российской системы государственных закупок в условиях развития рыночных отношений показал эффективность и перспективность этого направления для экономичного использования финансовых ресурсов и обеспечения качественной продукцией как государственных потребностей, так и нужд других хозяйствующих субъектов. Согласно данным исследования НАУЭТ, на 19.11.2014 г. на российском рынке государственных и корпоративных закупок работало более 295 тыс. организаций, 79% из которых – государственные и муниципальные заказчики, осуществляющие закупки по 44-ФЗ, и 21% – заказчики, работающие по 223-ФЗ. Объем размещения заказа за анализируемый период (01.07.2013 г. – 30.06.2014 г.) составил порядка 6,64 трлн руб., что на 10% больше прошлогоднего значения. Количество конкурентных закупочных процедур за период составило 2 534 702 (таблица) [1].

Около 58,98% закупок на сумму 3 918,51 млрд руб. было осуществлено путем проведения электронного аукциона. В то же время, количество проведенных

электронных аукционов составляет 1 514 624 процедур или 59,76% от общего количества опубликованных закупочных процедур.

В 2014 году потери государства от закупок составили 278,2 млрд руб., что на 4,78% больше прошлогоднего значения (без учета уровня инфляции). Уровень завышения цен по государственному сектору в целом составил 6,3%, что на 0,8% больше аналогичного значения 2013г. Наибольший уровень завышения закупочных цен имеет федеральный сегмент, который равен 9,2%. Уровень завышения в региональном сегменте оценивается в 5,4%, в муниципальном – 4,5% [1].

Состояние современной системы госзакупок в России характеризует наличие определенных сложностей и проблем, тормозящих ее развитие. Основными недостатками существующей системы государственных закупок являются: отсутствие четкости и унификации технологий, сложность процедур проведения госзакупок, а также многочисленные нарушения, использование «серых» схем, сговоры в стремлении обойти «неудобный» закон.

Организация системы госзакупок в стране должна строиться на трех базовых принципах: справедливость (свободный доступ участников, недопущение дискриминации); честность (открытость информации о закупках, подотчетность и соблюдение закупочных процедур); экономия и эффективность (наилучшее качество при наименьших ценах) [3].

Исходя из этого, необходимыми мероприятиями для улучшения и развития системы госзакупок должны стать:

- 1) создание условий для развития конкуренции в этой области, в том числе открытый свободный доступ для вхождения на рынок новых участников;
- 2) преодоление коррупции, открытие информации для свободного доступа к ней, унификация закупочных процедур и процедур документирования заказов [2];
- 3) пересмотр и выработка четких правил формирования начальной цены контракта исходя из адекватных рынку цен, в пределах максимальной цены, установленной заказчиком, конкретных требований по документированию заказов;
- 4) разработка стандартов безопасности и защиты информации при проведении электронных торгов [3].

Важно помнить, что если речь идет о государственном заказе в условиях рыночной экономики, то свобода доступа на привлекательный, стабильный и перспективный сегмент рынка, коим является рынок государственного заказа, должны сочетаться с ответственным контролем и аудитом в целях защиты интересов участвующих сторон, поддержания долговременного сотрудничества и достижения позитивного эффекта для российской экономики.

Объём размещения заказа по способам осуществления закупки за период 01.07.2013 г. – 30.06.2014 г.

| Способ закупки | Сумма начальных максимальных цен контрактов (договоров), млрд руб. | Количество закупочных процедур |
|---------------------------------|--|--------------------------------|
| Электронный аукцион | 3 918,51 | 1 514 624 |
| Запрос котировок | 144,27 | 775 632 |
| Открытый конкурс | 1 313,92 | 41 230 |
| Конкурс с ограниченным участием | 125,24 | 9 843 |
| Двухэтапный конкурс | 0,59 | 39 |
| Запрос предложений | 12,11 | 10 498 |
| Прочие процедуры | 1 128,85 | 182 836 |
| Всего | 6 643,48 | 2 534 702 |

Список литературы

1. Составлен рейтинг эффективности госзакупок [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2014/12/12/590797>.
2. Яковлев А.А., Аллилуева О.Г., Кузнецова И.В., Якобсон Л.И., Шамрин А.Т., Юдевич М.М. Система госзакупок на пути к новому качеству // Вопросы экономики. – 2010. – № 6.
3. Яворская М.В. Сильные и слабые стороны российской системы государственных закупок и ее значение для защиты интересов отечественного бизнеса и производства // Финансовое право и управление. – 2013. – № 3. – С.37-52.

**РОССИЯ И КИТАЙ В ПРОЕКТЕ
«ВЕЛИКИЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»:
СОТРУДНИЧЕСТВО ИЛИ КОНКУРЕНЦИЯ?!**

Цибульская Т.С., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Великий Шелковый путь – одно из наиболее значительных достижений в истории мировой цивилизации. Разветвленные сети караванных дорог пересекали Европу и Азию от Средиземноморья до Китая и служили, в эпоху древности и средневековья, важным средством не только торговых связей, но и являлись культурно-экономическим мостом между Востоком и Западом, соединявшим народы в их стремлении к миру и сотрудничеству. Прошло время, поменялись карты государств, границы и правители, пошли другими путями товары, да и вся торговля изменилась. Однако же, не зря говорят, что история идет по спирали. Старое и когда-то ушедшее рано или поздно возвращается, путь и в несколько изменившемся обличье.

Вот и Великий Шелковый Шелковый Путь возрождается. 15 июня 2014 года в Китае было подписано соглашение о возрождении Великого Шелкового Пути. Соглашение подписали 19 городов Китая и других государств, через которые ранее пролегал торговая дорога. Шелковый Путь официально возрождается как туристический маршрут. Параллельно с туристическим направлением Великого Шелкового Пути, а точнее – опережая его – развивается экономическое направление, точнее – «экономический пояс». Его развитие началось в прошлом году по инициативе председателя КНР Си Цзиньпина. Один из стратегических смыслов проекта – транспортно-логистический. Что очень соответствует исторической традиции. Китай планирует организовать удобный и дешевый транспортный коридор, который связывал бы Азию и Европу. Ожидается, что успех этого проекта сильно повлияет на стоимость доставки грузов из Китая и других стран азиатского региона на сторону удешевления, а также упростит и ускорит саму процедуру доставки и растаможки товаров [2].

В рамках этого проекта планируется развитие новых транспортных путей, в том числе – в совершенно неожиданных точках земного шара. Так, Россия и Китай ведут переговоры по проекту, предусматривающему совместное освоение Северного Ледовитого океана. Так уж исторически сложилось, что на Великом Шелковом пути по Северному транспортному сухопутному маршруту из стран Азии в страны Европы, ведущее место занимают Россия и Казахстан, которые находятся в крайне выгодном геополитическом положении, находясь на большом транспортном и торговом транзите товаров из Азии в Европу [1]. Поэтому, неудивительно, что второй проект – это перевозка грузов по железной дороге из Китая через Казахстан, Оренбург, Казань, в Москву и Санкт-Петербург. Планируется, что вдоль этого маршрута образуется зона ускоренного экономического развития, так как будут перестроены транспортные пути, и получат толчок к развитию промышленность.

Особую актуальность возрождению сухопутного межконтинентального транспортного проекта прида-

ет интенсификация сотрудничества в рамках ШОС и ЕвразЭС. Так, в рамках Евразийского экономического сообщества уже принята концепция транспортного союза, что создает институциональные предпосылки для сотрудничества на одном из наиболее трудных участков нового ВШП при достаточных запасах в транспортной инфраструктуре в этом регионе. Одной из задач ШОС также является интенсификация торгово-экономического сотрудничества между странами-участницами. Транспортное сотрудничество здесь является одним из основных направлений. Планируемое увеличение экономических связей между государствами-членами сделает «Великий Шелковый путь XXI века» еще более востребованным не только как чисто транзитный маршрут в страны Европы, но и как более удобный вариант доставки грузов в страны ШОС. Поэтому политически и экономически необходимым условием для развития международной торговли является возрождение Великого Шелкового пути, а для Казахстана и России – это дополнительный плюс, так как транзит грузов рассматривается именно по Северному транспортному маршруту из Азии в Европу [3].

Проект дает возможность государствам реализовать с максимальной эффективностью преимущества своего географического положения, выстроить здесь современную инфраструктуру, модернизировать с учетом потребностей мировой экономики имеющийся промышленный потенциал, создать новые рабочие места и повысить уровень жизни населения.

Список литературы

1. Ли А.С., Казаков В.В. Формирование логико-структурной схемы управления устойчивым развитием социально-экономических систем // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 348. – С. 100-103.
2. Мегaproект КНР – новый Великий Шелковый Путь. Как это повлияет на ваш бизнес? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sinospaces.ru/articles/161/>
3. Возрождение Великого Шелкового пути [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gumilev-center.ru/voztrozhdenie-velikogo-shelkovogo-puti/>

**РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СЕГМЕНТА
КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА МИРОВОМ
РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

Чеглакова Е.В., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Транспорт, будучи материальной базой и инструментом товарообмена между отдельными регионами, одновременно выступает в качестве фактора, создающего и организующего единое мировое пространство, способствует дальнейшему развитию территориального разделения труда и реализации сравнительных региональных преимуществ. Контейнерные перевозки – это современный, наиболее экономичный вид транспортировки грузов, используемый как во внутренних, так и в международных сообщениях. Начиная с 1960-х годов перевозка различных промышленных товаров и готовых товаров широкого потребления в стандартных контейнерах – 20-foot equivalent unit (TEU), или двадцатифутовый эквивалент – постепенно становится новым методом доставки грузов в развивающихся странах. В настоящее время контейнерные перевозки являются наиболее перспективным и быстрорастущим способом транспортировки грузов. За период 2000–2010 гг. среднегодовой рост торговли контейнерными грузами (в единицах TEU) составил 8,6%. Согласно консенсус – прогнозу, до 2020 г. среднегодовые темпы роста мирового объема торговли в контейнерах будут около 5,5%, что превышает прогнозы темпов роста мировой экономики (рис. 1).

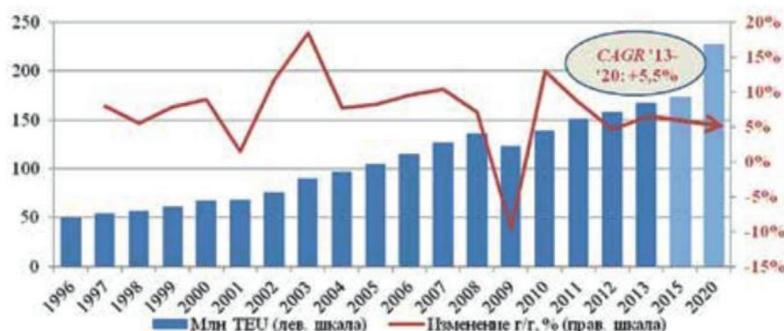


Рис. 1. Мировая торговля грузами в контейнерах, 1996–2020 гг. (млн TEU и%)

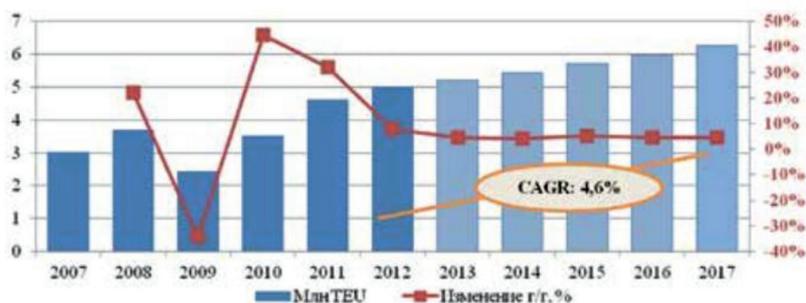


Рис. 2. Динамика и прогноз перевалки грузов в контейнерах в российских портах

Мировой контейнерный рынок характеризуется положительным ростом, высокой концентрацией и конкуренцией среди игроков, а также возрастающей ролью развивающихся азиатских стран.

Среди развивающихся стран по контейнерообороту Россия занимает 22-е место (5,0 млн TEU в 2012 г.), с учетом развитых – 33-е место. По данным Ассоциации морских торговых портов России грузооборот морских портов России в целом за январь-сентябрь 2014 года увеличился на 6,2% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) и составил 465,5 млн т. До 2017 г. среднегодовой рост прогнозируется на уровне 4,6%. Прогноз контейнерооборота на 2017 г. – 6,3 млн TEU. Крупнейшим бассейном по контейнерообороту является Балтийский (60%), далее следуют Тихоокеанский (25%), Каспийско-Черноморский (14%) и Арктический (3%).

Модель прогноза контейнерооборота портов России рассчитана исходя из физического объема импорта, динамики ВВП, а также с учетом общего роста грузооборота портов и планов по расширению мощностей контейнерных терминалов (рис. 2).

Рост контейнерного рынка в России послужил всплеском деловой активности участников транспортного процесса, привлек внимание инвесторов к развитию инфраструктуры. Для обеспечения спроса на контейнерные перевозки в России созданы компании Трансконтейнер и Национальная контейнерная компания (НКК), а также строятся новые контейнерные терминалы. Организовано курирование ускоренных контейнерных поездов, рассматриваются и реализуются проекты строительства логистических комплексов. Таким образом, динамика и прогноз грузооборота России, который в абсолютных объемах не снижался даже в период кризиса, позволяет говорить о перспективах увеличения контейнерооборота в рамках общего роста грузооборота.

Список литературы

1. Review of Maritime Transport Series 1997–2011. UNCTAD.
2. Никола К.В. Текущее состояние и прогноз рынка контейнерных перевозок в России // Транспорт РФ. – 2013. – № 5 (48).
3. Жусупов С.Д. Состояние и перспективы развития морских портов России // Транспорт РФ. – 2011. – № 6 (37).
4. Кондратьев В.Б. Инфраструктура и экономический рост // МЭ и МО. – 2011. – № 11.

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Чиканова Е.С., Никонина Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

На рубеже веков экономический потенциал всех промышленно развитых стран мира определяется существенным возрастанием роли науки и техники в общественном производстве. Неоднородность научно-технического прогресса, наличие разнообразных форм науки и техники, с одной стороны, и различных каналов передачи технологий, с другой стороны, обусловили неоднородность мирового рынка технологий и привели к формированию таких его сегментов, как рынки: патентов и лицензий; наукоемкой технологической продукции; высокотехнологичного капитала; научно-технических специалистов [1].

Россия не является новичком на мировом рынке технологий. Но все же не входит в число лидеров по развитию и инновационной деятельности. Подготовленный доклад «2014 Global R&D Funding Forecast» демонстрирует тот факт, что Россия тратит всего лишь 1,5% от ВВП на инновационную сферу деятельности и развитие. В рейтинге среди 40 стран с наиболее развитой инфраструктурой и инновационной деятельностью Российская Федерация занимает 9 место. Сложно оценить является ли данная позиция в рейтинге положительной или отрицательной, но следует отметить, что по сравнению с другими странами рос-

сийские инвестиции в инновации малы. Например, в 2014 году США тратит 2,8% от ВВП, Япония – 3,4%, а самый большим процентом инвестиций в сферу инноваций демонстрирует Израиль – 4,2% [2].

В промышленности РФ внедряется около 2% инноваций. Объекты интеллектуальной собственности и другие виды интеллектуальных продуктов в российском экспорте занимают около 3% от общего объема экспорта (для сравнения можно привести такие страны, как: Бразилия – более 5%, Китай – 25%). Также следует брать во внимание тот факт, что 3% всего экспорта – это технологии, передаваемые по лицензиям на ноу-хау или изобретения. Россия не занимает лидирующие позиции в экспорте интеллектуальных продуктов, но она устойчиво занимает одно из ведущих позиций на мировом рынке вооружений (самолеты «Су» и «МиГ», боевые вертолеты, подводные лодки, фрегаты, средства ПВО и т.д.). Вместе с тем, РФ успешно конкурирует на рынках ядерных технологий, космической техники и услуг, некоторых видов электронной промышленности [3].

Также в последнее время наметилась тенденция в усилении торговли технологиями с иностранными государствами. К основным партнерам России в торговле технологиями относятся такие страны, как: ОЭСР, Индия и Китай. Стоит отметить, что Индия и Китай – это два крупнейших импортера российских технологий. В структуре импорта технологий в Россию лидирующие позиции занимают страны – члены ОЭСР (85,4% всего российского импорта технологий). Среди этих стран также выделяются определенные лидеры – Франция (29,3%), Германия (9,5%), Великобритания (8%) и США (7%).

Самым быстрорастущим рынком является рынок информационных технологий. Этот рынок в России формируется за счет совокупности компаний, которые занимаются: разработкой программного обеспечения (ПО), разработкой и производством компьютерного и сетевого оборудования, а также предоставлением ИТ-услуг. При этом наибольшая доля приходится на компьютерное и сетевое оборудование. Россия занимает место в первой десятке ведущих стран в данной отрасли и на 2012 год отставала от США и стран Европы всего в 3–5 раз по сегменту расходов. Хуже ситуация с программным обеспечением – отечественный рынок отстал в 2013 от мирового рынка технологий в 20 раз от США и в 10 раз от Западной Европы.

Но развитие данной отрасли получит толчок в ближайшем будущем. В марте 2013 г. правительство России утвердило прогноз долгосрочного социально-экономического развития страны на период до 2030 г., разработанный Минэкономразвития по указу президента Владимира Путина, и затрагивающий, в том числе, и ИТ-рынок [4]. По прогнозу, даже консервативный сценарий развития экономики позволит увеличить объем ИТ-рынка к 2030 году в 2,7 раза, а инновационный – в 3,7 раза. Это, в сравнении с 2011 годом, до 4102,6 млрд руб. и 5640,4 млрд руб. соответственно. При этом все сценарии предполагают увеличение расходов на разработку ПО и расширения рынка услуг. Рост ИТ-рынка в целом обеспечат строящиеся технопарки, новые информационные технологии, в том числе облачные вычисления, а также переход на электронную форму оказания государственных услуг.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Мировая экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010.
2. 2014 Global R&D Funding Forecast [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf.

3. Харламова В.Н., Филимонова Н.А. Россия на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/fileserver/books/rami4konvent/t5-kharlamova-filimonova.pdf>.

4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bda-expert.com/2013/03/prognoz-dolgosrochnogo-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-rossijskoj-federacii-na-period-do-2030-goda/>

РАЗВИТИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ СИСТЕМЫ УСЛУГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Шарова А.Г., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Развитие дистрибьюторской системы услуг на рынке медицинского оборудования является одной из важных составляющих перехода системы здравоохранения к рыночным условиям [1]. Дистрибьюторская деятельность – это непроизводственная деятельность сферы услуг, в которой труд является физическим усилием и интеллектуальной способностью дистрибьюторов, направленных на продвижение и распределение товаров и выражается через финансово-экономические показатели их деятельности, деятельности производителей, а также через социально-экономические показатели потребительской деятельности.

Сфера дистрибьюторских услуг при продвижении и распределении медоборудования объединяет три крупных сегмента ее деятельности:

– первый сегмент – услуги предприятиям, организациям или фирмам, выпускающих медоборудование. Производители, используя дистрибьюторские услуги, имеют возможность сосредоточиться на своей основной деятельности с целью повышения эффективности производственного процесса, не отвлекаясь на продвижение и распределение медоборудования на потребительские рынки;

– второй сегмент – услуги лечебно-профилактическим организациям, которые отражают как социальную, так и экономическую компоненты;

– третий сегмент – услуги населению, которые включают индивидуальные дистрибьюторские услуги частным лицам, услуги магазинов «Медтехника» (как государственных дистрибьюторов) и вышерассмотренные услуги больным через ЛПУ [2].

В современном мире дистрибьюторская деятельность, которая заключается в продвижении товаров от производителей по каналам распределения конечным потребителям, проявляется в различных формах и отношениях. В зависимости от аспектов рассмотрения основополагающей классификацией дистрибьюторов является:

1) по территориальному направлению: национальные дистрибьюторы, которые занимаются продвижением и распределением продукции по всей территории РФ; региональные, которые занимаются продвижением и распределением продукции в пределах определенного региона, края, области; муниципальные и местные, которые занимаются продвижением и распределением продукции в пределах области и по ее территориальным районам;

2) по виду собственности: частные — независимые коммерческие дистрибьюторские организации различных территориальных направлений (национальные, локальные, муниципальные, местные и государственные дистрибьюторы, представителем которых является сеть магазинов «Медтехника»);

3) по виду продвигаемой и реализуемой ими продукции: дистрибьюторы медоборудования, дистрибьюторы фармацевтической продукции; дистрибьюторы машиностроения и т.д.

По разным оценкам, на российском фармрынке работает от 250 до 300 дистрибьюторских компаний, что значительно превышает число оптовых компаний в странах Евросоюза и Северной Америки (от менее 10 до 100 компаний). Принято выделять 3 основные категории фармдистрибьюторов в зависимости от таких показателей, как валовой объем продаж, количество федеральных округов, где располагаются сертифицированные склады компаний, и количество филиалов. Согласно этой классификации, IMS Health относит к группе национальных фармдистрибьюторов 8 компаний: «ПРОТЕК», «Катрен», «СИА Интернейшнл», «РОСТА», Alliance Healthcare Rus, «Р-Фарм», «Пульс», Ogiola [3]. Другая градация основывается на количестве регионов, в которые осуществляются прямые поставки [4]. В соответствии с данным критерием компания RNS Pharma относит к категории федеральных дистрибьюторов «ПРОТЕК», «Катрен», Alliance Healthcare Rus, «Пульс», «Р-Фарм», «Империя Фарма», «Евросервис», «Витта компани» и «Ирвин 2», тогда как «СИА Интернейшнл», «РОСТА» и Ogiola входят в группу межрегиональных поставщиков.

На современном этапе формирование единой национальной системы продвижения и распределения медоборудования, как структурного изменения сети современных дистрибьюторских организаций, целесообразно для повышения эффективности функционирования их организационных структур, способствующих в рамках единой дистрибьюторской системы более успешному сотрудничеству как с предприятиями промышленного профиля (производителями медоборудования), так и потребителями данной продукции.

Список литературы

1. Шматкова В.В. Механизм регулирования дистрибьюторской системы услуг на рынке медицинского оборудования в России (на примере г. Москвы и г. Санкт-Петербурга) // Дерен И.И., Шматкова В.В. – М.: Издательство «Перо», 2011. – 230 с.
2. Дерен И.И. Маркетинговый подход к деятельности дистрибьюторов медоборудования // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (35).
3. Широкова И. Фармдистрибьюторы: вызовы времени и новые стратегии [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.remedium.ru/section/detail.php?ID=61465>.
4. Жукова А.А., Никонова Я.И. инновационные механизмы стратегического развития дистрибьюторской системы // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 162.

**Секция «Сервисные технологии и стратегии в современном обществе»,
научный руководитель – Горностаева Жанна Викторовна, к.э.н., профессор**

**ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА**

Гринзовская В.Ф., Диденко А.Ю., Югова О.М.

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный
технический университет», Шахты,
e-mail: adaaidab@yandex.ru*

Прибегнув к научной литературе, можно выделить множество определений понятия «Информационная среда». Вот некоторые из них:

Информационная среда – это совокупность информационных условий существования субъекта (это наличие информационных ресурсов и их качество, развитость информационной инфраструктуры).

Информационная среда – сфера деятельности организаций и предприятий, основанная на создании, изменении и использовании информации.

Информационная среда – совокупность информационных ресурсов, системы формирования, распространения и использования информации, информационной инфраструктуры.

Основной составляющей информационной среды выступает информация. Законодательно термин «информация» определен следующим образом: «Информация – сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления» [1]. Особенная роль информации в современном мире подразумевает принятие информации как ресурса, столь же необходимого и важного, как энергетические, сырьевые, финансовые и другие ресурсы. Информация теперь стала предметом купли – продажи, т.е. информационным продуктом, который вместе с информацией, составляющей общественное достояние, формирует информационный ресурс общества.

Система управления организацией предприятия функционирует на основе информации о состоянии объекта, его входов и выходов в соответствии с поставленной целью. Управление производится посредством выдачи управленческих воздействий с учетом обратной связи и внешней среды, рынка и вышестоящих органов управления. Назначение управляющей системы – формировать такие воздействия на управ-

ляемую систему, которые побуждали бы её принять состояние, определяемое целью управления [2].

Цели управления: поддержание конкурентоспособности, извлечение максимальной прибыли, расширение рынка. Применительно к предприятию сферы сервиса с некоторой долей условности можно считать, что целью является выполнение программы оказания услуг; управляющие воздействия – это план работы предприятия; обратная связь – данные о ходе оказания услуг.

Планы и содержание обратной связи это и есть информация. Это означает, что процессы образования управляющих воздействий являются процессами преобразования экономической информации.

Реализация этих процессов и составляет основное содержание работы управленческих служб через информационный контур. Управляющая часть оказывает на управляемый процесс определенное воздействие. Управляемый процесс воздействует на управляющую часть, так как управляющей части необходимо сопоставлять фактическое состояние управляемого процесса с целью управления. Передача информации происходит в процессе воздействия обеих частей друг на друга. Таким образом, в системе управления всегда присутствует замкнутый информационный контур (рис. 1).

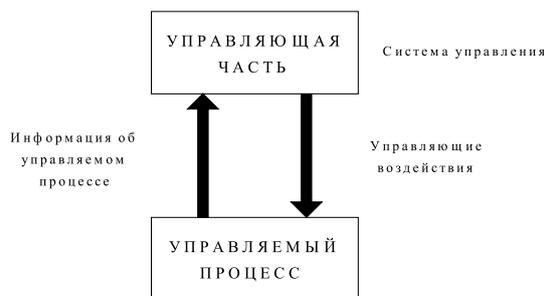


Рис. 1. Информационный контур системы управления

В рамках информационного контура имеется и передается информация о целях управления, о со-

стоянии управляемого процесса, об управляющих воздействиях. Информационный контур вместе со средствами сбора, передачи, обработки и хранения информации, а также с персоналом, осуществляющим эти действия с информацией, образует информационную среду данной организации [3].



Рис. 2. Управленческая пирамида

Обычно выделяют три уровня управления в управляющей части объекта: высший, средний и низший (рис. 2). Каждый из них характеризуется собственным набором функций, уровнем компетенции и нуждается в соответствующей информации.

На высшем уровне управления реализуется стратегическое управление, то есть определяется миссия организации, главные цели управления, долгосрочные планы, стратегия их реализации и т.п. Средний уровень управления – уровень тактического управления. Здесь составляются тактические планы, контролируется их выполнение, отслеживаются ресурсы и т.п. На низшем уровне управления осуществляется оперативное управление, реализуются объемно-календарные планы, осуществляется оперативный контроль и учет и т.п.

Следствием появления соответствующих подсистем в информационной среде является наличие функциональных элементов в управляющей части предприятий сферы сервиса.

Таким образом, информационная среда представляет определенные условия для развития предприятий сферы сервиса. Степень ее положительного влияния зависит от внутренних характеристик субъекта.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об информатизации, информационных технологиях и защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ / Электронная система «Консультант-Плюс».
2. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации / Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 3-2. – С. 253-257.
3. Горностаева Ж.В. Методологические аспекты управления продажами хозяйствующих субъектов / Ж.В. Горностаева *Инженерный вестник Дона*. – 2012. – Т. 22. № 4-1 (22). – С. 45.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ СЕРВИС В СИСТЕМЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Данильченко Г.Н., Дуванская Е.В.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет», Шахты, e-mail: delvik2004@list.ru

Категория «взаимодействие» подразумевает заранее согласованный обмен различными видами ресурсов и учитывает взаимное влияние действий друг на друга. У.Ф. Коханов определяет «взаимодействие», как «процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь». По его мнению, именно причинная обусловленность

составляет главную особенность взаимодействия, когда каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие одновременного обратного влияния противоположной стороны, что определяет развитие объектов и их структуру» [1].

Одной из разновидностей взаимодействия является информационное взаимодействие. Информационное взаимодействие, которое обеспечивает информационный сервис является одним из важнейших направлений взаимодействия предприятий. Под информационным взаимодействием обычно понимается процесс сотрудничества двух и более субъектов, целью и основным содержанием которого является изменение имеющейся информации хотя бы у одного из них. Более того, влияние информационного взаимодействия на результаты деятельности экономических субъектов неуклонно растет [2]. Новые коммуникационные возможности, предоставляемые информационными сетями и современные информационные технологии во многом послужили основой для формирования глобального информационного пространства и изменили экономическую картину мира. Появились новые виды; услуг, которые автоматизируют и информатизируют деятельность предприятий.

В настоящее время наряду с понятием «информационная услуга» получило широкое распространение понятие «информационный сервис». Это связано с тем, что в течение последних 30–40 лет в результате революционного развития информационных технологий отношение к ним претерпело существенные изменения.

Снижению непроизводительных издержек способствует высокий уровень информатизации внутренних функций предприятия, который открывает новые возможности развития бизнеса на основе оптимизации информационного взаимодействия. При этом рационально организованное информационное взаимодействие внутри предприятия на базе информационного сервиса повышает эффективность процессов управления, планирования и контроля.

В условиях информационной экономики результаты деятельности предприятий во многом зависят от качества их информационного взаимодействия, при этом информационный сервис предприятия, является базисом его информационного взаимодействия и определяет организацию управления предприятием, оказывает непосредственное влияние на организационную структуру, обеспечивает постоянное улучшение бизнес-процессов [3].

Опыт, накопленный в разных странах мира, говорит о том, что именно рациональная организация информационного сервиса, как внутреннего так и внешнего во многом определяют экономическую эффективность деятельности предприятий. На современном этапе экономического развития предъявляются новые требования к деятельности предприятий, к формированию их структур управления и организационных структур. По мнению известного ученого Питера Друкера, в XXI столетии изменятся принципиальные основы функционирования предприятий – произойдет переход от компаний, «базирующихся на рациональной организации», к компаниям, «базирующимся на знаниях и информации» [4].

Предприятие представляет собой сложную открытую автономную систему, которая осуществляет во внешней среде материальными, финансовыми, информационными и другими потоками. Взаимодействуя с внешней средой, предприятие реагирует на процессы, происходящие в ней. Эта реакция базируется на информации, которой располагает менеджмент предприятия.

На базе информационных и коммуникационных технологий в конце XX веков сформировалась глобальная информационная среда экономической деятельности. В этих условиях появляются участники рынка, которые владеют разной степенью информации о процессах, происходящих в экономической среде. Неполнота информации приводит к неэффективной работе рынков, рискам и неопределенности, не взаимовыгодным рыночным сделкам и пр. Необходимую полноту информации может обеспечить информационный сервис, основными функциями которого становятся непрерывный сбор, изучение и анализ все возрастающих потоков экономической информации [5].

Таким образом, эффективность деятельности предприятий в современных экономических условиях напрямую зависит от информационного сервиса, способного обеспечить эффективное информационное взаимодействие с поставщиками, партнерами и конечными потребителями товаров и услуг.

Список литературы

1. Коханов Е.Ф. Общение как взаимодействие социальных субъектов (к основам социальной психологии Паблик Рилейшнз) // Менеджмент в России и за рубежом.
2. Селеменова Е.А. Информационный сервис как ведущий вид современного рынка услуг / Е.А. Селеменова, Ж.В. Горностаева / В сборнике: Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе. – Саратов, 2014. – С. 40-41.
3. Дуванская Е.В. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций / Е.В. Дуванская, Е.В. Лемешенко, М.А. Лемешко, Ж.В. Горностаева, А.А. Кузнецов. Экономика и социум. – 2014. – № 1-3(10). – С. 82-85.
4. Drucker P.F. Post-capitalist society. N.Y.: Harper Business, 1993.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации / Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. – 2014. – № 3-2. – С. 253-257.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

Дуванская Е.В.

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный
технический университет», Шахты,
e-mail: delvik2004@list.ru*

Одним из направлений компенсации негативных последствий финансового и экономического кризиса может стать развитие информационного сервиса в региональных хозяйственных системах, обеспечивающего формирование таких современных факторов производства, как информация и знание. Это будет способствовать созданию принципиально новых организационно-управленческих условий развития межхозяйственных взаимодействий и осуществления деятельности хозяйствующими субъектами.

При формировании методологической основы реформирования региональной экономики необходимо теоретическое переосмысление концепции функционирования региональных социально-экономических систем, прежде всего с точки зрения использования дополнительного эффекта от развития информационного сервиса. Для этого необходима системная реструктуризация экономики субъектов Российской Федерации с целью создания соответствующей структуры и инфраструктуры информационного сервиса адаптированного к региональным условиям.

Поиск и выбор наиболее эффективного решения проблемы внедрения информационного сервиса в регионе осуществляется на различных семинарах, конференциях и форумах с участием научной интеллигенции, управляющим различного уровня коммерческих и некоммерческих, государственных и негосударственных предприятий и организаций, а также представителей региональных и федеральных законодательных и исполнительных органов власти, средств массовой информации.

Таким образом, разрешение вопроса о формах реализации информационного сервиса на региональном уровне возможно только при условии опоры на современную научную методологию исследования процессов развития вообще и, в частности, процессов экономического развития.

Недостаток информации о реально протекающих экономических процессах в регионах является серьезной проблемой для их развития. Компенсировать этот недостаток сможет информационный сервис как процесс создания информационной инновации, решающий задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации, аккумулирующей в себе новые сведения рассматриваемые в контексте поставленной задачи как единое целое, обеспечивающее оптимальный процесс достижения поставленных целей.

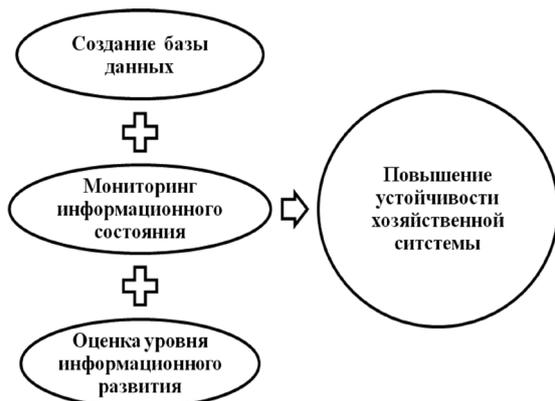
Информационный сервис можно охарактеризовать тем, что и продуктом и предметом труда является информация, а для работы с ней используются современные средства вычислительной техники и связи. Цель информационного сервиса на предприятии – создание информационного продукта, позволяющего формировать управляющее воздействие на производство. Развитие информационного сервиса оказывает существенное влияние на каждый элемент деятельности региональных хозяйственных систем, начиная от продвижения персонала по службе и заканчивая принятием управленческих решений.

Что касается организационной стороны информационного сервиса, то она может быть построена по-разному, в зависимости от технических и финансовых возможностей и запросов региональной хозяйственной системы. Здесь возможны различные варианты, например создание и постоянная актуализация собственной информационной базы, использование одной из специализированных баз, сочетание информационных возможностей сторонних организаций и собственных источников данных и др.

Информационный сервис продолжает обогащать жизнь людей в России и за рубежом, а стремительные темпы перемен способствуют возникновению все новых возможностей. По мере расширения доступности информации улучшаются и перспективы позитивного взаимодействия хозяйственных систем в регионе.

Поэтому, незначительное в процентном соотношении снижение точности управления, практически неизбежное при ручной переработке больших объемов информации коллективами людей, участвующих в управлении, вызывает ощутимые абсолютные потери в масштабах народного хозяйства страны.

Количество информации, которую необходимо переработать для выработки эффективных управляющих решений в региональных хозяйственных системах так возросло, что намного превышает возможности человека. В этом случае большую роль играет информационный сервис, который способствует изменению внешних и внутренних для субъекта хозяйствования сведений и знаний в информационные блага в границах его текущих или перспективных потребностей, тактических или стратегических интересов, что позволяет формировать информационные услуги, ресурсы, запасы и резервы в региональной хозяйственной системе (рисунок).



Механизм влияния информационного сервиса на деятельность региональной хозяйственной системы

Формируя механизм информационного сервиса в региональной хозяйственной системе, необходимо учитывать значимость уровня хозяйственной системы с позиции согласования ее с возможностями и задачами региональной экономической политики.

Список литературы

1. Селеменова Е.А. Информационный сервис как ведущий вид современного рынка услуг / Е.А. Селеменова, Ж.В. Горностаева / В сборнике: Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе. – Саратов, 2014. – С.40-41.
2. Аলেখина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей / Н.С. Аলেখина, М.В. Иванова / В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). – Саратов, 2014. – С. 10-11.

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Дуванская Е.В., Донченко О.А.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет», Шахты, e-mail: delvik2004@list.ru

В конце XX в. одним из основных предметов труда в общественном производстве в промышленно-развитых странах становится информация. Информационный объект для промышленных систем всё более претендует на роль основного главенствующего. Информация стала товаром со всеми присущими ему свойствами. Существует информационная промышленность, национальные информационные ресурсы, происходит переход от индустриальной экономики к экономике, основанной на информации. Так, с каждым годом информационный сервис и обеспечивающая его индустрия информатики развиваются все более стремительно.

Информационная культура – умение целенаправленно работать с информацией и использовать для ее получения, обработки и передачи компьютерную информационную технологию, современные технические средства и методы.

Чтобы не утонуть в информационном потоке человеку необходимо овладеть информационной культурой как одной из составляющих общей культуры человечества. Информационная культура тесно связана с социальной природой человека. Как и любая культура, информационная – это продукт разнообразных творческих способностей человека и проявляется она в различных аспектах (рисунок).

Развитие информационной культуры неразрывно связано с информационным сервисом. Под информа-

ционным сервисом понимается комплекс услуг, предназначенный для автоматизации какой-либо управленческой деятельности. Такого рода сервис делится на виды (Интернет-сервис, почтовый сервис, аналитический сервис, маркетинговый и другой) [1].

Информационный сервис базируется на следующих принципах:

- информационное обслуживание на предприятии должно рассматриваться как равноправный партнер бизнеса;

- должен существовать, как и в любом бизнесе, конечный продукт информационной системы. Таким продуктом является информационная услуга.

Многочисленные службы и организации, действующие во всем мире, обеспечивают своих потребителей информационными услугами. В последние годы одним из главных технических средств предоставления информационных услуг стал Интернет.

Стремительное развитие компьютерных технологий и информационной сферы, технических средств и программного обеспечения быстро получает отклик как в сетевых коммуникациях, так и в профессиональной и обыденной жизни, вызывая цепную реакцию изменений в экономических и социальных институтах общества, играя важнейшую роль в современном обществе [2].

Сегодня, среди основных тенденций развития информационного сервиса можно выделить следующие:

- 1) наличие огромного количества ресурсов, содержащих информацию практически по всем видам деятельности общества, интенсивное развитие Интернета;

- 2) создание технологий, обеспечивающих интерактивный доступ массового пользователя к информационным ресурсам через системы связи и передачи данных, объединенных в национальные, региональные и глобальные информационные сети;

- 3) расширение функциональных возможностей информационных систем, реализация технологий создания и ведения гипертекстовых БД, включение в информационные системы экспертных систем, систем поддержки принятия решений и других технологических средств.

Информационный поток ежегодно растет. О темпах роста научно-технической информации говорят такие цифры: ежеминутно в мире публикуется примерно 2 тыс. печатных страниц научных текстов, каждые 1,5–2 минуты предлагается новое техническое решение, каждый час регистрируется 15–20 изобретений или открытий. Все это означает, что современному специалисту следовало бы ежедневно прочитывать примерно 1,5–2 тыс. страниц текста, чтобы не отставать от сегодняшнего дня. Чтобы быть в курсе новейших научно-технических веяний, необходимо иметь представление практически обо всех важнейших исследованиях у себя в стране и за рубежом. Вопросы культуры, надежности, своевременности и эффективности информации приобретают особое значение.

С каждым днем разрабатываются все новые и новые компьютерные программы, которые облегчают получение, обработку и работу с новой информацией. Одной из наиболее перспективных технологий в этой области является Интернет. Очевидно, что на данном этапе своего развития Интернет становится все более и более массовым, и это делает возможным (и даже необходимым) его использование в целях распространения информации. Так же стало ясно, что современный информационный сервис претерпел массу изменений в лучшую сторону, он стал гораздо доступнее и понятнее для пользователей [3].



Основные элементы информационной культуры

Подводя итог можно сказать, что информационная культура – это новый тип общения, использующий в полной мере все средства информационного сервиса, дающего возможность свободного выхода личности в информационное бытие.

Список литературы

1. Горностаева Ж.В. Краткий обзор современной роли и перспектив развития электронных услуг в отечественной экономической системе / Ж.В. Горностаева, Д.А. Кулаченко / Научное сообщество студентов XXI столетия: материалы студенческой международной

заочной научно-практической конференции. Доп. издание, 6 дек. 2011года. -Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2011. – 76 с.

2. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей / Н.С. Алехина, М.В. Иванова / В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). – Саратов, 2014. – С. 10-11.

3. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации / Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. – 2014. – № 3-2. – С. 253-257.

Секция «Современные проблемы и перспективы развития сферы сервиса и туризма в России»,

научный руководитель – Никонова Яна Игоревна, к.э.н., доцент, профессор РАЕ

РАЗВИТИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Анакина К.К., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Выставочно-ярмарочная деятельность является инструментом макроэкономической и инвестиционной политики. Сегодня выставки и ярмарки обеспечивают мобильность рынка, создают необходимое информационное поле, формируют значительные финансовые потоки, а также приносят дополнительный доход в бюджеты всех уровней. Выставки являются связующим звеном между внутренним и международными рынками и способствуют привлечению инвестиций, в том числе и иностранных, для реализации инвестиционных проектов организаций области.

Одним из стратегических направлений развития Новосибирской области является продвижение ее конкурентных преимуществ и целенаправленного привлечения потенциальных инвесторов на основе использования передовых маркетинговых технологий. В Новосибирске широко развита выставочно-ярмарочная деятельность. Ставку на развитие конгрессно-выставочной деятельности делают сейчас многие регионы России: Екатеринбург активно претендует на проведение EXPO–2020 и уже открыл несколько очередей выставочного центра. А совсем недавно стало известно о том, что выставочный кластер из трех комплексов планируется построить в Москве. Новосибирская область также взялась активно развивать конгрессно-выставочную деятельность

В течение года проводится более ста различных выставок и ярмарок. Выставки «Сибирской ярмарки»

уже зарекомендовали себя, как крупнейшие региональные мероприятия Сибири, их значимость признают не только российские, но и западные специалисты. В каждой выставке принимают участие более 50 международных организаций.

Безусловен приоритет Новосибирска, по сравнению с другими сибирскими городами, в организации конгрессов, симпозиумов, выставок и ярмарок. Они проходят в городе постоянно, сменяя одна другую. Кроме того, в Новосибирске проходят многочисленные праздники, фестивали и спортивные мероприятия, привлекающие огромное количество участников и зрителей. Большое количество премьер, фестивалей и гастролей.

В 2010 году началось строительство нового конгресс-выставочного центра МВК «Новосибирск Экспоцентр» – молодой и перспективный выставочный комплекс, достоинства и технологические решения которого высоко оценивают ведущие мировые и российские эксперты. Состоялось торжественное открытие МВК «Новосибирск Экспоцентр».

С самых первых дней своей работы МВК «Новосибирск Экспоцентр» стал центром проведения крупнейших региональных и международных выставок: «СтройСиб», «Машиностроение. Металлообработка. Сварка. Металлургия», «Сибирский дом», «Интерэкспо Гео-Сибирь», «HOREX SIBERIA. Индустрия разработок», «Автосиб», «ELCOMROSSIJA», «Агро-ЭкспоСибирь» и др. Возможности и технологические решения МВК «Новосибирск Экспоцентр» сделали комплекс ведущей деловой площадкой сибирского региона. Здесь состоялся один из крупнейших IT-форумов России «Codefest-2012», организованный компанией «2GIS», а также Сибирский международный нейрохирургический форум, объединивший специалистов из

более чем 30 стран. В январе 2013 года «Новосибирск Экспоцентр» стал местом проведения Всемирного форума снега. История МВК «Новосибирск Экспоцентр» ещё только начинается, и мы стремимся делать её вместе с вами! Новосибирские постановки – реальные конкуренты московских и питерских. Спектакли здесь любят ставить столичные или даже зарубежные режиссеры, сценографы, художники.

По технической оснащённости МВК «Новосибирск Экспоцентр» не уступает ведущим мировым аналогам. Используемые инженерные решения позволяют быстро подключиться ко всем видам необходимых коммуникаций с получением требуемой мощности в любой точке выставочных залов. Предусмотрена подача электропитания, сжатого воздуха, подключение к системе водоснабжения и канализации. Комплекс оснащен современным и легким в эксплуатации видео-, аудио- и компьютерным оборудованием, всеми средствами связи, доступом в Интернет.

Список литературы

1. Шарков Ф. Выставочно-ярмарочная деятельность в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.communicology.us/2014/01/blog-post_926.html.
2. Экспоцентр [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.expoentr.ru/exhibitions/>
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.

АНИМАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Газаматова А.А., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Анимация – относительно новое направление в туристской и курортной деятельности, предпола-

гающее как зрительское (пассивное), так и личное участие отдыхающих в игровых и театрализованных шоу-программах, спортивных и культурно-развлекательных мероприятиях. Главной целью анимации является обеспечение туристов полноценным отдыхом, наполнение души и тела необходимой жизненной энергией. При организации и проведении анимационных программ необходимо учитывать спрос и мотивацию путешественников, разные потребности клиентов. Типы и виды анимационных мероприятий на различных направлениях туристической деятельности во многом отличаются (табл. 1).

Анимационные мероприятия должны проводиться в согласии с потребностями и возможностями отдыхающего. Удовлетворить различные потребности клиентов через анимацию возможно следующими способами:

- анимация-движение – удовлетворяет потребность современного человека в движении, сочетающемся с удовольствием и приятными переживаниями;
- анимация-переживание – удовлетворяет потребность в ощущении нового, неизвестного, неожиданного при общении, открытиях, а также при преодолении трудностей;
- анимация-общение – удовлетворяет потребности людей в общении с новыми, интересными людьми, в открытии внутреннего мира людей и познания себя через общение;
- анимация-успокоение – удовлетворяет потребность людей в психологической разгрузке от повседневной усталости через успокоение, уединение, контакт с природой, а также потребность в покое;
- культурная анимация – удовлетворяет людей в духовном развитии личности через приобщение к культурно – историческим памятникам и современным образцам культуры страны, региона, народа, нации;

Таблица 1

Типы и виды анимационных мероприятий

| Тип анимации | Характеристика | Вид анимационных мероприятий |
|-------------------------------|--|--|
| Санаторно-оздоровительный тип | соответствует состоянию здоровья | специальные оздоровительные программы в игровой форме, прогулки по терренкурам и т.п. |
| Природно-рекреационный тип | находится в соответствии с местонахождением, выбираемым самим туристом | пикник на природе с элементами оживления отдыха, общение с домашними и экзотическими животными и наблюдение за дикими животными, зоотерапия и т.п. |
| Спортивно-зрелищный тип | согласуется с увлечениями | занятиями спортом и наблюдениями за спортивными соревнованиями, спортивными танцами и т.п. |
| Культурно-развивающий тип | соответствует желанию познания окружающего мира через произведения искусства | Исторический, культурный, музейный туризм – обращение к произведениям искусства, знакомство с памятниками, посещение международных кинофестивалей, театрально-зрелищных мероприятий и т.п. |
| Зрелищно-развлекательный тип | стремление отвлечься от повседневности | виды событийного туризма, такие как карнавалы, фестивали, шоу и т.п. |

Таблица 2

Виды анимации и анимационных программ

| Вид анимации | Характеристика анимации | Виды анимационных программ |
|------------------------|--|---|
| Туристская анимация | туристская услуга, при оказании которой турист вовлекается в активное действие | специализированные анимационные туристские маршруты дополнительные анимационные услуги в технологических перерывах |
| Гостиничная анимация | направлена на установление дружественных отношений внутри туристической группы | зрелищно-развлекательные, приключенческо-игровые программы познавательные, экскурсионные |
| Рекреационная анимация | направлена на восстановление духовных и физических сил человека | спортивные, спортивно-оздоровительные программы, спортивно-развлекательные обучающие, любительские программы комплексные программы, комбинируемые из однородных программ. |

– творческая анимация – удовлетворяет потребность человека в творчестве, демонстрации своих создательных способностей и установлении контактов с близкими по духу людьми через совместное творчество.

Необходимо различать анимацию в зависимости от места ее проведения (табл. 2).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что анимация – стала неотъемлемой частью туристского обслуживания. Для того, чтобы полностью удовлетворить потребителей услуг, необходимо учитывать потребности, типологию, возможности каждого клиента, учитывать место проведения анимационных программ и ее уместность в конкретном месте проведения.

Список литературы

1. Пильгун О.В. Анимационная составляющая в санаторно-курортном обслуживании / О.В. Пильгун // Курорты и туризм: материалы международной конференции. – Сочи: СГУКДиТ, 2008. – 123 с.
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Жернова Е.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Общественное питание – это одна из отраслей экономики, предприятия которой различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятиях общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг [1].

Общественное питание можно отнести к сфере услуг, так как характеристики услуг подходят и под услуги общественного питания, а именно, их неосвязаемость, непостоянство качества, неразрывность производства и потребления, несохраняемость и др. Так как общественное питание это сфера услуг, то оно относится к третичному сектору экономики.

Общественное питание это достаточно рискованное занятие, ведь количество потребления данного вида услуг напрямую зависит от уровня доходов населения и от общего экономического состояния в целом. Например, в 2013 году Россия заняла 44-е место в рейтинге 52 стран по уровню доходов на душу населения. Позади нас – Индия, Украина, Казахстан, Колумбия, Таиланд, Аргентина, Турция и Индонезия. Среднедушевой размер чистых финансовых доходов в России составил 1705 евро, свидетельствует обзор Global Wealth Report, подготовленный Allianz. Аналитики определили РФ в категорию «бедных» стран, к которым относятся все государства, где на душу населения приходится доход ниже 4900 евро. Любопытно, что из стран БРИКС в «средний класс» (среднедушевой доход 4900-29 200 евро) смогла выбиться лишь ЮАР с 7016 евро. Несмотря на то что Китай (4719 евро) и Бразилия (2710 евро) нас обогнали, черту бедности им преодолеть тоже не удалось [2].

Что касается самого рынка общественного питания, то сфера общественного питания в России до 2012 года развивалась достаточно динамично, если прежде рынок показывал реальный рост на уровне 12-15%, то сегодня ежегодные темпы роста российского общепита не превышают 6-7%.

Так как ресторанный бизнес достаточно сложное и рискованное явление, то и управлять им следует с осторожностью, применяя особые методы и технологии. На данный момент существует огромное количество ресторанов на рынке общественного питания и очень тяжело удержаться «на плаву» новому ресторану. Обычно 2-3 года ресторан существует и пользуется спросом, но затем наступает кризис, причин этому много.

Во-первых, ресторатор забывает о том, что ресторан – это предприятие оказывающие услуги, и он всегда должен уметь привлечь клиента, его интерьер, оснащение помещений всегда должны быть в идеальном состоянии.

Во-вторых, при найме персонала, следует учитывать возрастную, языковую и психологическую совместимость людей, ведь именно они создают климат ресторана. Так, если у вас на кухне шеф – повар будет иностранцем, а су- шефы русскими, то работа будет идти на плохо, потому что они редко будут понимать друг друга и делать все так, как удобно каждому.

В-третьих, везде и всегда должен быть постоянный контроль, в каждом помещении ресторана, везде должна быть чистота и порядок. Особенно важен контроль на кухне и в баре, ведь именно от кухни и бара ресторан может понести убытки вследствие частого списания продуктов, алкоголя из бара, ведь повара и бармен могут чего-то не доложить или не долить, а от этого будут страдать посетители и репутация ресторана.

В-четвертых, ресторатор должен быть не только хорошим управленцем, но и знать азы бухгалтерии, ведь чаще всего никто не проверяет бухгалтера, а чаще всего бухгалтерская отчетность делается так, как это удобно главному бухгалтеру.

В-пятых, заработная плата должна начисляться честно, учитывая каждый прогул.

В-шестых, должен вестись постоянный учет всех расходных материалов на уборку помещений ресторана, чаще всего наблюдается огромный перерасход различных моющих средств [3].

Таким образом, управление в ресторане достаточно сложный и многогранный процесс. Ресторатор должен быть не только управленцем, но и психологом, бухгалтером, и отличным контролером. Если ресторатор выполняет все эти роли, то управление будет эффективным и ресторан долго продержится на рынке общественного питания.

Список литературы

1. ГОСТ Р 50647- 2010 Услуги общественного питания термины и определения.
2. Миронов С. Как вывести ресторан из жесткого кризиса. – М.: ИД «Ресторанные ведомости», 2013. – 272 с.
3. Березина Е. Доходное место [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/10/01/reiting.html> (дата обращения: 15.12.2014).
4. Антикризисное управление: учебное пособие / Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 11. – С. 104.
5. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.

ИННОВАЦИИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Закусило Е.В., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Инновационные процессы – неотъемлемая черта современного бизнеса. Некоторые новые идеи отельеров способны со временем превратиться в довольно распространенную сервисную услугу, положить начало целому тренду в отельном бизнесе. Например, инновация гостиничной сети Starwood Luxury

Collection, которая теперь обеспечивает своим постояльцам путешествие налегке: багаж у них заберут прямо из дома и доставят в отель в целости и сохранности. Столь замечательный сервис организован сетью совместно с компанией Luggage Forward, которая осуществляет перевозки грузов по всему миру.

Sheraton Roma в итальянской столице всегда старался идти в лидирующей группе высокотехнологичных гостиниц. Его 640 номеров и сьютов оборудованы самой современной аппаратурой. На сей раз он первым в международной гостиничной сети Sheraton открыл интернет-кафе, с терминалов которого можно отправлять видеотрансляции. Веб-камеры установят еще в 300 отелях Sheraton.

Швейцарские гостиницы славятся своим высоким уровнем сервиса и акцентированным вниманием к обеспечению полной приватности и безопасности пребывания своих гостей. В частности, женеvский гранд-отель Le Richemond и ряд других предлагают услуги личных телохранителей. Американцы в этом вопросе идут другим путем: при крупных отелях в штате содержат лишь детективов, а телохранителей при необходимости предоставляют охранные агентства, с которыми эти отели сотрудничают. Новинкой стало то, что агентство USA Tour Inc. теперь способно обеспечить гостя не только собственными «рэмбо», но и сотрудниками департамента полиции Нью-Йорка. При этом услуги собственного телохранителя USA Tour Inc. оценивает в \$150 в час, а услуги профессионального полицейского – в \$100.

Отдельный врачебный кабинет появился во многих отелях, но когда трехзвездная пражская гостиница DUM предлагает своим постояльцам еще и услуги стоматолога – это явная заявка на оригинальность. Медицинскую аптечку в номере до сих пор размещают очень немногие и только очень дорогие гостиницы. Здесь несомненный лидер – курортный отель Ritz-Carlton в бухте Ялунвань на китайском острове Хайнань.

Как известно, для домашних животных, сопровождающих постояльцев, сейчас создаются специальные условия во многих отелях. Но всех, пожалуй, переплюнул The Lowell New York, который обеспечивает для друзей человека круглосуточное питание в номер. Несомненную заявку на новый тренд сделал петербургский «Англетер», ныне ассоциированный с фешенебельной международной гостиничной сетью Rocco Forte Collection. Вот уже четвертый год он успешно администрирует единственный в городе гостиничный кинотеатр на 200 посадочных мест. Отель «Франков Двор» в небольшом городке Индрихов-Градец на юге Чехии расположился в старинной усадьбе, прямо на берегу живописного озера. Он предлагает своим гостям полный набор снаряжения – от удочек и спиннингов до наживки, чтобы они могли в охотку порыбачить. К тому же недалеко от отеля, в старинном замке, обитает призрак Белой дамы. Отель организует на встречу с ней специальные ночные экскурсии. На лояльность клиентов могут повлиять даже довольно тривиальные на первый взгляд мелочи, которые подчеркивают особое внимание руководства и персонала отеля к своему гостю. Ritz-Carlton Madrid, один из самых шикарных отелей Европы, расположенный в самом центре испанской столицы, рядом с музеем Прадо, ухитряется при подготовке номеров для очередных гостей успевать вышить их инициалы на банных халатах. Бразильский Hilton Morumbi в Сан-Паулу – гигантском мегаполисе, который по числу жителей и безнадёжным автомобильным «пробкам» конкурирует с Мехико, Токио и Шанхаем, предлагает для более

комфортного передвижения по городу специальный вертолет. Большую изобретательность демонстрируют гостиницы стран Карибского бассейна. Отель Jade Mountain (его контролирует цепочка Synxis) на острове Сент-Люсия ради полного спокойствия своих гостей убрал из шикарных номеров телефоны, телевизоры и радио. Здесь каждый день меняют наволочки на подушках: на них вышиты очень лиричные стихи. Каждой ночью – новое литературное открытие.

Four SeasonsResort на острове Невис предлагает своим гостям «усыновить» морскую черепаху: гостиница участвует в специальной научно-исследовательской программе, в ходе которой нескольким десяткам этих животных прикрепили специальный передатчик, передающий информацию через систему спутникового наблюдения.

Именно за счет осуществления инноваций в гостиничном бизнесе можно добиться устойчивого развития в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 2. – С. 157-162.
2. <http://www.strategplann.ru/estativ/innovatsii-v-gostinichnom-servise>.

ТАЙЛАНД: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Зарипова К.Р., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Таиланд – это страна, которую все больше туристов выбирают для проведения отпуска, ведь именно в этой стране роскошные пляжи бескрайнего океана, мягкий климат. А что еще нужно для незабываемого отдыха? Также Таиланд уникален и своим географическим месторасположением. Моря различных океанов омывают его берега – Андаманское море Индийского океана и Южно-Китайского – Тихого. Общая протяженность береговой линии Таиланда составляет свыше 3 000 км. Отдыхать в этой стране можно круглый год: сюда с огромным удовольствием приезжают туристы даже в разгар сезона дождей. В Таиланде практически никогда не бывает плохой погоды: даже ливневый сезон очень скоротечен, который может подарить приятную прохладу, но, затем снова наступает время наслаждения ласковым солнышком. Особой популярностью пользуются новогодние туры в эту страну [1].

Новая стратегия развития индустрии туризма Таиланда включает большой выбор туристических продуктов, круглогодичное посещение, разнообразные возможности для использования средств на отдых и интересные культурные мероприятия и события. Учитывая потребности современных туристов, и их менталитет в рамках стратегии развития туризма предусмотрено постоянное совершенствование тура-продукта и туристических возможностей Таиланда. Внимание уделяется расширению маршрутных линий, экскурсионных программ, участия в различных мастер-классах, соревнованиях и фестивалях [2]. Как сообщил пресс-секретарь министерства туризма, масштабный план по развитию туризма в Таиланде соответствует государственной задаче получить прибыль от туристической сферы в размере 2 триллионов бат к 2015 году.

Несмотря на то, что политика государства была известна ранее, недавно назначенный министр принял решение пересмотреть законы и условия, по ко-

торым развивается тайский туризм. По его словам многие методы уже устарели, и стране категорически необходимо повысить свою конкурентоспособность. Министерство туризма расширяет сотрудничество государственного сектора с представителями малого туристического бизнеса, с целью улучшения транспортных услуг в Тайланде. Разрабатываются новые и совершенствуются действующие меры по обеспечению безопасности туристов, путешествующих по воздуху, земле и воде. Путешественникам, в скором времени, будет предоставлена возможность использования электронных билетов, позволяющих получать доступ ко многим достопримечательностям по всему Тайланду [3].

В Тайланде архитектура является одним из самых уважаемых видов искусства. Во многих регионах можно найти от статуй Будды из бронзы и других материалов до современных зданий. Вы можете все еще во многих местах увидеть традиционные тайские тиковые дома (самый известный пример – дом Джима Томпсона в Бангкоке). Обычно они строятся на сваях, как и в прошлом. Крыши домов в Тайланде, как правило, крутые, а их «рога» часто украшены изображениями змеи Нага, которая считается мощным защитником дома. Традиционная «трехуровневая» крыша тайских храмов символизируют Будду (учителя), дхарма (буддийского ученика) и сангха (община студентов) [4].

В Тайланде весьма развито театральное искусство.

1) Кон – это ряд театральных постановок, каждое его действие происходит с помощью пантомимы, все роли в нем исполняют мужчины.

2) Лагон – главную роль здесь играют жесты, с заранее спланированным смысловым наполнением, и грим. Спектакли обязательно проходят под звуки традиционных музыкальных произведений.

3) Рабам – здесь основную роль в исполнении спектакля играет танец.

4) Ламтад – сатирический театр, основной актерский состав – 2 женщины и 2 мужчины.

5) Не менее любимы тайцами и другие два вида театрального искусства – театр теней и театр марионеток [5].

У Тайланда чрезвычайно благоприятное расположение и условия для развития туризма. Такие природные достопримечательности, как пляжи и горы, культурные и исторические памятники, отражающие блеск тайской цивилизации, а также развитая инфраструктура, благодаря которой гости с легкостью открывают для себя все богатства страны благодатная почва для туристического бизнеса. Стратегия правительства в отношении развития туризма за прошедшие несколько лет, следовала принципу сохранности уникальной природы.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 2. – С. 157-162.
2. <http://www.travelluck.ru/content/tailand-1>.
3. <http://prohotel.ru/news-161336/0/>
4. <http://pattaya24.ru/news/newsthailand/tailand-gotovit-masshtabnyi-plan-razvitiya-turizma.html>.
5. <http://pro-tailand.ru/life/culture-thailand/423-arxitektura-tajlanda.html>.

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Каниева М.М., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Антикризисное управление стало одним из самых популярных терминов в деловой жизни России. Однако его содержание расплывчато. В литературе не фиксируются признаки отличия антикризисного и обычного управления. Внимание, как правило, акцентируют не на выходе из кризиса, а на мерах по его недопущению и механизме банкротства. Антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития [1]. Целями антикризисного управления являются предотвращение кризисных режимов работы и разработка мер по организации деятельности в этих режимах.

Обобщенная структура антикризисного управления предприятием может быть представлена на рис. 1 [2].

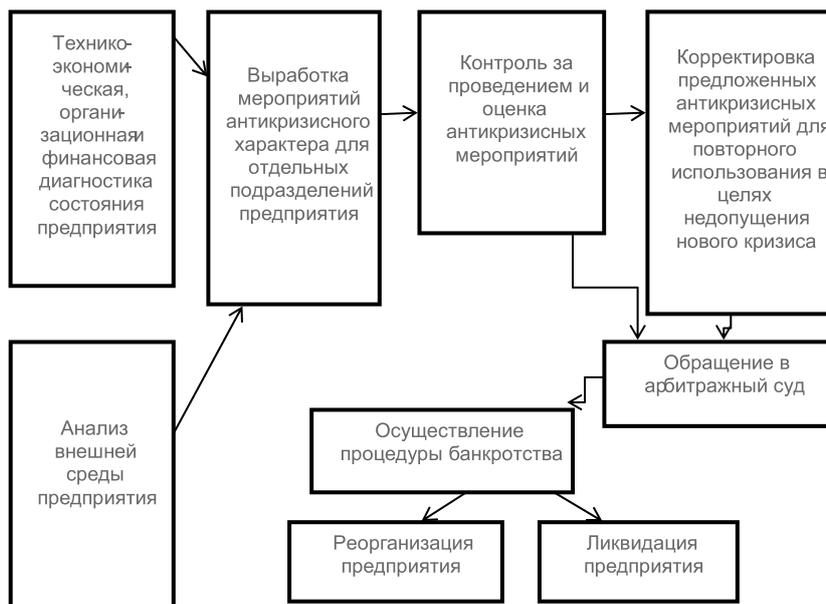


Рис. 1. Обобщенная структура процесса антикризисного управления

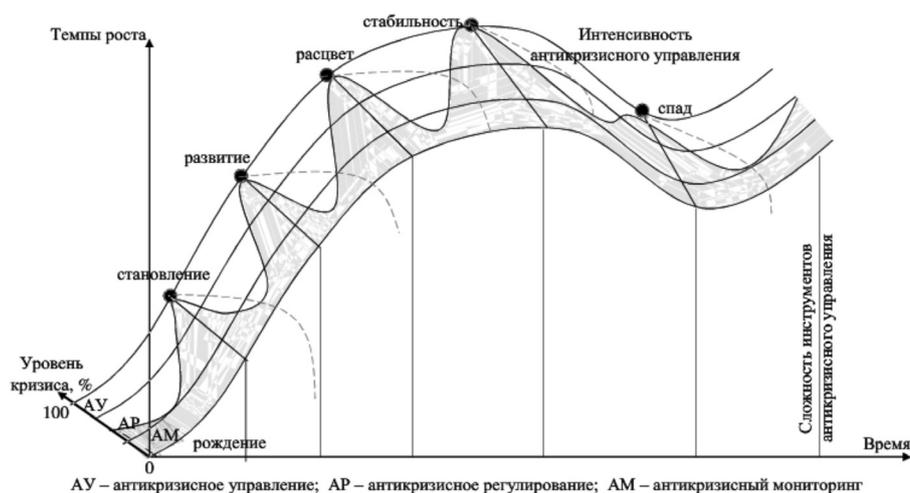


Рис. 2. Антикризисное поведение предприятий сферы услуг на разных фазах их развития

Антикризисное поведение предприятий сферы услуг – это комплексное управленческое воздействие системного характера, направленное на предвидение, работу и устранение кризисных явлений, с целью обеспечения предприятию устойчивого развития в динамике с минимальными ресурсными и временными затратами при оказании различного рода услуг населению, с учетом стадии жизненного цикла предприятия [3].

Наглядность данного поведения в жизнедеятельности предприятия представлена на рис. 2, отражающем актуальность и инструменты антикризисного поведения относительно кривой жизненного цикла.

Это связано с тем, что каждая последующая стадия жизненного цикла предприятия усложняет связи и подразделения этого предприятия, повышается его структурность, бюрократичность, размерность, то есть антикризисное поведение усложняется. Причем сложность инструментария антикризисного поведения зависит и от качества самого управления и соотношения его нарастающим мощностям предприятия [4]. Тем самым фазовое развитие характеризует состояние антикризисного поведения предприятия в определенный промежуток времени.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010
2. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 620 с.
3. Антикризисное управление: учебное пособие / Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 104.
4. Еронкевич Н.Н. Система антикризисного управления при обеспечении устойчивого развития предприятия сферы услуг / Экономические науки в России и за рубежом: Материалы V Международной научно-практической конференции (20.12.2011). – М.: Спутник+, 2012. – С. 89-97.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОМПАНИЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Кудинова Е.В., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Туризм – важная составляющая экономики многих государств, которая обеспечивает занятость местного населения, загрузку гостиниц, отелей, ресторанов, посещаемость зрелищных мероприятий, поступление

иностранной валюты. Налогообложение компаний туристической индустрии – это изъятие в пользу государства заранее определенной и законодательно установленной части доходов туристской фирмы. В сфере туризма применяют несколько видов налогов.

Налог на добавленную стоимость (НДС) представляет собой косвенный налог. Косвенные налоги не зависят от доходов, они устанавливаются в виде надбавок к ценам или тарифам. Производители и продавцы товаров и услуг реализуют их по ценам с учетом таких надбавок. Порядок исчисления и уплаты данного налога определен главой 21 Налогового Кодекса РФ «Налог на добавленную стоимость». Организации, осуществляющие туристическую деятельность, являются плательщиками налога на добавленную стоимость на общих основаниях.

Согласно нормам статьи 164 главы 21 НК РФ стоимость туристских и экскурсионных путевок облагается НДС в общеустановленном порядке по ставке 18%. От налогообложения освобождаются только услуги санаторно-курортных, оздоровительных организаций и организаций отдыха взрослых, а также отдыха и оздоровления детей (в том числе детских оздоровительных лагерей), расположенных на территории РФ. Предоставление этих услуг должно быть оформлено путевками или курсовками, являющимися бланками строгой отчетности (пп. 18 п. 3 ст. 149 НК). Эти льготы применяются в том случае, если заключен договор между туристом и турфирмой, оформленный в виде туристско-экскурсионной путевки. Туристские услуги должны соответствовать ГОСТ Р50890-94 и быть включены в калькуляцию себестоимости путевки. Калькуляция утверждается руководителем туристского предприятия. Налогом на добавленную стоимость облагаются такие услуги, предоставляемые туристам, как проживание в гостинице, питание, транспортные услуги.

Налог на прибыль уплачивается на общих основаниях, в соответствии с главой 25 НК РФ. Гостиницы и прочие объекты размещения в туризме не имеют льгот по капитальным вложениям как не относящиеся к сфере материального производства. Прибыль, полученная от осуществления турагентской деятельности, облагается налогом на прибыль по ставке 20%, установленной для налогообложения посреднической деятельности, согласно статье 284 глава 25 НК РФ.

Сумма посреднического вознаграждения включается в валовой доход туристского посредника на общих основаниях, предусмотренных п. 11.3 ст. 11 Закона о прибыли, то есть по первому из событий: зачисление денежных средств на банковский счет комиссионера (поверенного, агента) или по дате фактического оказания посреднической услуги. Такой же порядок увеличения валового дохода применяется в отношении сумм компенсации стоимости расходов, понесенных посредником при выполнении поручения. Валовые расходы посредника увеличиваются на соответствующие издержки также по общим правилам (по дате списания средств со счета или с датой оприходования товаров, а в случае приобретения результатов работ или услуг – за датой фактического их получения).

Что касается транзитных сумм, то в этом случае так же, как и с НДС, существуют определенные сложности. Если предметом посреднической сделки является имущество, то и его стоимость, а также суммы прочих расходов, связанных с его реализацией третьим лицам, в налоговом учете по налогу на прибыль не отображаются согласно п. 7.9 ст. 7 Закона о прибыли (в отличие от НДС, по которым стоимость товаров и соответствующие средства принимают участие в формировании базы налогообложения).

Выявленные особенности налогообложения в туристских организациях позволяют выработать практические рекомендации по совершенствованию системы налогообложения в туристской отрасли как фактор развития индустрии туризма.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. Булаев С.В. НДС и расчеты турфирм и гостиниц // Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2012. – № 5. – С. 24-36.
3. Васильев Ю.А. Налоговые перспективы турфирм и гостиниц // Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. – № 4. – С. 31-41.
4. <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/92/4440/>
5. <http://www.pandia.ru/text/77/31/994.php>.

**К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ
В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ**

Лукьянец К.С., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Важное место в индустрии гостеприимства занимает гостиничный бизнес, широкий и разнообразный характер которого охватывает и элементы, связанные с ним секторов индустрии, например питание, отдых и развлечения и др., соответственно гостиничный бизнес демонстрирует более широкую и разнообразную организационную структуру, чем другие секторы индустрии. Каждое предприятие гостиничной сферы, если оно стремится привлечь и сохранить своих клиентов, обязано гарантировать определенные стандарты и условия обслуживания, которые бы изначально были для них понятны и привлекательны. Стандарты эти закрепляются классификационными системами, которые разрабатываются соответствующими государственными органами или предпринимательскими ассоциациями [2]. Существуют различные подходы к толкованию качества услуг (обслуживания).

Во-первых, понятие качества трактуется как совокупность свойств и характерных особенностей услуги, удовлетворяющей запросы потребителя. Согласно ГОСТ России «Услуги населению. Термины и определения», «качество услуги – совокупность

характеристик услуги, определяющих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя» [3].

Во-вторых, под качеством понимается отсутствие недостатков, усиливающее чувство удовлетворения у клиента. Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» «недостаток услуги – несоответствие услуги или обязательным требованиям, предусмотренным законом либо в установленном им порядке, или условиям договора, или целям, для которых услуга такого рода обычно используется, или целям, о которых продавец (исполнитель) был поставлен в известность потребителем при заключении договора, или образцу и (или) описанию при продаже по описанию».

В-третьих, качество может рассматриваться как техническое и функциональное. Техническое качество касается материальной составляющей услуги. Техническое качество средства размещения это качество номера, инфраструктуры (мебель, постельное белье, архитектура и дизайн здания) и прочих материальных атрибутов услуг (например, качество питания). Функциональное качество – это качество процесса предоставления услуги, или качество обслуживания, под которым, согласно Закону РФ «О защите прав потребителей», понимается «совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя». Ключевая роль в обеспечении функционального качества отводится персоналу гостиничного предприятия.

Для определения качества услуги средства размещения существует еще один важный аспект, касающийся такой ее основополагающей характеристики, как безопасность. Безопасность для потребителя заключается в невозможности нанесения услугой вреда его жизни, здоровью или имуществу. Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей», «безопасность услуги – безопасность услуги для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды при обычных условиях ее использования, а также безопасность процесса оказания услуги». Для потребителя услуг средства размещения безопасность заключается в отсутствии недопустимого риска нанесения ущерба жизни, здоровью, имуществу в результате пользования услугами [4].

Качество услуг имеет различные измерения. В области гостиничного бизнеса качество – это то, что хочет каждый. Предприятие обслуживания должно гарантировать его. В нашей стране нет такой рекламы, в которой бы не говорилось, что предлагаемые товары или услуги обладают самым высоким качеством. Это обусловлено тем, что качество оказывает самое большое влияние на жизнеспособность предприятий обслуживания [1].

Качество определяется действием многих случайных, местных и субъективных факторов. Для предупреждения влияния этих факторов на уровень качества необходима система управления качеством. Для качества как объекта менеджмента свойственны все составные части менеджмента: планирование, анализ, контроль [5].

Гарантирование качества – закрепление и поддержание системы обеспечения качества, включая доказательство того, что она соответствует современным условиям, является главным итогом эволюции менеджмента качества.

Список литературы

1. Огвоздин В. Ю. Управление качеством: основы теории и практики. – М.: Дело и Сервис, 2006.
2. Майснер Т.В. Сертификация и стандартизация гостиниц. Учебно-методический комплекс, 2009.
3. ГОСТ 30335-95 «Услуги населению. Термины и определения»

4. Закон РФ «О защите прав потребителей» N 2300-1 от 07.02.1992.

5. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение. 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ДЕЛОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ UMAP

Никитина С.С., Волежанина И.С.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

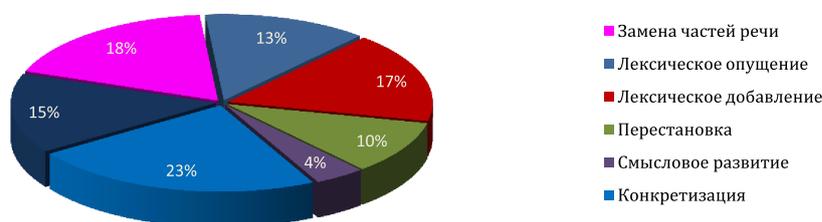
Переход высшего профессионального образования Российской Федерации на международную многоуровневую систему подготовки кадров, обусловленный тенденциями глобализации и интернационализации на мировом рынке образовательных услуг, требует унификации документального сопровождения этого процесса. Как показывает образовательная практика, международные студенческие обмены давно стали реальностью для многих вузов России. Если говорить о встречной активности, то здесь наиболее деятельными оказываются представители азиатских стран (Китай, Южная Корея, Япония). В частности, «Сибирский государственный университет путей сообщения» (г. Новосибирск) предпринимает определенные шаги с целью расширить список вузов-партнеров в Азии [1].

Анализ литературы по проблеме международной академической мобильности показал, что среди ее обязательных инструментов предписаны системы кредитов (ECTS в Европе и UCTS в Азии), приложение к диплому и службы информационной поддержки по признанию дипломов/квалификаций в принимающих странах [2]. В этой связи мы изучили пакет документов, рекомендованные организацией UMAP (англ. University Mobility in Asia and the Pacific), и предприняли перевод наиболее важных из них. В пакет документов UMAP относят: бланк заявления, договор займа, устав UMAP, договоры на предоставления образовательных услуг по системе UMAP с юр. и физ. лицами, учебные планы по отдельным направлениям. Перевод отобранных документов проводился в несколько этапов [3].

В процессе предпереводческого анализа было выявлено, что стиль переводимого текста – официально-деловой, доминирующий тип информации – когнитивный, однако имеется и оперативная информация. Коммуникативное задание заключается в том, сообщить реципиенту объективную, достоверную информацию (когнитивность) и предписать выполнение определенных действий (оперативность), автор – коллективный, представленный в виде Международного секретариата UMAP в Азии и Тихоокеанском регионе. Реципиентом являются юридические и физические лица, университеты, студенты.

Трудности языка на разных уровнях эквивалентности

| Семантический уровень | Синтаксический уровень | Прагматический уровень |
|---|---|---|
| обилие канцеляризмов и клише; наличие узкоспециализированной терминологии | обилие конструкций с пассивным залогом; большое число распространенных предложений. | имена собственные, для передачи которых на русский язык необходимо знание иностранных реалий. |



Переводческие трансформации

Следующий этап работы был связан непосредственно с переводом текстов деловой документации. В процессе перевода мы столкнулись с рядом трудностей на разных уровнях эквивалентности, представленных в таблице.

Для решения перечисленных трудностей использовались переводческие трансформации (рисунок).

Таким образом, к основным особенностям документации программ академической мобильности мы можем отнести: комплексность документов (пакетирование документов), наличие коллективного автора, широкий круг реципиентов, смешение стилей. К особенностям перевода деловой документации мы относим: свободные отступления от строгой нормы официально-делового письма при анализе деловой корреспонденции, входящей в состав пакета UMAP, обилие громоздких предложений с большим количеством юридических терминов. В заключение отметим, что проведенное исследование может стать основой для использования его результатов при создании алгоритма пере-

вода официально-деловых писем в рамках международных программах мобильности.

Список литературы

- Волежанина И.С., Чусовянова С.В. Развитие программ международного обмена в транспортном вузе // Обучение и воспитание: методики и практика 2013/2014 учебного года: сборник материалов X Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – С. 53–57.
- Чистохвалов В.Н., Филиппов В.М. Состояние, тенденции и проблемы академической мобильности в Европейском пространстве высшего образования: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. –162 с.
- Алексеева И.С. Текст и перевод. Вопросы теории. – М.: Международный. отношения, 2008. – 184 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПАССАЖИРОПОТОКА АЭРОПОРТА ТОЛМАЧЕВО

Окулова А.С., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В последние годы одно из главных мест в экономике большинства стран стала занимать индустрия

туризма. Турпродукт, включает большой и разнообразный комплекс услуг и товаров, которые могут потребляться людьми при путешествиях, а также во время отдыха, развлечений, лечения, повышения образовательного и профессионального уровня, осуществляемых в рамках туризма. При этом транспортные услуги, входящие составной частью в содержание турпродукта, оказывают существенное влияние на его качество.

Перевозки пассажиров, в том числе туристов, осуществляются различными видами транспорта воздушным, наземным, водным. Популярность или востребованность разных видов транспорта для туристских перевозок зависит от географического положения и климатических условий страны, ее экономического развития, национальных традиций, социального положения и жизненного уровня людей и других факторов [1].

Транспортное обслуживание базируется на правовой основе, закрепленной в законодательных документах, разработанных: различными международными транспортными организациями; национальными законодательством стран; внутренними правилами самих перевозчиков. Особого внимания требуют различные стороны транспортного обслуживания при реализации международного туризма. Расширение границ международного сотрудничества в сфере путешествий вызывает необходимость постоянного совершенствования норм и правил осуществления таможенного, пограничного и санитарного видов контроля. Конкурентная борьба за клиента, как между отдельными транспортными структурами, так и между перевозчиками внутри каждого вида транспорта дала мощный импульс процессу совершенствования сервиса для пассажиров.

Спрос на авиaperевозки – хороший индикатор экономического развития страны и ее отдельных регионов. Международный аэропорт Новосибирск (Толмачёво) – крупнейший за Уралом транзитный авиаузел на важнейших направлениях между Европой и Азией. Пропускная способность на внутренних авиалиниях составляет 1800 пассажиров в час, на международных – 750 пассажиров. Аэропорт имеет две взлётно-посадочные полосы I и II категории ИКАО. Пассажиропоток аэропорта в 2013 году превысил 3,7 млн пассажиров, объём обработанного груза и почты – 29,9 тыс. тонн.

По итогам первого полугодия 2014 года Международный аэропорт Новосибирск (Толмачёво) обслужил 1 776 170 пассажиров, что на 8,6% выше показателя аналогичного периода 2013 года. Количество пассажиров на внутренних воздушных линиях составило 1 055 579 человек (+ 11,8%), на международных – 720 591 (+ 4,3%).

В июне 2014 года пассажиропоток в аэропорту увеличился на 12,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 386 164 человек. На внутрироссийских рейсах обслужено 238 729 пассажиров (+ 16,4%), на международных – 147 435 (+ 6,1%).

В январе-июне аэропорт обслужил 10 195 самолёто-вылетов (+ 11,8% к соответствующему периоду 2013 года), в июне – 1 927 самолёто-вылетов (+ 6,5%). За первое полугодие 2014 года, по предварительным данным, обработано 13 542 тонны грузов и почты.

В течение июня 2014 года зафиксирован резкий рост пассажиропотока на ряде направлений. На внутренних авиалиниях по итогам июня наибольшую динамику продемонстрировали рейсы в Симферополь (рост в 3,5 раза по сравнению с июнем 2013 года), Санкт-Петербург (+ 66%), Сочи (+ 62%), Иркутск

(+ 61%) и Анапа (+ 53%). Кроме того, существенный рост показали региональные рейсы, выполнение которых субсидируется в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 25 декабря 2013 года № 1242 (Абакан, Омск, Горно-Алтайск, Томск, Кызыл и др.). Среди направлений в страны СНГ наиболее быстрорастущими стали рейсы в Шымкент (+ 49% к июню 2013 года), Фергану (+ 41%), Ош (+ 30%), Алматы (+ 26%), Ташкент (+ 23%). В числе рейсов в страны дальнего зарубежья наибольшую динамику пассажиропотока показали полёты в Харбин (+ 97% к июню 2013 года), Родос (+ 89%), Камрань (+ 66%), Хошимин (+ 58%) и Прагу (+ 48%) [2].

Растущие производственные показатели аэропорта – результат открытия новых рейсов и увеличения частоты по существующим направлениям, а также выполнения части полётов на более вместительных воздушных судах, которые авиакомпании используют в период сезонного увеличения спроса.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. За первое полугодие 2014 года пассажиропоток аэропорта Толмачёво вырос на 8,6% [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.tolmachevo.ru/mediacenter/news/55461/>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Патрушева В.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Деловой туризм – это вид туризма, производимый представителями компаний, учреждений, организаций и т.п. с коммерческими целями. В английском языке термин *tourism* в сфере делового туризма не используется, но для этого существует отдельное понятие – *business travel*. Специалисты вместо понятия «бизнес-туризм» часто используют английский термин-аббревиатуру – MICE, точно отражающий структуру этого вида туризма: *Meetings / Incentives / Conferences / Exhibitions* – Деловые встречи / Инсентив-туризм / Конференции / Выставки.

Деловой туризм включает организацию поездок на международные ярмарки, выставки, семинары, организацию поездки (авиаперелет, размещение в гостинице, оформление визы, встречи/проводы и т.д.). Деловой туризм очень многогранен. Свыше 73% его объема составляют корпоративные поездки (так называемый *corporate travel*) – как индивидуальные деловые поездки, так и для участия в мероприятиях, проводимых промышленными и торговыми корпорациями. Сюда же относятся и инсентив-туры (от английского слова *incentive* – стимул) – поездки, организуемые компаниями в целях мотивации сотрудников, занятых в основном продвижением и продажей производимого этой компанией товара. Поездки, связанные с участием в съездах, конференциях, семинарах под эгидой политических, экономических, научных, культурных, религиозных и других организаций, составляют около 16% рынка делового туризма. И, наконец, 11% объема делового туризма занимают поездки с целью посещения торгово-промышленных выставок, ярмарок и участия в их работе.

По сведениям американской организации «Круглый стол делового туризма», увеличение оборота в этой сфере на один миллиард долларов приводит к созданию 100 тыс. новых рабочих мест. Как сообщает пресс-служба оргкомитета выставки «Отдых», индустрия MICE обеспечивает ежегодно 610 млн дело-

вых поездок и почти \$430 млрд. финансового оборота. По прогнозам специалистов, к 2020 году доходность индустрии MICE возрастет в 5 раз – до \$2 трлн в год.

Необходимость организации и обслуживания, как корпоративных поездок, так и многочисленных мероприятий в сфере делового туризма послужили причиной создания мощной индустрии услуг. Инфраструктура делового туризма включает выставочные и конгрессные центры, бизнес-отели, бизнес-авиацию, платежные системы, современные технологии, благодаря которым деловой человек вне зависимости от своего местонахождения способен держать руку на пульсе своего бизнеса.

По данным Международной ассоциации делового туризма (Global Business Travel Association; GBTA), по состоянию на 2014 год мировым лидером рынка делового туризма являются США, но к 2015 году их может обогнать Китай, чей рынок достигнет объемов в 309 млрд \$ [2]. Около 40% деловых поездок в мире приходится на европейский регион. По прибытиям и расходам на деловой туризм он занимает первое место среди остальных регионов мира. Основные «поставщики» корпоративных деловых туристов – высокоразвитые страны Европы (Германия, Великобритания, Франция, Италия). Безусловным лидером здесь является Германия. Около 5 млн немцев ежегодно выезжают в командировки, преимущественно в другие города Германии (около 80%). Средняя продолжительность корпоративных бизнес-поездок на другие континенты составляет 12–13 дней, внутри Европы – 5–6 дней, по своей стране – 3–4 дня. Среди европейских государств, принимающих потоки корпоративных деловых туристов, выделяются Германия, Великобритания, Франция, Нидерланды, Италия, Испания, Швеция, Швейцария.

Международный Совет по туризму и путешествиям (WTTC) отнес Россию к десяти Топ-странам, где до 2017 г. спрос на туризм и поездки в силу повышения экономических показателей будет расти особенно заметно. В Топ-10 вошли (список составлен исходя из объема авиапассажиров стране): США, Китай, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Испания, Италия, Россия, Канада. При этом, по данным Международного Валютного Фонда, число деловых поездок со стороны россиян будет расти темпами, превышающими средние мировые.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. Beaverstock, Jonathan; Derudder, Ben; Faulconbridge & Witlox (2012). «International Business Travel in the Global Economy», Ashgate Publishing.
3. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 2. – С. 157-162.

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Поземина А.В., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

По наблюдениям переговорщиков-практиков, ведение переговоров представителями разных народов накладывает свой отпечаток на характер переговоров. Под национальным переговорным стилем понимаются особенности национального характера и культуры, наиболее распространенные особенности мышления, восприятия и поведения, которые влияют на процесс подготовки и проведения переговоров. Как предмет научного интереса национальные переговорные

стили изучаются особенно активно в последние два десятилетия (М. Берман, У. Зартман, Г. Зонненфельд, Р. Фишер, Р. Коэн, К. Йонссон, Л. Слосс, Д. Макдональд, Р. Соломон, М. Блейкер, П. Шарп, М. Лебедева, В. Сухарев, и др.). Основным методом исследования национальных переговорных стилей стал сравнительный анализ.

Национальные стили ведения переговоров можно разделить на восточные и западные. Это критерий, несомненно, производный от разделения современных цивилизаций и культур, поскольку национальный стиль является отражением национальной культуры в личностных особенностях поведения ее представителей. Сравнительный анализ западных и восточных культур по четырем основным критериям позволит более глубоко понять отличия западных и восточных стилей ведения переговоров.

1. Религиозная этика об устройстве мироздания и устройстве социума. Запад: ведущей является протестантская этика, которая утвердила особое отношение к деятельности как к святости, возведенной в систему. Пуританская этика – это мирской аскетизм, согласно которому работа есть спасение, долг, призвание. Протестантизм значительно сместил акценты в христианской традиции: он обратился непосредственно к человеку и возложил на него ответственность за формирование своей земной судьбы. Тем самым был утверждён кардинальный принцип западной политической культуры – принцип субъективизма и индивидуализма. В политике западный «прометеев человек» использует жесткие преобразовательно-модернизаторские технологии. Восток: все восточные религии освящают теоцентрический принцип строения Космоса. В основе мироздания находится некая трансцендентная воля, которой человек должен подчиниться. Приоритетное значение имеет концепция обязанностей человека перед обществом и природой. В политике преобладает стремление к использованию мягких технологий, не нарушающих гармонии с природой и нравственными законами.

2. Базовые архетипы общественного сознания. Запад: архетипический образ героя-завоевателя, «освобожденного от оков Прометея», покоряющего мир своей волей. Восток: архетипический образ героя-освободителя (змеборца), спасающего мир в борьбе со злом, восстанавливающего справедливость, мир и гармонию в обществе (православное христианство); образ «благородного мужа», призванного поддерживать порядок и гармонию в обществе (конфуцианство); образ танцующего Шивы, олицетворяющий тайну Вселенной, ее гармоническую динамику (индуизм); образ воина, призванного сражаться и умереть за веру, почву и кровь (ислам).

3. Ценностные ориентации личности и общества. Запад: приоритетными являются материальные ценности, каждый человек прежде всего отстаивает свое право на обладание материальными благами. Наиболее важные из этих ценностей: собственность, богатство, комфорт, власть, слава, мастерство, благополучие, сила, здоровье, удовольствие, предпринимательство, права. Восток: приоритетными являются духовные ценности, общество стремится развиваться в соответствии с нравственно-религиозными принципами. На первое место выходят коллективизм, клановая солидарность, общинность, нравственность, стремление к гармонии.

4. Отношение к традициям. Запад: культ инноваций, стремление к прогрессивным изменениям во всех сферах общественной жизни. Ориентация на будущее (свое личное, своих детей, своего народа, человечества). Линейный тип политического време-

ни, непрерывно наращивающий свой ритм. Восток: ориентация на сохранение традиций, стремление сохранить их в процессах общественной модернизации. Циклический тип времени, подразумевающий возможную вариативность каждого нового цикла, где традиции сохраняются и реинтерпретируются на каждом новом этапе общественного развития.

Таковы национальные стили, которые необходимо учитывать при подготовке и проведении переговоров с зарубежными партнерами.

Список литературы

1. Международные переговоры в бизнесе и политике [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://studme.org/>
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Мировая экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУОРТОВ В РОССИИ: ГОРНАЯ ШОРИЯ

Полякова Е.В., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Горная Шория – горно-таёжный регион, расположенный в южной части Кемеровской области на стыке Алтая и Саян, географически входит в горную систему Алтая. Сегодня Горная Шория – это самый популярный горнолыжный район Сибири, условия катания здесь близки к идеальным: разнообразная крутизна склонов, продолжительный сезон катания (с ноября по конец апреля), солнечная безветренная погода, которую сменяют короткие, но сильные снегопады, укладывающиеся на склоны гор легкий и пушистый «холодный» снег.

Самая высокая гора – пятивершинная Мустаг, «Ледяная гора». Горы Патына, Улутага, Кубеза, Темиртау и Зеленая чуть поменьше, но не менее живописны. Гора Зелёная – центр популярного горнолыжного курорта Шерегеш. Легкий «сухой» снег, типичный для Горной Шории, привлекает сюда горнолыжников и сноубордистов. А Мекка летнего туризма – Шорский национальный парк, занимающий треть территории удивительного края. Бурные и порожистые реки Горной Шории питаются снегом и обильными летними осадками, поэтому с весны, когда вода прибывает, сюда едут любители водного спорта.

Сегодня в Шерегеше работают 19 подъемников: бугельные, гондольные, кресельные. Проложено около 36 км трасс. Работает более 10 кафе отдельно стоящих кафе, крытый каток, боулинг, бани и сауны, кинотеатр. На сегодняшний день построено и работает больше 50 гостиниц, а также несколько десятков коттеджей и мини-гостиниц.

Подробнее хотелось бы остановиться на гостиничном – развлекательном комплексе Ays club. Ays club – самая веселая, позитивная и недорогая гостиница на горе Зеленая. Анализ будет проведен по следующим критериям: расположение, благоустройство отеля, оснащенность номеров, регламент обслуживания, категория и цены.

Расположение. Гостиница находится в нижней части горы, недалеко от коттеджей гостиницы «Техас» и боулинга «Дизель», имеет свой выход к трассе Томичка, две минуты до гондольного подъемника Sky Way. Оригинальное и принципиально новое размещение на горе Зеленая – хостел (молодежное общежитие) – для тех, кто экономит на проживании, но не экономит на веселье. Расчитана в основном на шумные и веселые молодежные компании, не подходит для семейного отдыха с детьми.

Благоустройство отеля. Гостиница представляет из себя благоустроенное 3х-этажное здание, состоящее из 25 номеров. В наличии имеются: большая

охраняемая парковка, бесплатный Wi-Fi, в непосредственной близости гондольный подъемник «Sky Way», Фан Сноуборд парк «QUIKSILVER», пейнтбол, беседки, площадки для пикника с мангалом, баня, массажный кабинет, фитобочка, магазин «AYS-store», прокат снаряжения.

Питание осуществляется в кофейне «Traveller's». В непосредственной близости находится клуб «Ays-Bunker», который привлекает молодежь не только самой гостиницы, но и всего Шерегеша в целом. Здесь играют ди-джеи из Новосибирска, Москвы, Питера и других городов. Также проводятся тематические вечеринки. Всем гостям «Айса» на руку одевается специальный браслет, по которому они могут бесплатно проходить в ночной клуб.

Номерной фонд гостиницы представляет собой 25 номеров категорий «Эконом», «Стандарт», «Стандарт soft» и «Люкс». Каждый номер имеет кровати, туалетную комнату с душем. Так как основной целевой аудиторией гостиницы является активная молодежь, соответственно гостиница позиционируется как эконом-класс с весьма демократичными ценами. Номер «эконом» в среднем стоит порядка 600–1000 руб. сутки, за «стандарт» придется заплатить 2200–3400 руб. и совсем не дешево обойдется «люкс», порядка 3500 руб. и более. В высокий сезон и новогодние праздники цены увеличиваются в разы.

Для тех, кто едет отдохнуть в Горную Шорию с друзьями, хочет чувствовать себя свободно и непринужденно, хочет знакомиться и общаться с ребятами своего возраста, проводить вечера, наслаждаясь хорошей музыкой и клубной атмосферой, завтракать в популярной кофейне, AYS Club – идеальный вариант для проживания на горнолыжном курорте. Об этом свидетельствует не только высокая статистика заполняемости номерного фонда, но и самые положительные отзывы клиентов гостиницы. К примеру, «Неожиданно отличный сервис за 500 рублей в день. Отель Айс порадовал чистотой, качеством обслуживания. Спальное место уютное, в номере тепло. В кафе собирается много народа с различных отелей. Продуманное меню, средний ценник». Приятные отзывы от клиентов – лучшее доказательство высокого уровня сервиса и популярности гостиницы.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 2. – С. 157-162.
2. <http://www.ays-club.ru/>
3. <http://strana.ru/places/19048109/info>.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

Шаповал А.Ю., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Во всем мире происходит ускорение научно – технического прогресса, идут процессы урбанизации, что имеет как позитивные, так и негативные последствия для здоровья людей. Наблюдается снижение функциональных возможностей человеческого организма, что и проявляется в ухудшении деятельности его важнейших жизнеобеспечивающих систем. Отмечаются как рост заболеваемости населения, так и возникновение новых, опасных заболеваний; значительно возрастают стрессовые нагрузки, а в организме человека накапливается физическая и умственная усталость. Одновременно в мире наблюдается тенденция к осознанию значимости здорового образа жизни. Неотъемлемой частью современной системы ценностей стала забота о здоровье, повышении жиз-

ненной активности. Растет число людей, стремящихся поддерживать хорошую физическую форму наряду с духовным обогащением. Появился даже термин «туризм здоровья», под которым понимают все связанные с оздоровлением типы туристских поездок. Основной целью приезжающих в рамках туризма здоровья гостей является лечение, оздоровление (туризм здоровья), а также профилактика, предубеждение заболеваний (вэлнес – туризм).

По оценкам Всемирной туристской организации (ЮНВТО), лечение и оздоровление относятся к числу важнейших туристских мотиваций. За последние 15 лет количество поездок на лечение увеличилось в мире на 10%. В настоящее время лечебно – оздоровительный туризм приобретает поистине глобальные масштабы. Жители РФ ежегодно тратят около миллиарда долларов на лечение за границей. В среднем около 100 тыс. россиян каждый год лечатся за границей. Поэтому можно говорить о том, что процесс формирования мирового рынка лечебно – оздоровительного туризма не закончен, а находится в стадии становления. В каждой стране он развивался и развивается с учетом наличия природных ресурсов и имеющихся социально – экономических условий.

В России возможно развитие всех видов оздоровительного туризма, выделяемых в мировой практике курортов:

- климатотерапия – оздоровление благодаря климатическим факторам определенной местности;
- бальнеотерапия подразумевает лечение различными по составу и температуре минеральными водами;
- талассотерапия – лечение продуктами моря (морской водой, водорослями);
- аэротерапия – оздоровительные процедуры на горном воздухе;
- спелеотерапия – лечение с помощью микроклимата пещер;
- фитотерапия – использование в ходе процедур оздоровления целебных свойств лекарственных растений.

Санаторно-курортное лечение традиционно широко представлено в разных регионах нашей страны. На черноморском побережье – это курорты Сочи, Анапы, Крыма, Ялты и Алушты, где главным лечебным фактором является климатотерапия. Основными показаниями для отдыха на этих курортах является профилактика заболеваний органов дыхания, нервной, эндокринной, сердечно – сосудистой системы, а также опорно – двигательного аппарата. Различные здравницы, где лечатся минеральными водами (бальнеотерапия) представлены в Кисловодске, Пятигорске, Мацесте, Сочи и в Ессентуках. Такое лечение способствует благоприятному воздействию на организм при заболеваниях органов пищеварения, щитовидной железы, проблем с почками.

В тоже время дальнейшему развитию лечебно – оздоровительного туризма препятствует ряд факторов, к которым относятся: отсутствие государственной программы развития лечебно – оздоровительной сферы; не в достаточной степени наличие у персонала, занимающегося реализацией лечебно – оздоровительных услуг, специальных знаний и ответственного отношения к своим клиентам; отсутствие единой системы управления российским лечебно – оздоровительным комплексом и единого реестра лечебно – оздоровительных учреждений; отсутствие действенной системы информирования населения о возможностях российских курортов и лечебно – оздоровительных комплексов; неэффективное использование природно – климатических ресурсов России для развития лечебно – оздоровительного туризма.

Лечебно-оздоровительный туризм – это совершенно особый вид туризма, так как это путешествия проходят в регионах, располагающих благоприятными для лечения и оздоровления людей природно-климатическими ресурсами.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 2. – С. 157-162.
2. Наводничий Р.М. Факторы, влияющие на развитие лечебно-оздоровительного туризма // Вестник университета (ГУУ). 2011.
3. Toerisme en recreatie in cijfers 2011. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen, 2011.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ МОТИВАЦИИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Якунина М.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В XX веке туризм и социально-культурный сервис (гостиничное дело, ресторанный бизнес и анимационные услуги) стали уникальным явлением и феноменом столетия. Они прочно вошли в жизнь сотен миллионов людей. Эта высоколиквидная сфера хозяйственной деятельности является одной из самых популярных в среде предпринимателей. В рамках Стратегии развития туризма в Российской Федерации до 2020 года, Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года и государственных программ Российской Федерации предусматриваются мероприятия в сфере туризма, перед которой стоят следующие задачи: закрепление и удержание достигнутых результатов; переориентация части потребительского спроса россиян на внутренний туризм; привлечение иностранных туристов; реализация стратегической роли туризма в духовном развитии, воспитании патриотизма и просвещении; обеспечение роста качества жизни населения.

Достижение поставленной цели будет затруднено без развития управления в сфере туризма и гостеприимства, а также повышения качества туристических и сопутствующих услуг. Принципиальной задачей развития управления в сфере туризма является создание туристских потоков на основе формирования потребительских мотиваций, предопределяющих выбор потенциальными клиентами того или иного вида отдыха/туризма и тем самым обеспечивающих развитие того или иного российского курорта.

Нужно учесть, что процесс мотивации крайне сложен и неоднозначен. Имеется довольно большое число теорий мотивации. Согласно теории мотивации Зигмунда Фрейда, на мотивацию человека оказывают влияние две противоречивые группы факторов, и, как следствие, поведение человека всегда противоречиво. Первая группа факторов: Эго (Я) – сознательное человека; Оно – бессознательное человека. Вторая группа факторов: драйвы – стимулы, позывы; табу – запрет на прямое выражение драйвов.

Теория мотивации Абрахама Маслоу исходит из того, что поведение индивида опирается на необходимость удовлетворения нужд различного уровня. Она отталкивается от обусловленной иерархии потребностей – от «низших» (физических) до «высших» (духовных), от более настоячивых до менее настоячивых. На основе данной теории реализуются бесчисленные программы по предложению турпродуктов, базирующихся на статусности, авторитете, уважении, признании, содействующих самореализации и самовыражению человека. Кроме того, использование этой теории помогает не только определить мотива-

цию туристского спроса, но и приумножить влияние тех или иных мотивов. Почти все туристы волнуются за свою безопасность (угроза терроризма, уголовные преступления, здоровье). Турфирма обязана учитывать это, пообещав людям персональную безопасность, хорошие условия страхования и врачебного обслуживания.

Теория мотивации Дэвида Шварца выделяет рациональные и эмоциональные мотивы. Отметим главные рациональные мотивы, побуждающие человека к покупке туристических услуг. Во-первых, это экономия, что в первую очередь выражается в снижении расходования денежных средств, времени и сил в целях достижения желаемого уровня удобства и комфорта. Во-вторых, снижение риска, что обусловлено естественной потребностью человека в ощущении надежности и стабильности, а также уверенности в завтрашнем дне. В-третьих, удобство, то есть стремление сделать выполнение каких-то действий более простым и легким. В-четвертых, качество. Далее следует репутация – это одна из важных причин при выборе турфирмы и оценке необходимости покупки тех или иных услуг у данной фирмы.

К покупке туристских услуг туристов подталкивают не только рациональные мотивы. Не менее значимы в этой ситуации эмоциональные мотивы: признание, жажда нового, желание быть принятым в обществе, престиж. Последнюю причину можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, она обусловлена стремлением относиться к конкретной группе. Тогда эта потребность удовлетворяется при помощи участия во всяческих групповых поездках, формировании дружеских отношений и т.д. С другой стороны, престиж может базироваться на полной независимости. Тогда это индивидуализация, потребность быть замеченным, выделенным из множества людей. Как раз из-за присутствия таких двойственных потребностей туризм нуждается в скрупулезном маркетинговом анализе мотивов поведения клиентов.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.

**Секция «Тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности на современном этапе в России и за рубежом»,
научный руководитель – Постникова Любовь Валерьевна, к.э.н., доцент**

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ
УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

Абашенкова А.В., Демина А.М.

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: ann_dem93@mail.ru*

Одним из важнейших критериев успешной работы предприятия выступает организованная система расчетов с контрагентами. От того, какая выбрана форма взаиморасчетов и насколько она соответствует сложившимся экономическим условиям, зависит исход не только отдельной сделки, но и финансовый результат предприятия в целом.

Дебиторская и кредиторская задолженность естественное явление для существующей практики договорных отношений между контрагентами, предполагающих временной разрыв между моментом перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплатой.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ установил в качестве объекта бухгалтерского учета обязательства, к которым относятся дебиторская и кредиторская задолженности организации [1]. Так же факт дебиторской и кредиторской задолженности рассматривается финансовым анализом, путем включения данных понятий в статьи бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах. Анализируя бухгалтерскую отчетность, делаются выводы об эффективном или неэффективном управлении оборотными средствами предприятия.

Для дальнейшего рассмотрения эффективной системы управления дебиторской задолженностью необходимо определиться с понятием данного обязательства. По мнению В.П. Астахова, «дебиторская задолженность – это обязательства других предприятий, организаций, являющихся юридическими лицами, или отдельных граждан (физических лиц) перед данным предприятием. Эти обязательства возникают в связи с предоставлением им продукции или денежных средств (в виде займов, подотчетных сумм и т.п.), вы-

полнением работ, оказанием услуг. Таких участников по обязательствам принято называть дебиторами» [2].

Дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на финансовое состояние экономического субъекта. Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, снижает капитализацию как собственного, так и заемного капитала, вызывает рост кредиторской задолженности и возникновение финансовых рисков. В свою очередь, кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, так как позволяет получить во временное пользование денежные средства, принадлежащие другим организациям.

С точки зрения отражения в бухгалтерском балансе, в соответствии с требованиями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в составе дебиторской задолженности выделяют следующие группы: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, авансы выданные, прочие дебиторы.

По степени обеспечения следует различать долговые обязательства, обеспеченные или не обеспеченные залогами, поручительством, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законом или договором. Данная группировка необходима для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения. В полной мере долговыми обязательствами любой организации является ее кредиторская задолженность. Кредиторскую задолженность образуют денежные средства, временно привлеченные предприятием, и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам.

Главной целью оптимизации управления дебиторской задолженностью является внедрение такой модели управления, которая позволит осуществлять регулярный прогноз поступлений денежных средств от контрагентов и своевременное погашение собственных обязательств организации. Важно отметить, что резкое увеличение, также как и резкое сни-

жение величины дебиторской задолженности может пошатнуть финансовое положение предприятия. Рост дебиторской задолженности говорит об отвлечении оборотных средств, а ее снижение указывает на потерю части покупателей, приобретающих товары в кредит, спад объемов продаж. Особое внимание требует ситуация, когда на предприятии отмечается явное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, что провоцирует привлечение дополнительных источников финансирования, необходимых для погашения возникающей кредиторской задолженности. Таким образом, оптимизация дебиторской задолженности играет важную роль в грамотном и эффективном управлении предприятием.

Одними из главных задач управления дебиторской задолженности являются:

- проверка правильности заполнения первичных документов на отгрузку продукции, выполнение работ и оказание услуг;
- инвентаризация задолженности и составление актов сверки;
- осуществление контроля своевременности составления счетов, составление старения дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- ежедневный контроль за фактами оплаты выставленных счетов;
- прогнозирование поступления денежных средств от дебиторов;
- оценка реальной стоимости дебиторской задолженности;
- контроль безнадежных долгов;
- начисление штрафов, пеней за просрочку оплаты.

Для проведения анализа и организации бухгалтерского учета важна классификация дебиторской задолженности. Так, в зависимости от сроков погашения, дебиторская задолженность подразделяется на: краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты); долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты). Таким образом, необходимо классифицировать дебиторов организации по важности и срокам возникновения, осуществлять регулярный контроль соблюдения сроков погашения задолженности организациями-дебиторами.

Одним из способов оптимизации учета дебиторской задолженности служит формирование определенной процедуры инкассации дебиторской задолженности. Данная процедура должна предусматривать определенные сроки и формы напоминания дебиторам о сроках платежей, возможности и условиях рефинансирования долга.

В настоящее время применяется такая форма управления дебиторской задолженностью, как рефинансирование долга. Рефинансирование долга представляет собой ускоренный перевод дебиторской задолженности в высоколиквидные активы. Данный процесс осуществляется, как правило, в форме факторинга, форфейтинга, учета векселей покупателей.

Одним из эффективных способов избежать дефицита оборотного капитала для предприятий является использование факторинга как источника финансирования. Факторинг можно рассматривать как распространенный способ возвращения дебиторской задолженности, услугу по финансированию оборотных активов и управлению дебиторской задолженностью.

Факторинг предполагает следующие этапы обслуживания обязательств:

- предоставление поставщиком покупателю товара с отсрочкой платежа до 180 дней;

- уступка поставщиком права требования долга от заемщика факторинговой компании;

- выплата факторинговой компанией финансирования до 90% суммы поставки поставщику – своему клиенту;

- оплата поставки покупателем-заемщиком;

- выплата факторинговой компанией остатка денежных средств за вычетом комиссий клиенту [3].

Вследствие конкуренции, стремления найти и удержать покупателя поставщики вынуждены предоставлять своим клиентам товар на выгодных условиях, в том числе предоставлять им отсрочку платежа за продаваемый товар. Таким образом, существует значительное поле для роста факторинговых услуг, которые развиваются более стремительными темпами, чем другие банковские продукты.

К одним из действенных способов взыскания дебиторской задолженности можно отнести: взаимозачет, использование быстроликвидных ценных бумаг от покупателей в счет оплаты продукции, продажа должником недвижимого имущества.

Таким образом, рекомендуется сокращение периода нахождения денежных средств в дебиторской задолженности, что в дальнейшем приведет к увеличению наиболее ликвидных активов и ускорению расчетов с кредиторами. Данные средства могут быть направлены на погашение задолженности перед кредиторами, в первую очередь на оплату расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами. Поскольку просрочка данным кредиторам приведет к уплате пени, штрафов, что может послужить причиной внеплановой налоговой проверки.

Стабильность и эффективность работы предприятия во многом зависит от его способности погашать свои текущие и долговременные обязательства, а также вовремя получать причитающиеся ему средства от реализации товаров и услуг.

Руководство предприятия должно своевременно получать полную и достоверную информацию для оценки состояния расчетов с поставщиками и покупателями и своевременно принимать необходимые действия для оптимизации задолженности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет. – М.: МарТ, 2011. – 960 с.
3. Безверхова Ю.В. Факторинг в условиях модернизации российской экономики // Вестник Университета. – 2012. – № 3.
4. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник/под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. – 608 с.
5. Смачило В., Дубровская Е. «Управление дебиторской задолженностью» // Журнал «Финансовый директор» № 5, 2013 г.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ КАНАЛАМ СВЯЗИ

Абубакаров С.-С.Г.

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: farber885@mail.ru

В последнее время можно наблюдать быстрые темпы развития процессов глобальной электрификации и телекоммуникации, которые также затрагивают обмен информации между организациями и пользователями их информации. К такому обмену информацией можно отнести систему предоставления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде с использованием телекоммуникационных каналов. Данная система рекомендована Федеральной налоговой службой РФ как качественно новый этап во взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов и как двусторонний обмен информации между ними.

Преимущества использования системы представления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи

| | |
|---|--|
| Экономия рабочего времени | Отпадает необходимость посещения налогоплательщиками налоговых инспекций. Вся информация практически в любое время суток может быть отправлена из офиса налогоплательщика. Представление бухгалтерской и налоговой отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи не требует дублирования этих документов на бумажных носителях. |
| Отсутствие дублирования | Представление бухгалтерской и налоговой отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи не требует дублирования этих документов на бумажных носителях. |
| Избежание ошибок | При формировании информации с использованием средств выходного контроля налогоплательщику предоставляется возможность ее подготовки и формирования в стандартном формате, с контролем правильности заполнения полей форм отчетности. При этом осуществляется проверка актуальности версии заполняемой формы. |
| Гарантия оперативного обновления форматов представления информации в электронном виде | В случае изменения форм налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности, иных документов или введения новых форм отчетности, налогоплательщик до установленного срока представления информации автоматически получает возможность обновления новых версий форматов ее представления в электронном виде |
| Возможность получения информационной выписки | Отправив информацию в налоговый орган в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи, налогоплательщик имеет возможность получить информационную выписку о выполнении обязательств перед бюджетом разных уровней (распечатки по налогам), которая также передается по каналам связи в зашифрованном виде налоговой инспекцией через оператора связи. |
| Оперативное информирование | Налогоплательщик имеет возможность получения по электронной почте общедоступной информации от налоговых органов: сведения об изменении налогового законодательства, изменение бюджетных счетов, нормативных актов и т.п. |
| Подтверждение доставки отчетности | После отправки информации в налоговый орган, налогоплательщику гарантировано получение подтверждения ее получения, имеющего в спорных ситуациях юридическую силу. |
| Конфиденциальность | Система представления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи предполагает защиту информации, содержащейся в направленных документах, от просмотра и корректировки |
| Повышение оперативности обработки информации, исключение технических ошибок | Отчетность, направленная в инспекцию в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи, проходит входной контроль и разносится по лицевым счетам |

Рассматриваемая система позволяет передавать налоговые декларации, бухгалтерскую отчетность и иные документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов и сборов, в электронном виде без дублирования на бумаге, используя обычный доступ к телекоммуникационным каналам связи, в том числе сети Интернет.

Отправка электронной отчетности по интернету возможна, если на вашем компьютере установлена одна из специализированных лицензионных программ, которых на российском рынке представлено великое множество, остается выбрать ту или иную, опираясь на величину организации, масштабы деятельности, желаемые расходы, связанные с работой программы.

В электронном виде отчетность принимается следующими контролирующими органами: Федеральная налоговая служба; Пенсионный фонд России; Фонд социального страхования; Росстат; служба Росалкогольрегулирования.

Подключение к системе представления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи представляет налогоплательщику ряд существенных преимуществ, которые представлены в следующей таблице.

При постановке системы в организации на первое место встает вопрос о безопасности предоставления бухгалтерской и налоговой информации с использованием электронных каналов связи, о возможности хищения данной информации злоумышленников.

Рассматривая вопросы безопасности, необходимо обратить внимание на следующие аспекты:

При сдаче бухгалтерской и налоговой отчетности в налоговые органы в электронном виде по телеком-

муникационным каналам связи применяются средства криптографической защиты информации. Это комплекс аппаратно-программных средств (шифрование и электронная цифровая подпись), обеспечивающих защиту информации в соответствии с утвержденными стандартами и сертифицированные в соответствии с действующим законодательством.

Использование электронной цифровой подписи документа и средства криптографической защиты информации обеспечивает:

- сохранение конфиденциальности переписки;
- однозначность идентификации налогоплательщика, приславшего файлы отчетности;
- защиту файлов отчетности от несанкционированных исправлений.

Следует заметить, что согласно закону № 63-ФЗ «Об электронной подписи» тот документ, который подписан электронной цифровой подписью и хранится в электронном виде, имеет такие же юридические статус и силы, как и бумажный документ, подписанный собственноручно и заверенный печатью.

Применяемые в системе сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности в налоговые органы в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи средства шифрования аналогичны средствам, которые используются в силовых ведомствах, спецслужбах, системах дипломатической связи, банковских системах и т.д.

Таким образом, передаваемая отчетность полностью защищена от внесения изменений в отчетность налогоплательщика. Прочтеть файлы с документами может только налоговая инспекция, поскольку только она располагает ключами шифрования для расшифровки сообщения.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи».
2. Приказ ФНС России от 03.09.2013 № ММВ-7-6/313@ «Об утверждении формата представления бухгалтерской (финансовой)».
3. Постникова Л.В. Бухгалтерская отчетность субъектов малого предпринимательства / Л.В. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – М., 2014. – № 10. – С.14-21.

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

Мельникова Е.И.

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: ev013@yandex.ru*

Бухгалтерский учет и формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в России претерпевают в настоящее время все большие изменения, связанные с адаптацией к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета. На сайте Министерства финансов Российской Федерации был опубликован План развития бухучета и отчетности в России на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО)

В Плате определены меры, которые будут приняты по национальным стандартам, а именно: повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности; совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности; развитие профессии и международное сотрудничество.

Одним из шагов на пути к достижению поставленных целей является принятие нового Федерального закона о бухгалтерском учете Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Закон способствует активации применения Международных стандартов финансовой отчетности. Новый федеральный закон содержит в себе множество изменений, рассмотрим некоторые из них.

Первое изменение касается понятия «бухгалтерский учет». В Законе № 402-ФЗ сделан акцент на конечном результате бухгалтерского учета, а именно бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна стать в полном смысле слова финансовой, приближенной к МСФО. Отчетность должна давать представление о реальном финансовом и имущественном положении организации, как собственникам бизнеса, так и иным заинтересованным лицам.

В настоящее время в бухгалтерская (финансовая) отчетность представлена следующими документами:

- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о финансовых результатах;
- Приложения к ним, предусмотренные нормативными актами;
- Пояснительная записка;
- Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

Во-вторых, значительно расширен перечень объектов бухгалтерского учета, преимущественно, за счет того, что положения нового Закона в этой части приведены в соответствие с Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Так согласно ст. 5 Федерального закона № 402-ФЗ объектами бухгалтерского учета являются:

- 1) факты хозяйственной жизни;
- 2) активы и обязательства;
- 3) источники финансирования его деятельности;
- 4) доходы;

- 5) расходы;
- 6) иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Третье изменение связано с расширением перечня объектов бухгалтерского учета, преимущественно, за счет того, что положения нового Закона в этой части приведены в соответствие с Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

Четвертое изменение относится к перечню лиц, на которые распространяется действие Закона: вместо привычного понятия «организация» введено более широкое понятие «экономический субъект».

Еще одно немаловажное изменение определяет организацию бухгалтерского учета экономического субъекта: новый Закон запрещает руководителям организаций, за исключением субъектов малого и среднего предпринимательства, вести бухгалтерский учет лично.

Кроме того, Федеральным законом № 402-ФЗ изменены унифицированные формы первичных документов и закреплена возможность составления первичных документов в электронном виде, заверенных электронной цифровой подписью, что дает возможность дальнейшему развитию электронного документооборота в нашей стране.

Кардинальные изменения процесса ведения бухгалтерского учета прежде всего связаны со сближением российского бухгалтерского учета с международными стандартами. Современное ведение бизнеса требует, чтобы предприятия всех стран составляли внешнюю отчетность по единым стандартам, на понятном международном языке бизнеса.

С начала 2012 года на территории РФ действует 63 документа МСФО: 37 международных стандартов финансовой отчетности и 26 разъяснений к ним, утвержденных приказом Минфина России от 25.11.11 № 160н.

Следует отметить, что с начала 2012 года все публичные акционерные общества, страховые компании и банки обязаны вести учет и составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО; в начале 2013 года к ним присоединились субъекты, предоставляющие финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения, а также негосударственного пенсионного обеспечения; в начале 2014 года – субъекты, занимающиеся вспомогательной деятельностью в сферах финансовых услуг и страхования. Планируется, что к 2016 году будет осуществлен полный переход на МСФО.

Несомненно, применение МСФО имеет свои плюсы, а именно предприятия начинают «разговаривать» на едином языке бизнеса. Однако, мировой кризис 2008—2009 г. показал, что они далеки от совершенства, и существует целый ряд проблем, связанных с применением МСФО: отсутствие качественного и доступного программного обеспечения для составления отчетности по МСФО, нехватка качественного преподавания, недостаток квалифицированных кадров. Тем не менее, мы можем говорить о том, что развитие системы бухгалтерского учета идет верным курсом. Сближение с МСФО не произойдет за один день, а явится результатом ряда взаимозависимых процессов, которые были и будут приведены в действие для достижения желаемого результата.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник/под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. 608 с. – (Новое экономическое образование).
3. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 – 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов

финансовой отчетности (утв. приказом Минфина РФ от 30 ноября 2011 г. № 440).

4. Постникова Л.В. Сравнительный анализ базовых положений международных и российских бухгалтерских стандартов в части экспортно-импортных операций // Никоновские чтения. – 2012. – № 17. – С. 327-329.

КАТЕГОРИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОГЛАСНО РАЗЛИЧНЫМ ТЕОРИЯМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Постникова Д.Д.

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева,
e-mail: postdd@yandex.ru*

На сегодняшний день практика и теория бухгалтерского учета решают множество поставленных задач: рассчитывает налоги, контролирует использования целевых средств, собирает данные для государственной статистики, производит оценку активов и обязательств организации и т.д. При выполнении всех приведенных задач, приоритетной целью является составление бухгалтерской отчетности для предоставления достоверной информации различным пользователям об имущественном положении организации, то есть отражение адекватной картины бизнеса, реальной величины капитала компании.

Вопросы влияния различных факторов и ограничений, принятых в практике ведения бухгалтерского учета, на конечную информацию, получаемую заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности, поднимаются многими как российскими, так и зарубежными учеными в различных их теориях бухгалтерского учета.

Следует отметить развитие бухгалтерской отчетности согласно развитию учета. Наибольшим толчком для этого послужил труд Луки Пачоли, где он описал двойную запись.

Немалое влияние на структуру бухгалтерской отчетности оказали первые попытки классификации бухгалтерских счетов и повсеместное использование деления счетов на синтетические и аналитические (XVIII в.). Формы бухгалтерской отчетности стали более наглядными и давали общее представление об экономическом субъекте в целом.

Со становлением бухгалтерского учета как науки в XIX в. появляются различные методологические подходы к учету, начинают формироваться национальные научные школы, в каждой из которых отводилось свое место для отчетности.

Особое развитие финансовой отчетности наблюдалось XIX веке. Этому способствовало появление крупной промышленности, развитие путей сообщения, увеличение оборотов мировой торговли и, что очень важно, возникновение рынка ценных бумаг, который резко увеличил число участников рыночных отношений – внешних пользователей бухгалтерской информации. В этот период в большинстве стран Европы начинает формироваться бухгалтерское законодательство, составной частью которого стали бухгалтерский баланс и отчет финансовых результатах. Зарождается балансоведение, у истоков которого стояли юристы, определяющие баланс как основной документ, фактически подтверждающий способность собственников рассчитываться со своими кредиторами и, кроме того, документ, возможный к использованию в качестве доказательной базы в суде при решении вопросов по хозяйственным спорам.

Теории бухгалтерского учета первоначально представлены двумя направлениями – юридическим и экономическим.

Анализируя два данных направления, можно увидеть противоречие, которое заключается в содержа-

нии отражаемых в учете фактов хозяйственной жизни, когда учет имущества ведется исходя из наличия прав собственности на данное имущество.

Юридическая школа зародилась в Италии, наиболее полное развитие основные идеи школы получили в трудах Д. Чербони, Ф. Беста, Ф. Вилла. С юридической точки зрения на учет целью бухгалтерского учета является контроль деятельности хозяйствующих субъектов, предметом учет – документы. Баланс рассматривался как таблица, в активе которой представлялись владельцы ценностей, несущие ответственность перед собственниками, а в пассиве – собственники ценностей, представляющие права на последние.

При этом имущество, находящееся под контролем компании, но не принадлежащее ей на праве собственности (аренда, комиссия, хранение и т.п.), отражается на забалансовых счетах.

К началу XX века итальянские ученые в счетоведении выделяли три науки:

- 1) логисмология – учение о бухгалтерских счетах;
- 2) статмология – учение о бухгалтерском балансе;
- 3) леммология – учение об остатках.

Для итальянцев был характерен подход к учету, который трактовали в том духе, что балансовая величина прибыли должна быть тождественна налогооблагаемой сумме.

В это же время во Франции получило распространение экономическое направление бухгалтерской науки. Наиболее полно эта трактовка учета получила развитие в трудах Э. Леоте, А. Гильбо, Ж.Б. Дюмарше, Л. Сэя, Ж.Г. Курсель-Сенеля, Р. Делапорта.

С экономической точки зрения основным для компании является возможность имущества приносить доход и контроль над ним.

Большинство французских авторов трактовали баланс как документ, определяющий финансовый результат.

Савари внес по вопросам о связи баланса с инвентарем три новые идеи:

- 1) необходимость постоянного и строгого периодического составления инвентаря;
- 2) осознание того, что баланс вытекает из инвентаря;
- 3) инвентарь и баланс должны служить средством для переоценки имущества, требований и обязательств.

Для Леоте и Гильбо учет – это ведение счетов, с помощью которых достигалась регистрация, систематизация и координация фактов хозяйственной жизни. Баланс являлся следствием двойной записи и задан счетами, он уравнивал активную и пассивную массы. Активные включали основные средства, оборотные средства, затраченные средства, средства у дебиторов и убытки; пассивные – собственные средства, средства кредиторов и прибыли. Регулирующие счета вводились в баланс, и тем самым создавались два баланса: «брутто» – с регулирующими статьями и «нетто» – без них. Баланс был задан системой счетов, где ценности оценивались по себестоимости, и баланс выступал как выражение перманентного инвентаря.

В противовес французской и итальянской школе развивалась немецкую школу, которую отличал особый научный метод познания – дедукция, который изучает явления, двигаясь в направлении от общего к частному. Так, двойная запись рассматривается, как следствие необходимости поддерживать балансовое равенство.

В немецкой учетной школе шли дискуссии об отношениях баланса и счетов. Одни авторы утверждали, что счета и баланс – автономные категории; другие полагали, что баланс это и есть совокупность

сальдо счетов Главной книги. Таким образом родилось особое направление учета – балансоведение. Его создатель – швейцарский ученый И.Ф. Шер. Теория также получила развитие в трудах В. Ле Кутра, Г. Никлиша, Э. Шмаленбаха и других авторов. Последний, в противовес концепции статического баланса, выдвинул идею динамического баланса.

В основу учета И.Ф. Шер положил не счета, а баланс, и строил изложение не от частного к общему, а наоборот. В основе баланса лежало уравнение капитала, а сам баланс понимался как средство для раскрытия стадий кругооборота капитала. Бухгалтерия начинается с баланса и заканчивается им. На современников большое впечатление произвело изложение всей теории учета и бухгалтерской процедуры не от счета к балансу, а от баланса к счету.

Возникновение балансоведения было обусловлено пропагандой баланса как основополагающей исходной концепции бухгалтерии и деятельностью юристов, создавших специальную отрасль права – балансовое право.

Различные требования к балансам обусловили необходимость их классификации. В Германии стали различать баланс-брутто – составлялся с указанием нераспределенной прибыли и баланс-нетто – составлялся с уже распределенной прибылью.

Во второй половине XIX в. усилилась значимость бухгалтерской отчетности, которая в известном смысле стала отделяться от бухгалтерского учета и становиться самостоятельным элементом общей информационной базы, с помощью которой инвесторы и бизнесмены получали представление о субъекте хозяйствования. Основной отчетной формой в этот период времени выступает бухгалтерский баланс. Научные исследования в области формирования, интерпретации и эффективного использования данных балансовых отчетов способствовали активному развитию статической и динамической балансовых теорий.

В теории немецкой школы различали: статистический баланс, цель которого – точное отражение стоимости имущества, динамический баланс, который правильно отражал финансовый результат, но мог искажать оценку имущества. На практике различали два баланса – налоговый и коммерческий.

Предполагалось, что в первом случае баланс являлся только итогом прошлых и безвозвратно утраченных усилий, во втором баланс – отражал состояние средств на определенную дату, выступал причиной последующих изменений.

Вся немецкая школа балансоведения разделилась на три группы: сторонников статического, динамического балансов и компромиссного решения. Сторонниками статистического баланса были М. Берлинер, Г. Бидерманн, Г. Никлиш и др.

Статическая балансовая теория разрабатывалась с XIII в. по в XX в. Это творение юристов, специализирующихся на торговом (коммерческом) праве, частности на вопросах банкротства, или купцов, находящихся под влиянием этих юристов.

Цель составления статического баланса – увидеть, хватит ли имеющегося сегодня у экономического субъекта имущества, чтобы погасить имеющиеся сегодня у него долги. Понимание актива как перечня имущества, обеспечивающего погашение долгов фирмы, определяет правила его формирования и оценки его статей.

Статический баланс решает следующие задачи:
– подробно отражает имущество организации;
– в балансе фиксируются собственники имущества;
– определяется конкурсная масса и ее распределение между собственниками.

М. Берлинер рассматривал каждый баланс как ликвидационный, отсюда пассив баланса есть не что иное, как доленое распределение имущественной массы актива. Это экономическое понимание баланса, в активе которого представлена имущественная масса предприятия, а в пассиве – план ее распределения.

Статическая теория баланса была названа так, чтобы противопоставить свое учение традиционным взглядам. Г. Никлиш утверждал, что баланс имеет одну цель – изобразить состояние средств предприятия, так как только в этом случае баланс защищал интересы кредиторов. Баланс понимался как бы ликвидационный, то есть активы рассматривались по текущим ценам на день отчетности. На практике это привело к тому, что средства оценивались по минимальным ценам, нематериальные ценности вводились в баланс только в том случае, если они покупались. Потерями считались лишь производственные расходы. Статическую трактовку бухгалтерского баланса развивали Г. Хольцер и В. ле Кутр.

При разработке статической балансовой теории ее авторами был использован принцип фиктивной ликвидации (концепция ликвидности), предусматривающий в периодически заданном интервале проведение инвентаризации активов коммерсанта и их оценку, предполагая фиктивную продажу их на рынке. Полученная стоимость активов уменьшалась на кредиторские задолженности юридического лица для получения показателя чистых активов в рыночных ценах и сравнения их с соответствующим показателем предыдущего периода для определения результата за текущий период. При этом статический подход предполагает учет только тех ценностей, которые находятся в собственности организации. Так собственность отражается в активе – как имущество на праве собственности (а также материальные ценности, полученные по договору лизинга, в случае учета их на балансе лизингополучателя), в пассиве – как права.

Статическая интерпретация баланса предполагает включение в актив только имущества компании, которое может быть продано, и собственно денежных средств. Главной характеристикой актива определяется его ликвидность, то есть скорость его возможного обращения в деньги без существенных потерь. Отсюда группировка статей актива современного баланса по признаку возрастания степени их ликвидности.

В статическом балансе пассив трактуется как совокупность капитала собственника и кредиторской задолженности. В нем кредиторская задолженность включает в себя как сумму полученного кредита, так и величину начисленных процентов.

По мнению Видяпина В.И., к 1900–1910 гг. во Франции однозначность мнения приверженцев статической бухгалтерии первой половины XIX в. практически исчезла. Концепция статической бухгалтерии потеряла свою ясность и убедительность. В конце XIX в. сторонники статического бухгалтерского учета констатировали, что учетная модель, которую они предлагали, или не применяется на практике, или применяется не полностью, так как большинство предприятий использует другую учетную модель.

Развитие теории баланса привело от статической трактовки к динамической, первая носила натуралистический характер и была свойственна статистике; вторая раскрывала экономическое содержание хозяйственной деятельности современных фирм.

В отличие от статического баланса, позволяющего определить ресурсный потенциал организации, баланс, сформированный на основе положений динамической концепции, позволяет оценивать действующий потенциал и определять финансовые результаты от использования собственности.

Сравнительный анализ статической и динамической трактовки бухгалтерского баланса

| Основные положения | Статистическая трактовка | Динамическая трактовка |
|--|---|---|
| Цель построения баланса | Реальная оценка имущества | Формирование финансового результата |
| Преимущественные пользователи отчетности | Преимущественно кредиторы | Преимущественно собственники |
| Оценка статей актива | По текущей рыночной стоимости | По себестоимости |
| Содержание статей актива | Ограничено активами на праве собственности | Включает активы на праве владения и распоряжения |
| Группировка статей баланса | Актив – по ликвидности, пассив – по изъятию | По фазам (Стадиям) кругооборота капитала |
| Имущество организации | Включает личное имущество собственников | Обособленно от личного имущества собственников |
| Амортизация | Потеря потребительской стоимости актива (имущества) | Распределение стоимости актива по периодам его полезного использования |
| Дебиторская задолженность | Отражается с учетом процентов | Отражается в номинальной оценке |
| Уставный капитал | Отражается в сумме, подлежащей внесению | Отражается в сумме реально внесенных средств |
| Учет обязательств | С момента заключения договора | С момента выполнения договора |
| Кредиторская задолженность | Отражается с учетом процентов | Кредит и проценты отражаются отдельно |
| Момент реализации | В силу принципа фиктивной ликвидации не играет большой роли | Ключевой принцип, играющий большую роль при исчислении финансового результата |

Цель динамического баланса, в отличие от статического баланса, – продемонстрировать эффективность деятельности компании, исчислить финансовый результат его деятельности – прибыль или убыток.

Динамический баланс изложил Э. Шмаленбах, основу его учения составляло разграничение материальных результатов и материальных затрат. По его мнению, если рассматривать баланс за всю историю существования предприятия, от момента его возникновения до момента ликвидации, величины результатов и затрат были бы идентичны; однако, на практике должны составлять баланс на отдельные отрезки времени существования предприятия. Если учитывать материальные результаты и материальные затраты за краткий период, то избыток результатов за этот период над затратами не равен финансовому результату, так как финансовые расходы и выручка не всегда соответствуют материальным затратам и результатам.

В целях учета финансового результата – прибыли – следует воспользоваться только учетом расходов и доходов, в которые включены суммы периодических материальных затрат и результатов. Таким образом, Шмаленбах видел основную роль баланса в выявлении прибыли и отражении результатов.

Ставя в центр своих исследований баланс, Шмаленбах связывал классификацию счетов с движением капитала, поэтому в основе бухгалтерского баланса лежит баланс оборотных средств, а вытекающий из классификации план счетов должен с наибольшей полнотой отражать движение капитала, фазы его кругооборота. Вопросы динамического баланса развивали Э. Касиоль, Е. Вальб, В. Ригер.

Сторонники динамической трактовки в объяснении двойной записи делились на представителей одного ряда счетов: дебет–расход, кредит–приход (В. Ригер); двух – значение дебета и кредита менялось в зависимости от того, идет ли речь об активном или пассивном счете (Е. Вальб); и трех рядов – счета имущества и капитала (по дебету отражалось движение имущества, по кредиту – капитала), счета расчетов (по дебету показывались права собственника, а по кредиту – доходы). По мнению Леманна, окончательный финансовый результат может быть выведен отдельно по каждому ряду счетов.

Динамический баланс показывает кругооборот капитала компании. Стадии движения доходов и расходов фирмы представляют собой его элементы. Для

динамического баланса характерно совершенно иное понимание актива и пассива.

Согласно динамической концепции активы предприятия представляют собой элементы вложенного в него и еще непотребленного капитала. Из этого определения следует, что в отличие от статической концепции личное имущество собственников, акционеров или руководителей исключается из актива, тогда как не потребленные нематериальные услуги и права владения и пользования включаются.

В динамической концепции существует специфическая трактовка пассива – «доходы, которые еще не стали расходами». Эта идея легла в основу целого ряда положений современной теории финансового менеджмента как науки об управлении активами и пассивами предприятия.

Сравнительная характеристика баланса согласно статической и динамической теориям представлена в таблице.

Следует заметить, что противоречие данных двух теорий заключается в следующем: если сформировать отчетность, основываясь на принципах статической концепции, то в ней будет достоверно представлена картина платежеспособности компании, но потеряется объективная информация об ее финансовых результатах; если финансовую отчетность сформировать на принципах динамической теории, то отчетность позволит охарактеризовать эффективность деятельности предприятия, но скроет платежеспособность.

Объединение статического и динамического баланса, их синтез предложили Ф. Шмидт, Г. Зоммерфельд, А. Вальбах и В. Томс, который получил название компромиссный.

Ф. Шмидт назвал свой баланс органическим и рекомендовал составлять его ежегодно. Это требование вытекало из недостатка денег как учетного измерителя, их покупательная сила быстро менялась, отсюда вывод: чем быстрее обесцениваются деньги, тем чаще надо составлять баланс. Из учения об органическом балансе Ф. Шмидт вывел и учение об органической калькуляции.

Зоммерфельд в своем эвдинамическом балансе стремился к синтезу идей Шмаленбаха с интерпретацией баланса, данной Бидерманном, то есть объектом баланса считался денежный цикл: Деньги–Запасы–Готовые изделия–Реализация–Деньги.

Проанализировав различные направления теорий бухгалтерского учета, можно прийти к выводам, что отчетность различных хозяйствующих субъектов не всегда правильно понималась пользователями. Она оказывалась несопоставимой, непригодной для серьезного делового анализа, приводила к ошибочным и неоднозначным выводам о результатах деятельности и финансовом положении компаний, представивших отчетность.

Список литературы

1. Балансоведение: Учеб. пособие / под ред. Ю.И. Сигидова. М.: Рид Групп, 2011. 352 с.
2. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник/под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий М.: Эксмо, 2010. 608 с. – (Новое экономическое образование).
3. Кришалонович Е.Г. Бухгалтерский учет как наука (эволюция бухучета) // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3687>.
4. Кутер М.И. Естественная форма изначального бухгалтерско-го баланса / М.И. Кутер, М.М. Гурская // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 5 (137). – С. 50-59.
5. Постникова Л.В. Бухгалтерская отчетность субъектов малого предпринимательства / Л.В. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – М., 2014. – № 10. – С. 14-21.
6. Ясменко Г.Н., Жук В.Н. Исторические аспекты развития бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов // Научный журнал КубГАУ, 2014. – № 97(03) – <http://ej.kubagro.ru/2014/03/pdf/36.pdf>.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ. ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА В АГРОХОЛДИНГЕ «МИРАТОРГ»

Старчик В.А.

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: veronichka.star@bk.ru

Основополагающей целью любой коммерческой организации является получение прибыли. По мере того, как стремительно происходят изменения в экономической конъюнктуре страны и мира, растёт необходимость в тщательном планировании деятельности фирмы. В данном случае речь идёт о стратегическом планировании. Адекватное составление стратегических планов возможно лишь при изучении внутренней и внешней среды организации. Таким образом, SWOT-анализ и STEP-анализ могут являться предварительным этапом для планирования дальнейшей деятельности компании. В данном случае, мною был составлен SWOT-анализ агрохолдинга «Мираторг». Целью исследования является проведение SWOT-анализа в агрохолдинге «Мираторг». Для достижения поставленной цели был обозначен ряд задач: изучить

сильные и слабые стороны агрохолдинга, выявить возможности и угрозы для дальнейшего развития организации, проанализировать полученные данные.

Итак, агропромышленный Холдинг «Мираторг» был основан в 1995 году, сегодня он является одним из ведущих производителей и поставщиков мяса на российский рынок. В деятельность холдинга вовлечены 17 регионов России. Как и любой агрохолдинг, «Мираторг» имеет сильные и слабые стороны, возможности развития и угрозы. Данные факторы были определены, проверены на значимость и представлены в виде матрицы SWOT-анализа.

Проанализировав полученные данные, можно сделать следующие выводы:

1. Компании необходимо уделить внимание наращиванию мощностей для снижения цены, чтобы нейтрализовать угрозу изменения уровня дохода целевой аудитории.
2. Компании необходимо найти новые ресторанные сети для реализации продукции, причём лучше, если собственником сетей будет являться отечественный предприниматель.
3. Компании необходимо улучшить потребительские качества товара.
4. Агрохолдингу следует увеличить объёмы экспорта и расширить экспортную географию (тем более что есть такие возможности и опыт, компания поставила свыше 4 тыс. тонн свинины в Гонконг в 2013 году).
5. Компании следует перейти на бережливое производство.

И надо сказать, что холдинг уже начал работу по этому направлению, и рассчитывает, что развертывание инструментов системы бережливого производства займет от 3 до 5 лет.

Уже сегодня компания создаёт новые перерабатывающие комплексы для повышения устойчивости компании в условиях высоковолатильного рынка мяса (потенциально большая прибыль, но повышенные риски).

Также одной из стратегий Мираторга является диверсификация бизнеса по 3 ключевым продуктовым направлениям: птица, свинина, говядина. Что также поможет компании в конкурентной борьбе.

Таким образом, изучаемый агрохолдинг имеет множество инструментов для укрепления своих позиций и расширения в условиях сложившейся рыночной ситуации.

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Полный цикл производства ● Бренд узнаваем ● Продукция не содержит стимуляторов роста, гормонов, антибиотиков ● Агрохолдинг является производителем свинины № 1 в РФ ● Высокоавтоматизированное производство ● Постоянный профессиональный рост менеджеров и специалистов ● Широкие возможности для привлечения инвестиций ● Наличие льгот по обслуживанию инвестиционной части кредитов | <ul style="list-style-type: none"> ● Непосредственная зависимость от климатических условий ● Агрохолдинг является дистрибьютором компаний, находящихся в странах, которые присоединились к санкциям против РФ ● Высокая кредитная нагрузка |
| Возможности | Угрозы |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Увеличение производственных мощностей холдинга по изготовлению кормов для животных ● Улучшение потребительских качеств товара ● Наращивание мощностей для снижения цены ● Захват рынка в связи с уходом конкурентов из ЕС, США и др. стран, присоединившихся к санкциям против РФ | <ul style="list-style-type: none"> ● Снижение импорта мяса через агрохолдинг ● Закрытие некоторых ресторанов Макдональдс ● Повышение затрат на ГСМ ● Изменение уровня дохода целевой аудитории ● Появление нового крупного игрока в лице азиатских компаний |

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Шмелев С.И., Постникова Д.Д.

Московский Авиационный Институт (Национальный исследовательский университет), РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, e-mail: smelevst@yandex.ru

В последнее время можно наблюдать новый виток в развитии отечественного авиастроения. При изучении экономических аспектов по данному вопросу, с целью принятия управленческих решений, беря в расчет особенности и специфику отрасли, необходимо проводить тщательный экономический, финансовый, управленческий анализ.

Авиастроение является отраслью промышленности, производящей самолеты, вертолеты, приборы и оборудование для авиации. Данной отрасли характерны большие затраты при небольшом выпуске продукции.

Одним из ключевых этапов при проведении финансового анализа с целью принятия управленческих решений является анализ себестоимости произведенной продукции. Следует отметить, что отрасли авиастроения свойственны большие затраты при производстве продукции, а также проведении научных исследований и разработок.

Для проведения анализа себестоимости необходимо исследовать «Отчет о финансовых результатах» и Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету и финансовых результатах. В них приводится полная себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (за квартал, полугодие, 9 месяцев или год) в следующем разрезе:

- себестоимость продаж;
- коммерческие расходы;

- управленческие расходы.

Информационной базой для проведения анализа себестоимости продукции является бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК). Данная корпорация была создана указом Президента и объединяет в себе крупнейшие авиастроительные предприятия.

В табл. 1 представлена себестоимость продаж в разрезе видов экономической деятельности, осуществляемой в 2012–2013 гг.

Из данной таблицы видно, что наибольший удельный вес приходится на производство вертолетов, самолетов и прочих летательных аппаратов, второе место занимает научные исследования и разработки, при этом первый показатель имел рост, а второй снижение в 2013 году по сравнению с 2012.

Графически данные табл. 1 представлены на рис. 1.

Кроме данных о себестоимости по видам экономической деятельности бухгалтерская финансовая отчетность также представляет информацию о себестоимости в разрезе элементов затрат, которая представлена в табл. 2.

Графически данные табл. 2 представлены на рис. 2.

Следует обратить внимание, что ОАО «ОАК» в себестоимость продаж включается готовая продукция и стоимость проданных ресурсов.

За анализируемый период показатели по всем элементам затрат имели динамику снижения, но так как стоимость проданных продуктов увеличилась на 2 173 767 тыс. руб., что превзошло уменьшение по другим показателям, то и полная себестоимость возросла. Существенных изменений в структуре элементов затрат за анализируемый период не наблюдается, наибольший удельный вес приходится на готовую продукцию, стоимость проданных продуктов и услуги сторонних организаций.

Таблица 1

Себестоимость продаж в разрезе видов экономической деятельности за 2012–2013 гг., тыс. руб.

| Наименование показателя | 2012 | 2013 | +/- | % |
|---|------------|------------|-----------|----------|
| Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук | 2 297 610 | 1 937 350 | - 360 260 | - 15,68 |
| Производство вертолетов, самолетов и прочих летательных аппаратов | 8 493 860 | 95 00 520 | 1 006 660 | 11,85 |
| Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления | 266 499 | 39 034 | - 227 465 | - 85,35 |
| Прочая оптовая торговля | 215 259 | 0 | - 215 259 | - 100,00 |
| Итого | 1 1278 560 | 11 476 903 | 198 343 | 1,76 |

Себестоимость продаж, в т. ч., тыс. руб.:

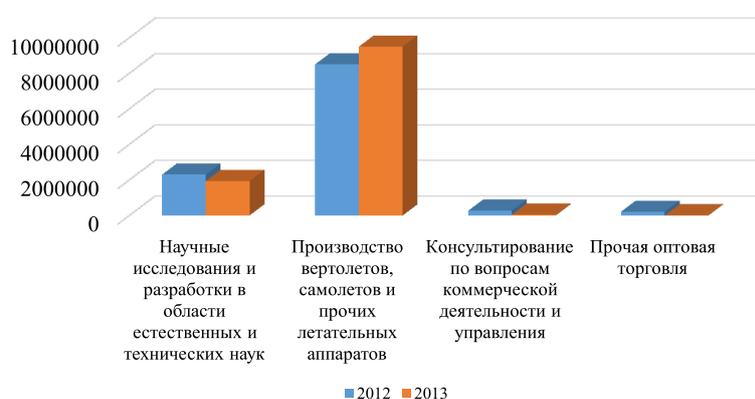


Рис. 1. Себестоимость продаж в разрезе видов экономической деятельности за 2012–2013 гг., тыс. руб.

Таблица 2

Себестоимость продаж в разрезе по элементам затрат за 2012–2013 гг., тыс. руб.

| Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. | | | Структура затрат, % | | |
|--------------------------------|------------------|---------------|-------------|---------------------|---------------|---------|
| | $t_{0(2012)}$ | $t_{1(2013)}$ | +/- | $t_{0(2012)}$ | $t_{1(2013)}$ | +/- |
| Оплата труда | 70 455 | 47 257 | - 23 198 | 0,62 | 0,41 | 0,21 |
| Отчисления на социальные нужды | 11 132 | 9 399 | - 1 733 | 0,10 | 0,08 | 0,02 |
| Услуги сторонних организаций | 2 271 854 | 1 893 740 | - 378 114 | 20,14 | 16,50 | 3,64 |
| Командировочные расходы | 2 381 | 459 | - 1 922 | 0,02 | 0,00 | 0,02 |
| Готовая продукция | 7 653 521 | 6 057 531 | - 1 595 990 | 67,86 | 52,78 | 15,08 |
| Стоимость проданных продуктов | 1 269 221 | 3 442 988 | 2 173 767 | 11,25 | 30,00 | - 18,75 |
| Прочие | 6 | 25 529 | 25 523 | 0,01 | 0,22 | -0,21 |
| Итого | 11 278 560 | 11 476 903 | 198 343 | 100 | 100 | X |

Структура себестоимости, тыс. руб.

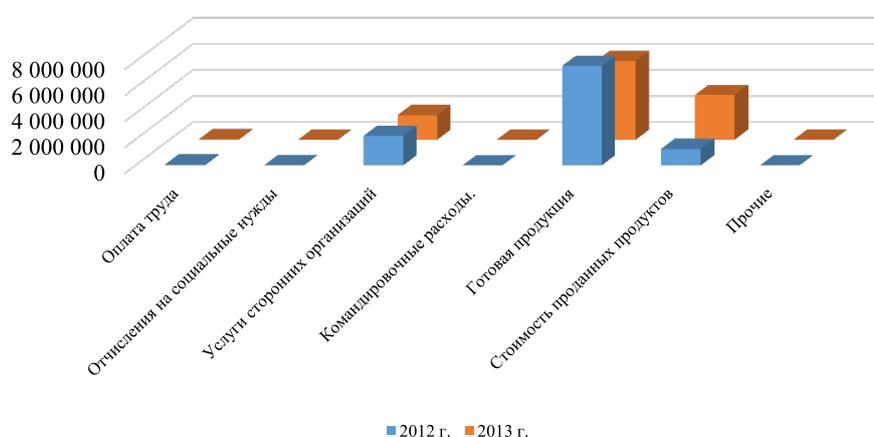


Рис. 2. Себестоимость продаж в разрезе по элементам затрат за 2012–2013 гг., тыс. руб.

Структура себестоимости производимой продукции на ОАО «ОАК» представлена затратами на научные исследования и разработку в области естественных и технических наук производство вертолетов самолетом и прочих летательных аппаратов и консультирование. При этом данное производство является материалоемким, согласно пояснениям к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2013 год наибольшую долю имеют материальные затраты, на втором затраты на оплату труда, которые меньше материальных в 14,7 раза.

Согласно пояснениям к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах управленческие расходы, кроме стандартных пяти элементов (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие) представлены следующими статьями: страхование сотрудников; командировочные расходы; аудиторские, консалтинговые, информационные услуги; аренда помещений; резерв на оплату отпусков; расходы на содержание помещений; расходы на ремонт; расходы на рекламу; расходы на охрану помещений; услуги связи; НДС включаемый в расходы.

За исследуемый период существенных изменений в структуре управленческих расходов не было, за исключением расходов на рекламу (возросли более чем в 3 раза). В целом управленческие расходы увеличились на 50%. В структуре коммерческих расходов существенных изменений так же не выявлено, а их рост составил 0,8% в 2013 году по сравнению с 2014 годом.

Следует отметить, что в данной работе рассмотрена только структура себестоимости продукции, данный анализ является частью комплексного экономического анализа, проводимого для принятия управленческих решений. Так же необходимо отметить, что по сравнению с 2012 годом в 2013 ОАО «ОАК» получила прибыль, несмотря на увеличение себестоимости. Также рекомендуется проанализировать не только затраты на основные виды деятельности, но и на прочие.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник/под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. 608 с. – (Новое экономическое образование).
3. Бухгалтерская финансовая отчетность ОАО «ОАК» [Электронный ресурс].

**Секция «Теория и практика антикризисного управления предприятиями»,
научный руководитель – Ивасенко Анатолий Григорьевич, д.э.н., доцент**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ
В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ**

Бухрашвили В.В., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

В организациях, находящихся в кризисном состоянии, персонал выступает главной производительной силой в осуществлении изменений по преодолению кризиса. Это объясняется тем, что именно персонал организации представляет собой целостное формирование, обладающее особым качеством, способностью к структурированным действиям по выполнению задач. Исходя из современной экономической ситуации в России, с целью формулировки особенностей процесса при проектировании системы управления персоналом в условиях кризиса используется классификация предприятий по трем основным категориям: «новое» предприятие – создается впервые, т.е. привлекаются новые основные фонды, персонал предприятия и т.п.; «действующее» предприятие; «реорганизующееся» предприятие, т.е. организация, находящаяся в процессе смены организационно-правовой формы (собственника, формы собственности, поглощения или слияния), изменения профиля деятельности и т.п.

В соответствии с такой классификацией выделяются цели и задачи проектирования системы управления персоналом.

Для предприятий 1-го типа характерно повышенное внимание к общей структуре системы управления персоналом. Задача проектирования – формулировка целей создания и соответствия СУП стратегии развития новой фирмы, формирование штата работников предприятия, создание «команды» инициативных людей, способных реализовать свои знания и способности в интересах предприятия. На этом этапе основной целью СУП становится финансирование системы оплаты труда и эффективная работа системы найма персонала.

Для предприятий 2-го типа основная задача – совершенствование действующей системы управления персоналом. Дальнейшее развитие производства базируется на развитии персонала, которое прежде всего обеспечивает система непрерывного образования сотрудников и система стимулирования труда.

Предприятия в период реорганизации совмещают в себе цели проектирования и «новых» и «действующих» предприятий, так как после завершения реорганизации обычно появляется если не новое, то обновленное предприятие. Поэтому цель проектирования системы управления персоналом для реорганизуемых предприятий – формулировка целей создания и соответствия СУП стратегии развития новой фирмы, повышение эффективности действующей системы управления персоналом.

Таким образом, процесс проектирования разбивается на три основных этапа: предпроектная подготовка, проектирование и реализация проекта. На каждом этапе в зависимости от типа предприятия будут свои цели и задачи проектирования. Используют следующий подход к оценке эффективности проектирования системы управления персоналом в зависимости от типа предприятия:

– для «новых» предприятий требуются значительные финансовые вложения на реализацию проекта

и длительное время его реализации, а следовательно, сравнительно большой срок их окупаемости;

– для «действующих» предприятий возможно использование существующих материальных, финансовых и трудовых ресурсов с целью реализации проекта, что снижает объемы финансовых вложений;

– для «реорганизующихся» предприятий возможно использование существующих материальных, финансовых и трудовых ресурсов, а также привлечение сторонних инвестиций, что расширяет финансовые возможности реализации проектов.

Выход предприятия из состояния кризиса возможен только при непрерывном проектировании системы управления персоналом, включающем не только первичную разработку проекта, но и постоянную оценку эффективности спроектированной системы, выявление причин и факторов отклонений достигнутых результатов от намеченных в проекте и, как следствие, корректировку проекта развития системы управления персоналом в связи с изменяющимися целями и стратегией развития фирмы.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Карякин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Лукина О.А., Ивасенко А.Г. Прогнозирование кризиса как инструмент стратегии антикризисного управления / Инновационная наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Аэтерна», 2014. – С. 52-54.

**ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ
НА КРИЗИСНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Гритчин И.В., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Существует несколько десятков источников производственных инвестиций и экономии финансовых средств. Их можно подразделить на два вида: внутренние и внешние (таблица).

Рассмотрим источники инвестирования, которые в отличие от традиционных источников (например, нераспределенная прибыль, эмиссия акций и т.д.) не так часто встречаются в практике хозяйствования.

Переуступка прав требования по дебиторской задолженности (факторинг). Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании (фактор-фирме) неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним. Факторинг позволяет значительно ускорить оборачиваемость оборотных средств.

Кредитование под залог. Оно широко используется в процессе финансирования предприятий. В качестве залога применяются объекты недвижимости (ипотека), машины и механизмы, пакеты акций, оборотные средства и другое имущество предприятия. В последнее время быстро развивается еще одна область кредитования под залог – земельно-ипотечное кредитование (кредитование под залог земли). Кредитование под залог высоколиквидных запасов предприятия относится к перспективному источнику производственного инвестирования.

Источники инвестиций на несостоятельном предприятии

| Источники инвестиций | |
|---|--|
| Внутренние | Внешние |
| <p>нераспределенная прибыль; амортизационные отчисления (в том числе использование ускоренной амортизации); средства, выплачиваемые страховыми фирмами в виде возмещения потерь от страховых случаев (например, от аварий); доходы от вложений в уставные капиталы и акции других предприятий; экономия финансовых средств от ликвидации убыточных производств; доходы от создания на базе рентабельных производств самостоятельных бизнес-единиц (в том числе совместных предприятий с привлечением внешних инвесторов); арендные платежи от аренды недвижимости (в том числе аренды земельных участков), машин и оборудования; финансовые средства от продажи излишнего неиспользованного производственного и непроизводственного имущества (объектов недвижимости, земельных участков, автотранспорта, машин и оборудования и т.д.); сокращение издержек производства; снижение непроизводственных издержек; сокращение производства продукции, поступающей на склад; использование всех возможностей получения скидок на материалы, энергию, транспорт (рассрочка платежей по ним на условиях коммерческого кредита); сокращение рабочих мест соответственно снижению объемов работ; поиск более дешевых и качественных ресурсов; консервация или списание неиспользованных активов; реструктурирование дебиторской и кредиторской задолженностей (в том числе возмездная переуступка прав требования по дебиторской задолженности); оптимизация уровня запасов; дополнительные мероприятия по охране имущества предприятия; создание эффективной системы финансового менеджмента на предприятии; оптимизация налоговых платежей.</p> | <p>государственные целевые инвестиции (в различных формах, в том числе индивидуальные налоговые и другие льготы, средства из внебюджетных фондов и пр.); иностранные целевые инвестиции (также в различных формах); банковские кредиты; сбережения граждан и юридических лиц, направленные на покупку акций, облигаций и векселей рассматриваемого предприятия; доходы, полученные от оптимизации структуры капитала предприятия; вклады в предприятия пенсионных фондов; задолженность по расчетам с другими предприятиями и фондами.</p> |

Вышеперечисленные внешние и внутренние источники инвестиций и экономии финансовых средств используются на предприятиях, у которых нормальное финансовое состояние, и на несостоятельных предприятиях. Однако процесс оформления инвестиций для несостоятельных предприятий имеет особенности. Например, в связи с тем что неплатежеспособное предприятие имеет финансовые проблемы, кредиторы при определении залоговой стоимости активов руководствуются не рыночной стоимостью, как при оценке залоговой стоимости активов рентабельных предприятий, а ликвидационной. Или оценка дебиторской задолженности при передаче (продаже) прав требования на нее проводится по их заниженной стоимости по сравнению с их реальной стоимостью (особенно по просроченным платежам).

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Ивасенко А.Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития в России: учеб. пособие. – М.: Вузская книга, 1997. – 57 с.
3. Ванюк О.В., Ивасенко А.Г. Российский рынок факторинга: особенности развития // Инновационный вектор развития науки // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Аэтерна», 2014. – С. 64-65.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Елисеев Р.С., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Налоговая система, с одной стороны, оказывает влияние на хозяйственную деятельность предприятия через льготы, представляемые ему, а с другой стороны – не создает у предприятия заинтересованности в повышении эффективности производства, качества продукции, решении производственных задач на более высокой технической основе. Несмотря на несовершенство налоговой системы, предприятия стремятся оптимизировать налоговые платежи с целью обеспечения собственной конкурентоспособно-

сти. Это означает, что каждое предприятие в рамках существующих финансовых норм должно находить в кривой платежей такую точку, которая обеспечивает ему одновременно выполнение обязательств перед государством и перед другими конкурентами, а также реализацию собственных целей деятельности.

Под оптимизацией налоговых платежей следует понимать не только их минимизацию. Для предприятия определяющим критерием оптимизации является максимальный объем ресурсов, остающихся в их распоряжении при условии дальнейшего обеспечения роста прибыли от деятельности и благосостояния собственников предприятия. Одним из практических механизмов повышения антикризисной устойчивости является оптимизация налогообложения предприятия по следующим направлениям.

1. Порядок выставления счетов, позволяющий избежать отрицательных суммовых разниц. Суммовые разницы могут возникнуть тогда, когда продавец выставляет счет и получает оплату в рублях, но рублевая сумма привязана к заранее установленной сумме в валюте или условных единицах. В условиях девальвации у покупателей возникают значительные отрицательные суммовые разницы. Суммовые разницы не вычитаются из налогооблагаемой базы и увеличивают расходы по налогу на прибыль и НДС.

2. Другие последствия курсовых разниц. В настоящее время положительные курсовые разницы увеличивают, а отрицательные – уменьшают налогооблагаемую прибыль. Большинство российских компаний – за исключением крупных экспортеров – сталкиваются в своей практике с отрицательными курсовыми разницами, причем ее влияние на прибыль и денежные потоки компании может быть значительным. Одним из вариантов уменьшения потерь является хеджирование валютной кредиторской задолженности активами, выраженными в той же валюте. При условии, что валютные активы достаточно ликвидны, доход от курсовой разницы будет компенсировать курсовые потери при погашении кредиторской задолженности.

3. Влияние инфляции на налогооблагаемую прибыль. В условиях инфляции реальная величина обязательств по налогу на прибыль может искажаться. Это особенно очевидно для предприятий с длительным производственным циклом. Очевидно, что реальные налоговые обязательства тем больше, чем продолжительнее производственный цикл.

4. Эффект девальвации на нормы расходов. В то время, когда доходы и расходы предприятия растут пропорционально инфляции, вызванной падением рубля, сохранение норм расходов на прежнем уровне приводит к завышению реальной ставки налогообложения, поскольку сверхнормативные расходы, и следовательно налог на прибыль, растут быстрее инфляции. Кроме того, НДС, выплачиваемый на сверхнормативную часть расходов, не подлежит зачету и еще больше увеличивает расходы предприятия. Эффект девальвации особенно актуален для предприятий с валютными доходами и расходами, например, экспортеров и компаний, использующих услуги иностранных поставщиков.

5. Доходы. Для целей налогообложения предприятия учитывают выручку либо по оплате, т.е. в момент получения денежных средств, либо по отгрузке, т.е. когда товар отгружен и расчетные документы переданы покупателю. Первый способ обычно предпочтительнее в условиях экономического спада или кризиса, поскольку позволяет не платить налоги с сомнительной дебиторской задолженности. С точки зрения налогообложения, для предприятия выгодно иметь возможность отсрочить получение доходов или отгрузку товаров до следующего отчетного периода, однако в условиях кризиса важно, чтобы налоговые соображения не заслоняли коммерческие.

В условиях экономического кризиса руководству компании очень важно сосредоточить свои усилия на решении коммерческих вопросов, таких как поддержание доходов компании, взыскание задолженности, реализация запасов и обеспечение ликвидности.

Урегулирование налоговых споров отнимает время у руководства и может привести к серьезным финансовым потерям в то время, когда предприятие меньше всего может себе это позволить.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.

БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ершова А.Г., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Бенчмаркинг – это одно из направлений маркетинговых исследований – это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства своих самых серьезных конкурентов, либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своей области. Для фирмы, столкнувшейся с определенными трудностями в формировании стратегии, определении более конкурентоспособных характеристик товара, да и вообще с любыми трудностями, он становится незаменимым инструментом. Брэнд – образ марки товара или услуги в сознании покупателя, выделяющий его из ряда конкурирующих марок. Брэнд подразделяется на brand-name и brand-image. Brand-image – визуальный образ марки, формируемый рекламой в восприятии покупателя. Brand-name – словесная часть марки или словесный товарный знак после его правовой регистрации. Брэндинг в контексте стратегии маркетинга – разработка и осуществление комплекса мероприятий, способствующих:

- идентификации того или иного продукта;
- выделению этого продукта из ряда аналогичных конкурирующих продуктов;
- созданию долгосрочного предпочтения потребителями брэнда.



Алгоритм проведения бенчмаркинга

Причины крушения крупных брэндов:

1. Линейное расширение брэнда сверх его возможностей (подъемной силы брэнда), например, если один брэнд объединяет десятки не связанных между собой товаров: пиво, зубную пасту, духи и т.д.

2. Потеря качества, например, если фирма не может контролировать условия производства и качество продукции на всех своих заводах.

3. Явные ошибки в маркетинге, позиционировании, ценообразовании, упаковке, рекламных кампаниях, например, если фирма размещает на одной упаковке десять различных шрифтов и явно несочетаемые цвета или объединяет все молочные брэнды в одну ценовую группу с абсурдным ценовым позиционированием.

4. Несоблюдение «истории» брэнда. Для успеха брэнда необходимо соблюдать хронологию событий: придумать красивую концепцию, разработать и провести эффективную рекламную кампанию, а после день за днем, год за годом давать вместе со своим брэндом потребителю обещанное. Можно сделать некачественную рекламу, можно нанять плохое агентство или брэнд-менеджера – потребитель это простит, если брэнд больше, чем маркетинговый миф и является бизнесом.

В общем виде методика проведения бенчмаркинга представлена на рисунке.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Гольшова Е.Л., Ивасенко А.Г. Оценка влияния внешней среды в системе антикризисного управления / Инновационная наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Аэтерна», 2014. С. 28-30.

АНТИКРИЗИСНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Изыянова А.В., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Задача проектирования устойчивых к кризисным факторам организаций появилась после перехода экономики в рыночные условия, и это послужило стимулом к активизации теоретических исследований в области антикризисного управления. С практической точки зрения актуальность исследования проблем антикризисного управления производством обусловлена быстрым развитием конкуренции на российском и мировом рынках, усложнением организационных структур предприятий, процессами глобализации, что предъявляет качественно новые требования к устройству организаций. Все вместе это создает угрозу существованию даже не отдельным предприятиям, а целым отраслям экономики.

Антикризисный производственный менеджмент включает в себя: планирование производственной деятельности, материальное обеспечение производства, управление качеством продукции и обеспечение конкурентоспособности продукции на рынке.

Планирование производственной деятельности на кризисном предприятии не должно ориентироваться на инвестиции. Инвестиции, в какой бы форме они ни проходили – кредиты, целевые вложения – это временные заимствования, отдавать которые придется с учетом процентов, платы за риск. Поэтому правильное планировать и финансировать производственную деятельность за счет внутренних резервов.

Направления производственного планирования в условиях кризисного предприятия, т.е. то, что в первую очередь должен лично контролировать антикризисный управляющий, следующие:

– ресурсное обеспечение предприятия, которое должно строиться без использования бартерных сделок, так как эти сделки наносят огромный ущерб предприятию;

– организационно-техническая перестройка предприятия, которая должна идти только в одном направлении – освоение новой продукции, причем с использованием уже имеющейся технологии;

– организация взаимодействия подразделений-исполнителей;

– повышение продуктивности производства, т.е. повышение производительности труда;

– организация деятельности административно-управленческого персонала;

– контроль качества изготавливаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг;

– разработка плановых документов.

Таков перечень элементов производственного планирования, которые обязательно должен контролировать руководитель кризисного, неплатежеспособного предприятия, не перепоручая заместителям.

Особенности организации производственного планирования на кризисном предприятии (принципиальная схема) следующие:

– ориентация на необходимость планирования производства в режиме крайне нестабильной загрузки производственной мощности предприятия;

– высокая вероятность нарушений планируемых сроков и объемов ресурсного обеспечения производства по причине чисто финансового характера – нет средств для оплаты поставок сырья, материалов;

– ориентация преимущественно на краткосрочное планирование в позаказном разрезе;

– необходимость использования нетрадиционных подходов к планированию повышения продуктивности производства и оценки качества продукции.

Существующая теория антикризисного управления дает ориентиры для антикризисных управляющих, как им действовать в тех или иных кризисных ситуациях. Но действия в рамках антикризисного управления должны характеризоваться системностью, что должно проявляться в соорганизованности исследовательских, аналитических, проекционных действий, а также действий по реализации и контролю реализации антикризисных мероприятий, что реализуется через систему антикризисного управления.

Список литературы

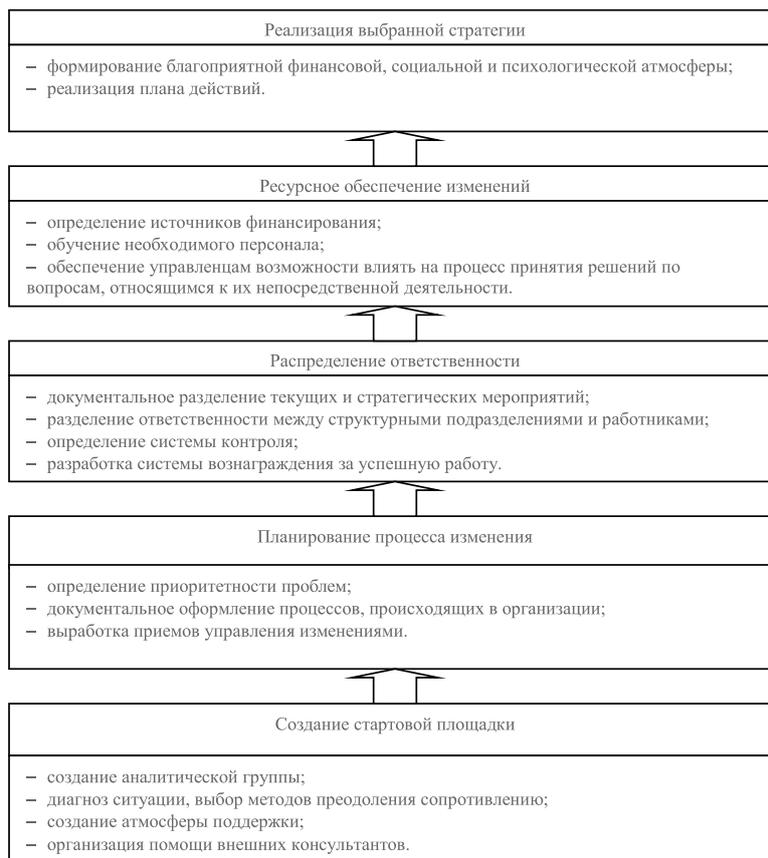
1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление. – Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 11. – С. 104.
3. Ивасенко А.Г. Теория менеджмента: Организационное поведение: 100 экзаменационных ответов: учеб. пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.В. Цевелев. – 2-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА : изд-во МПСУ, 2015. – 320 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Камынин Д.И., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Практика реструктуризации бизнеса показывает, что внимание менеджеров должно быть сосредоточено на двух аспектах освоения нововведения: управление изменениями и снижение противодействия запланированным изменениям. Последовательность мероприятий по управлению изменениями приведена на рисунке.



Последовательность мероприятий по управлению изменениями

Любая организация находится в процессе непрерывных изменений, так как в противном случае ее способность к выживанию в динамичной обстановке ставится под угрозу. Изменения в одних организациях происходят целенаправленно, на базе систематически разрабатываемых концепций запланированных усовершенствований, в других – носят скорее неформальный и адаптивный характер.

Высшее звено управления инициирует решения о внедрении новшеств, назначает отдельных лиц или группы работников, ответственных за определенные аспекты изменений. Желательно, чтобы процессами изменения руководили новые люди.

Планирование организационных изменений охватывает аналитическую и прогнозную деятельность, разработку возможных мер и выбор соответствующей стратегии. Во внимание должны приниматься разные уровни вмешательства в старую структуру (индивидуум, группа, подразделение, организация в целом), а также многочисленные организационные параметры.

Принципиально важно различать частичные и радикальные изменения. Последние бывают жизненно необходимыми в связи с бурным развитием окружающей рыночной среды после продолжительной фазы стабильности и длительного игнорирования необходимых адаптационных шагов. Столь резкий процесс изменений для достижения преимуществ по сравнению с конкурентами может быть желательным стратегически, но встретить решительное сопротивление со стороны персонала.

Бесконфликтное введение изменений в условиях сотрудничества всего коллектива является скорее ис-

ключением, чем правилом. По-разному оцениваются изменения со стороны высшего руководства предприятия (для него это новые шансы) и со стороны остальных сотрудников (для них перемены могут быть опасны). Поэтому уже на стадии концептуальных разработок в плановом порядке должна быть учтена реакция персонала на изменения. Вместе с тем подходы к реорганизации, опирающиеся на участие в ней коллектива, несмотря на свою предпочтительность чреваты большими потерями времени до того момента, когда принимаемые меры дадут результат. Поэтому в случае необходимости быстрых и радикальных изменений должны предусматриваться и жесткие меры.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
3. Калинин А.В., Ивасенко А.Г. Особенности разработки антикризисной стратегии предприятия / Инновационная наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Аэтерна», 2014. – С. 40-41.

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Куротченко Н.С., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Перманентное кризисное состояние экономики России периодически усугубляется локальными кризисами в отдельных регионах, отраслях, сферах

народного хозяйства. Для эффективного функционирования экономики России важна не только стабилизация финансовой системы России, но и создание систем производственного и финансового менеджмента, обеспечивающих конкурентоспособность российских предприятий. При таком положении дел особое значение для предприятий приобретает формирование эффективной системы антикризисного управления и применения методов оздоровления предприятий, обеспечивающих их выход из кризисного состояния.

Конфликтность ситуации предприятия, находящегося в условиях кризиса, задается следующими основными факторами: готовностью коллектива к стратегическим изменениям, взаимопринятием антикризисного управляющего и коллектива кризисного предприятия, особенностями организационной культуры кризисного предприятия. В настоящее время антикризисное управление является областью столкновения интересов хозяйствующих субъектов. Антикризисный управляющий назначается на кризисное предприятие арбитражным судом и изначально является «чужим» человеком для персонала организации, что часто приводит к скрытой или открытой конфронтации сотрудников и руководства предприятия. Указанные условия предъявляют особые требования к личностным особенностям антикризисного управляющего. Основная деятельность по управлению кризисом на предприятии – управление процессами организационных изменений. В задачи антикризисного управляющего входит осуществление следующих действий: анализ ситуации, принятие решения о стратегии вывода предприятия из кризиса, планирование мероприятий, осуществление антикризисных мероприятий. Как правило, любая преобразующая деятельность в рамках предприятия связана с высокой неопределенностью ожиданий и негативным отношением окружающих к изменениям вообще и к антикризисному управляющему в частности.

Под кадровым потенциалом понимается способность работников предприятия (рабочие, служащие, инженерно-технический и управленческий персонал) объединенных в единый коллектив, качественно и в срок решать стоящие перед предприятием задачи.

Кадровый потенциал характеризуется рядом количественных и качественных показателей. К первым относится численность работающих, средний возраст, стаж работы, темпы текучести кадров, перемещения внутри организации. К качественным характеристикам можно отнести уровень образованности и профессиональную квалификацию, ценностные ориентации, уровень развития профессионально – важных качеств и т.д. Диагностика кадрового потенциала кризисного предприятия включает в себя:

1) оценку существующей (будущей) потребности в уровне компетентности персонала;

2) выявление и оценку сложившегося уровня компетентности персонала;

3) установление разрыва в уровнях компетентности – потребной и существующей;

4) разработку плана устранения разрыва в уровнях компетентности, включающего: образовательные программы для работников предприятия, реализуемые на нем и в стационарных учебных центрах с привлечением внешних консультантов и преподавателей, а также неформально – на рабочем месте; рекрутирование необходимого персонала; стимулирование профессионального развития с помощью планирования карьеры и повышения уровня внутренней мобильности персонала; привлечение на временной (договорной) основе специалистов и рабочих; сотрудничество

с другими фирмами с целью увеличения кадрового потенциала.

Такая комплексная оценка позволяет сформировать прогноз и рекомендации по развитию персонала кризисного предприятия, оценить соответствие работника занимаемой должности и профилю работы, сопоставить возможность и целесообразность коррекции значимых черт и качеств личности.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление. – Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 11. – С. 104.
2. 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.
3. Петухова Д.В., Ивасенко А.Г. Мотивация трудовой деятельности групп работников, ее особенности / Инновационное развитие современной науки // Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9 частях. – 2014. – С. 103-105.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Логвиненко Д.А., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Комитет по обобщению практики аудирования (Великобритания) рекомендует две группы критических показателей причин для оценки возможности банкротства предприятия [1]. К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о возможных в будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и о банкротстве:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- хроническая нехватка оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств;
- неправильная инвестиционная политика; превышение размеров заемных средств над лимитами;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами и кредиторами;
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;
- наличие сверхнормативных товаров, а также производственных запасов и товаров;
- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;
- использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
- применение оборудования с истекшими сроками эксплуатации;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают оснований рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Однако они указывают, что при определенных обстоятельствах ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- остановки, нарушения ритмичности производственно-технологического процесса;

- недостаточная степень диверсификации деятельности;
 - излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;
 - участие в судебных процессах с непредсказуемым исходом;
 - потеря ключевых контрагентов;
 - недооценка необходимости технологического обновления предприятия;
 - неэффективные долгосрочные соглашения;
 - политический риск, связанный с предприятием.
- Критические значения этих критериев должны быть детализированы по отраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления статистических данных.

К достоинствам этих рекомендаций можно отнести системность, комплексный подход к пониманию финансового состояния предприятия с точки зрения возможного банкротства, применение любым предприятием любой отрасли без существенных корректировок.

Трудности в использовании этих рекомендаций заключаются в следующем:

- более высокая степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, чем в условиях однокритериальной;
- субъективность прогнозного решения независимо от числа критериев в подобном роде моделях;
- информативный характер рассчитанных значений критериев, они не являются побудительными стимулами для принятия немедленных решений волевого характера.

Критические значения этих критериев должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена только после накопления определенных статистических данных.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Калинин А.В., Ивасенко А.Г. Особенности разработки антикризисной стратегии предприятия / Инновационная наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Аэтерна», 2014. – С. 40-41.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лукина О.А., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Динамика экономического развития имеет сложный и циклический характер, в основе которого лежат периодически возникающие кризисы. Каждый кризис обладает индивидуальными характеристиками и говорить об общей модели кризиса можно лишь с определенной долей условности. В то же время, для предприятия, находящегося в кризисных условиях, отсутствуют возможности реализации важнейших аспектов хозяйствования, велика вероятность несостоятельности (банкротства).

При таком положении дел особое значение для предприятий приобретает формирование эффективной системы антикризисного управления, основанной на анализе финансового и организационно-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности, предварительной диагностики угрозы развития кризисной ситуации и применения методов оздоровления предприятий, обеспечивающих их выход из кризисного состояния. Применение комплекса методов из различных разделов экономики, составляющих основу антикризисного управления, может дать сегодня тот необходимый экономический эффект и вывести убыточные россий-

ские предприятия из кризисного состояния, что будет способствовать стабилизации экономической системы на макроуровне и, как следствие, устойчивому экономическому росту.

В этой деятельности важно определиться в главном – какой тип стратегии избрать в конкретной ситуации с расчетом на перспективу. В антикризисном управлении стратегия представляет собой интегрированный комплекс следующих взаимосвязанных компонентов [1]:

- прогноза, или виртуальных фотографий вероятного состояния предприятия (фирмы) на конкретную дату;
- искомой модели предприятия (в нескольких ее вариантах в зависимости от диалектики среды);
- динамики средств достижения намеченного состояния предприятия (также в нескольких вариантах развития событий).

Отсюда и период, на который разрабатывается стратегия, не является определяющим. Он может быть и не более одного года. Главное здесь – наличие формул поведения персонала (одного или группы работников) в вариативных ситуациях. В этом контексте и кризисная стратегия представляет собой документ, содержащий такой набор формул (подходов, механизмов) решений менеджеров в различных ситуациях, который обеспечивает быстрое осуществление ими своих функций. Такая логика позволяет выделить как долгосрочную, так и краткосрочную стратегию фирмы. Главное преимущество стратегического менеджмента – это быстрота принятия решений нижними уровнями управления, минуя высшие звенья (исключение длительных согласительных процедур). Именно это качество стратегического типа наиболее применимо к антикризисному менеджменту, требующему мгновенного принятия решений на разных уровнях управленческой иерархии в условиях повышенной изменчивости среды.

Это дает основание относить антикризисный менеджмент в большей мере к стратегическому, нежели к тактическому (последний больше соответствует технологии осуществления стратегических планов).

Наиболее затратным, но при этом и наиболее эффективным, элементом антикризисной стратегии предприятия являются механизмы преодоления кризиса в условиях изменяющейся внешней среды. Это набор своеобразных «формул поведения» менеджеров разных уровней управленческой иерархии в конкретных ситуациях, нацеленных на выход из кризиса.

Реализация антикризисной стратегии предприятия предполагает его четкое ресурсное обеспечение, что особенно затруднено в условиях неустойчивой внешней среды. Тем не менее, и такие ситуации подлежат разрешению на систематической основе.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
3. 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.

ПРОДАЖА АКТИВОВ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Никулин А.В., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Продажа излишних и неиспользованных активов предприятия является наиболее доступной формой

получения финансовых средств на несостоятельном предприятии. В настоящее время, в период пассивности рынков, важным обстоятельством является подготовка активов предприятия к продаже. Она заключается в реализации ряда функций управления:

- инвентаризации имущества предприятия;
- оценке всех видов активов и пассивов предприятия;
- юридическом оформлении прав собственности на недвижимость;
- маркетинговых исследованиях;
- процедуре продажи имущества.

Основными целями инвентаризации имущества и обязательств являются выявление фактического наличия имущества, сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета, проверка полноты отражения в учете обязательств.

Оценка активов предприятия в процессе арбитражного управления, как было отмечено выше, может производиться несколько раз на разных его этапах, т.е. на этапах наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства. Причем если на этапах наблюдения и внешнего управления определяется, как правило, рыночная стоимость активов предприятия или предприятия в целом (с существующим профилем использования), то на этапе конкурсного производства рассчитывается ликвидационная стоимость активов или ликвидационная стоимость предприятия в целом. Это можно объяснить тем, что на этапах наблюдения и внешнего управления предприятие функционирует и является с точки зрения оценки действующим, а на этапе конкурсного производства оно ликвидируется.

Оценка пассивов несостоятельного предприятия необходима главным образом для того, чтобы корректно сформировать реестр кредиторов и ответить на вопрос, достаточно ли средств будет выручено от продажи активов, чтобы расплатиться с кредиторами предприятия. Она осуществляется на основании результатов инвентаризации финансовых обязательств, полученных от ранее проведенной инвентаризации пассивов предприятия.

Юридическое оформление прав собственности на недвижимость. Практика антикризисного управления показывает, что эта процедура является обязательной, так как объекты недвижимости на более чем 90% предприятий юридически не оформлены. Для того чтобы их продать, необходимо эти права собственности соответствующим образом оформить.

Маркетинговые исследования. В процессе подготовки активов к продаже осуществляются маркетинговые исследования в четырех различных направлениях, обусловленных особенностями, как самих объектов продажи, так и этапом арбитражного управления. Дело в том, что продажу активов предприятия и предприятия в целом можно производить на всех трех этапах арбитражного управления.

Процедуры продажи имущества. В процессе арбитражного управления эти процедуры различаются в зависимости от объекта продажи (активы предприятия или предприятие в целом) и этапа арбитражного управления (финансовое оздоровление, внешнее управление или конкурсное производство). Например, одни из статей Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» регламентируют процедуры продажи предприятия в целом, а другие – продажу отдельных активов предприятия в различные периоды арбитражного процесса. Продажа предприятия в целом осуществляется на открытых торгах. Причем если на первых торгах предприятие не продается, то его продают на вторых торгах, а затем проводятся третьи торги. Они могут быть осуществлены в форме

аукциона, за исключением случаев, установленных рассматриваемым Законом. В этом случае стоимость предприятия определяет независимый оценщик. Она устанавливается без учета долгов.

Источники инвестирования в несостоятельные предприятия, рассмотренные выше, не исчерпывают всего их перечня, однако их можно широко использовать в практике антикризисного управления.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. 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.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОФСОЮЗАМИ В ПРОЦЕССАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Панарин А.Е., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
связи, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Происшедшая в 90-х годах прошлого века смена способа производства способствовала кардинальному изменению роли и функций профсоюзам в российском обществе. Центр тяжести профсоюзной работы довольно резко переместился от хозяйственно-распределительной к организационно-общественной деятельности. Принятие ряда законов, регулирующих общественные отношения в условиях нового способа производства и Трудового кодекса РФ сформировали развитое правовое поле для полноценного самостоятельного функционирования профсоюзных формирований.

В условиях системного кризиса перед профсоюзами стоит двойственная функция: с одной стороны, их структуры должны оказывать давление на работодателей в лице топ-менеджеров хозяйственных организаций, с другой – способствовать предупреждению экстремизма у работников, результатом которого может стать закрытие предприятий, учреждений и ликвидация рабочих мест.

Аналогичные граничные параметры регулируют отношение профсоюзного комитета к руководству кризисной фирмы, поскольку и первые, и вторые заинтересованы в преодолении экономического кризиса. Однако интересы топ-менеджера и профкома совпадают лишь в этой части. Что касается цены вопроса, т.е. каким путем, за счет чего фирма должна улучшить экономические показатели, интересы руководства и профкома отличаются.

В соответствии с Трудовым кодексом РФ трудовые отношения в организации строятся на основе социального партнерства.

«Социальное партнерство – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений. Органы государственной власти и органы местного самоуправления являются сторонами социального партнерства в тех случаях, когда они выступают в качестве работодателей или их представителей, уполномоченных на представительство законодательством или работодателями, а также в других случаях, предусмотренных федеральными законами» (ст. 23 ТК РФ). Основой для систематических трудовых отношений руководства фирмы (работодателя) и персонала является коллективный договор о социальном партнерстве. «Коллективный договор – пра-

вой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей. При недостижении согласия между сторонами по отдельным положениям проекта коллективного договора в течение трех месяцев со дня начала коллективных переговоров стороны должны подписать коллективный договор на согласованных условиях с одновременным составлением протокола разногласий» (ст. 40 ТК РФ). Содержание и структура коллективного договора регламентирована Трудовым кодексом РФ (ст. 41). Это упрощает и упорядочивает систему составления коллективного договора, который должен приниматься на срок не более трех лет (ст. 43).

Проблемным вопросом для руководства кризисной организации является реагирование на акции неповиновения отдельных работников или их групп. Такая вспышка эмоций даже одного подобного работника может заражать нигилизмом многих окружающих, что оборачивается значительными проблемами для организации. Поэтому руководству необходимо заблаговременно выявлять потенциальных увольняющихся и обращать особое внимание на их поведение в микроколлективах.

Таким образом, в области проблемы управления конфликтами антикризисный менеджмент должен строиться на тщательном мониторинге морально-психологических и социальных процессов в организации, достижении консенсуса с персоналом и его представителями в лице профсоюзного актива, а также на оперативном принятии радикальных мер в отношении провокаторов акций неповиновения.

Список литературы

1. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://online-zakon.ru>.
 2. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.

3. 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.

4. Попондопуло С.Ю., Ивасенко А.Г. Экономическая сущность антикризисного управления: ретроспективный анализ / Инновационная наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Аэтерна», 2014. – С. 66-68.

РАЗРАБОТКА ПЛАНА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Панкратович Д.А., Ивасенко А.Г.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

План финансового оздоровления предприятия представляет собой описание различных стратегий финансового оздоровления. Он позволяет определить основные направления работ и их ожидаемую общую эффективность. Для потенциальных инвесторов такие планы служат ориентирами при выборе объектов инвестирования, для самих предприятий – основой для разработки более конкретных плановых документов: планов маркетинга, производственных планов, графиков работ и т.д.

Целью плана финансового оздоровления является восстановление платежеспособности предприятия; погашение кредиторской задолженности; создание новых рабочих мест; предприятие эффективной деятельности предприятия после окончания периода внешнего управления.

Преодоление финансовых трудностей имеет различную логику в зависимости от степени их зрелости, запущенности, специфики.

Так, финансовые трудности на ранней стадии банкротства могут быть выявлены по слабым сигналам. Если анализ покажет преобладающее влияние негативных внешних условий, на раннем этапе могут оказаться достаточными приспособительные меры.

Прогнозирование и оценка возможных сценариев развития среды бизнеса

| Варианты изменения внутренней и внешней среды | Сохранение внутренней среды без изменений | Изменение внутренней среды без использования внешних источников поддержки | Реализация инвестиционных проектов, финансируемых в значительной мере из внешних источников |
|---|---|---|---|
| Сохранение внешней среды | Неблагоприятный (вероятность банкротства) | Удовлетворительный | Благоприятный |
| Благоприятное изменение внешней среды | Удовлетворительный | Благоприятный | Очень благоприятный |
| Негативное изменение внешней среды | Неблагоприятный (вероятность банкротства) | Неблагоприятный | Удовлетворительный |

При разработке плана финансового оздоровления предприятия необходимо предусмотреть возможные сценарии развития внутренней и внешней среды предприятия. В частности, представить развитие предприятия при следующих обстоятельствах:

- сохранение внешней среды;
- благоприятное изменение внешней среды;
- неблагоприятное изменение внешней среды.

Каждому варианту изменений внешней среды может соответствовать тот или иной вариант изменения внутренней среды предприятия:

- сохранение внутренней среды предприятия;
- планомерное изменение внутренней среды предприятия без использования значительных внешних источников поддержки;
- реализация инвестиционных проектов, финансируемых в значительной мере из внешних источников.

В результате сочетания разных вариантов развития внешней и внутренней среды может быть 9 сценариев (таблица).

У конкретного предприятия возможны следующие варианты для развития бизнеса: неблагоприятный, удовлетворительный, благоприятный и очень благоприятный.

Поэтому на основе тщательного анализа развития внешней среды и имеющихся внутренних возможностей необходимо обосновать вероятный сценарий развития среды бизнеса на ближайшую перспективу.

Этот прогноз будет служить исходной основой для разработки плана финансового оздоровления предприятия.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
 2. 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.
 3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
 4. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление. – Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 11. – С. 104.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Селюк И.И., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Методы формирования кадровой политики в условиях кризиса на предприятии направлены на преодоление сопротивления изменениям со стороны персонала. Рассмотрим наиболее распространенные методы работы с кадрами в режиме антикризисного управления.

При использовании метода адаптивных изменений конфликты разрешаются посредством компромиссов, сделок и перемещений в руководящем составе. Этот метод дает возможность осуществлять изменения в условиях, когда у сторонников измене-

ний нет административной власти, но есть сильная мотивация к внедрению нововведений и сформирован соответствующий образ мышления.

Метод принудительных организационных изменений предусматривает использование силы. Процесс дорогостоящий и нежелательный в социальном плане, но дающий преимущества в период кризиса стратегического реагирования. Использовать можно в условиях острого дефицита времени.

При использовании метода управления сопротивлением предполагается, что в момент наступления кризиса, сопротивление обычно уступает место поддержке. В подобной ситуации задача руководства – не борьба с сопротивлением, а принятие мер по предупреждению паники. О первых признаках выхода из кризиса свидетельствует возобновление сопротивления.

Сравнение методов преодоления сопротивления

| Метод | Условия применения | Преимущества | Недостатки |
|------------------------------|----------------------|-------------------------|--|
| 1. Принудительный | Большая срочность | Быстрота изменений | Большое сопротивление |
| 2. Адаптивный | Небольшая срочность | Слабое сопротивление | Медленность |
| 3. Кризисный | Угроза существования | Слабое сопротивление | Жесткий дефицит времени. Риск неудачи |
| 4. Управление сопротивлением | Средняя срочность | Слабое сопротивление | Сложность |
| 5. Сочетание приемов | Сочетание | Адаптивность к условиям | Сложность в управлении |

Кризисный метод предполагает, что в случае, когда кризис неизбежен, руководители, осознающие это ранее других, должны предпринять следующие действия:

- постараться убедить работников в неизбежности кризиса и принять предупредительные меры;
- не заикливаться на неизбежности кризиса, готовить себя к роли «спасателя», когда кризис наступит;
- до наступления настоящего кризиса создать искусственный, придумав внешнего «врага», угрожающего существованию предприятия. Нужно помнить только, что искусственный кризис необязательно должен превратиться в реальный;
- выбрать метод управления сопротивлением.

Сопротивление контролируется по минимуму с помощью «стартовой площадки». Затем последовательно применяется мотивация. Далее в ходе планирования разрабатывается процесс внедрения изменений. Сопротивление находится под контролем в течение всего процесса изменений.

Сравнительная характеристика описанных методов приведена в таблице.

Сутью кадровой политики предприятия является работа с персоналом, соответствующая концепции развития данного предприятия. Цель кадровой политики – обеспечение оптимального баланса сохранения и обновления кадров в соответствии с потребностями предприятия и состоянием рынка труда.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
3. 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.

МЕХАНИЗМЫ КОНФЛИКТОЛОГИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Соян А.Ш., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Существование и развитие всякой организации связано с постоянным возникновением и разрешени-

ем противоречий в борьбе различных сил как внутри, так и вне ее. Иногда противоречия принимают настолько острый характер, что переходят в конфликт. В ракурсе человеческого фактора одной из центральных функций антикризисного управления является прогнозирование возможных конфликтов в организации и их предупреждение, нахождение объединительных мотивов для консолидации членов коллектива на решение задач развития и процветания.

С социально-психологической точки зрения конфликт – это возникшее в сфере общения резкое несоответствие между ожиданиями одних и конкретными действиями других, это противоборство, столкновение взглядов, интересов, позиций в социальной и личной жизни. Конфликт (от лат. *conflictus* – столкновение) представляет собой предельный случай обострения противоречий.

Современный менеджмент признает, что далее в организациях с эффективным управлением некоторые конфликты не только возможны, но и желательны. Считается, что во многих ситуациях конфликт помогает увидеть разнообразие точек зрения, большее число проблем, альтернатив их решения и т.д. Здесь речь идет о сотрудничестве, при котором руководители и подчиненные имеют возможность высказать свое мнение. В итоге дискуссия приводит к выработке взаимовыгодного и наиболее правильного решения. Подобное столкновение мнений тоже является конфликтом, но не разрушительным (деструктивным), а созидательным (конструктивным).

Конфликт может выполнять и позитивную, и негативную функцию, иметь и отрицательные, и положительные последствия в зависимости от того, насколько внимательно относятся к конфликтам руководители и насколько умело им управляют.

Следует также отметить положительную функцию конфликта, которая заключается в том, что он сигнализирует о неблагополучии в организации.

Наиболее опасным негативным последствием конфликта является его затягивание и нагнетание в организации таких взаимоотношений, которые в сочетании с другими факторами (экономическими, политическими и др.) могут привести к созданию кри-

зисной ситуации. Конфликт может спровоцировать в организации кризис, а тот, в свою очередь, неизбежно создает почву для конфликтов.

Конфликт не есть нечто исключительное, не синоним конфронтации, а способ преодоления противоречий, способ взаимодействия сложных систем, вид общения через состязание. Но если конфликты возникают слишком часто, а решение их затягивается, это свидетельствует о наличии в организации серьезных проблем, которые следует диагностировать и найти их решение.

В теории конфликтов рассматриваются такие понятия (категории), как природа конфликта, типы, стадии, конфликтная ситуация, инцидент, психологический климат. Природа конфликта является предметом исследования ученых, и во взглядах на нее обнаруживаются различные подходы, например инстинкт враждебности, выявление конфликтных интересов и др.

Управление конфликтами является важной составной частью процесса регулирования социально-производственных отношений в организации. Это одно из условий антикризисного управления. Для того чтобы реализовать его на практике, необходимо:

- осознание менеджерами вероятных предпосылок и причин возникновения конфликтных ситуаций;
- понимание механизма развития конфликта как процесса;
- умение применять в практике управления методы разрешения конфликтов.

При разрешении конфликтов на практике действия, как руководителей, так и других членов трудового коллектива будут зависеть от конкретной ситуации, подход к разрешению конфликта в каждом случае будет индивидуальным.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.
2. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
3. 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.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Сунгатулина К.А., Ивасенко А.Г.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Переход к новой методологии формирования и реализации стратегии финансово – хозяйственной деятельности предприятий и организаций всех форм собственности предполагает разработку новых подходов к управлению, дифференциации его видов. Одним из таких видов является антикризисное управление, отличающееся четко заданными временными параметрами, программируемым результатом деятельности, значительно уменьшенным влиянием органов государственного и административного управления, специальными требованиями к управленческому персоналу.

Исследованием теории и истории экономических кризисов в течение многих лет занимались отечественные и зарубежные ученые. Фундаментальная разработка циклических экономических кризисов и материальной основы их периодичности содержится в трудах К. Маркса, который указывал, что «когда внешнее обособление внутренне самостоятельных, т.е. дополняющих друг друга процессов достигает определенного пункта, то единство их обнаруживается насильственно – в форме кризиса». Современные

подходы к изучению кризисов, сформировавшиеся на почве глубоких экономических потрясений конца XX в., сводятся к следующим положениям: кризисы неизбежны в развитии любой системы, в том числе экономической, и выполняют следующие функции в динамике систем – подрывают основы устаревших элементов, открывают дорогу для становления новых, сохраняют и обогащают наследственное ядро системы. Завершаются кризисы либо переходом системы в новое качественное состояние, либо ее распадом, заменой иной системой. Согласно определению, приведенному в Экономической энциклопедии под редакцией Л.И. Абалкина, «кризис – глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности».

Отсюда важной особенностью кризисов является их двойственный характер, который, с одной стороны, проявляется в способности оказывать разрушительное воздействие на систему, с другой – способствовать ее обновлению. Согласно выводам А.А. Богданова, кризис следует понимать как смену организационных форм комплекса (системы), перелом в ходе его развития. «Усложнение жизненных отношений, рост их неоднородности уменьшают стройность, устойчивость всей системы. Во всех подобных случаях рано или поздно накопление внутренней неустойчивости доходит до кризиса, который имеет различные формы в зависимости от строения комплекса и от совокупности условий внешней среды». Ввиду этого можно отметить, что кризисы не только обладают негативным и разрушительным характером, но и несут в себе потенциал изменения, и таким образом способствуют эволюции, что в конечном итоге может активно способствовать повышению эффективности функционирования любой системы. «Повсюду кризис вызывает тенденцию отбросить устаревшие способы производства, устаревшие формы организации предприятий в пользу способов и форм более современных какие только находятся».

В этих условиях как нельзя более необходим принципиально новый, отличающийся от традиционного менеджмента, тип управленческой деятельности, который определяется как антикризисное управление.

Отличительными особенностями антикризисного управления являются: 1) четко заданные временные параметры; 2) программируемый результат в соответствии с планом проведения внешнего управления имуществом должника; 3) значительно уменьшенное влияние органов государственного и административного управления; 4) специальные требования к управляемому.

Система антикризисного управления включает в себя, во-первых, анализ и фиксацию ранних признаков кризисной ситуации, во-вторых, диагностику внутренних и внешних причин кризисной ситуации по аспектам деятельности и оценку степени их влияния на жизнедеятельность предприятия, в-третьих, оценку масштабов кризиса и, в-четвертых, разработку стратегии и тактики управления кризисной ситуацией.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.
2. 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.
3. Ченских А.А., Ивасенко А.Г. Кризисы в социально-экономических системах: подходы к определению / Современная наука: теоретический и практический взгляд // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: «Азтерна», 2014. – С. 140-141.

**Секция «Формирование макро- и микро-экономических условий
развития жилищно-строительного комплекса»,
научный руководитель – Щербакова Наталья Александровна, к.э.н., доцент**

**РОЛЬ НКО В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА
МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Богачёв Д.Е.

*ООО «Титан-трест», Ярославль,
e-mail: d.e.bogachev@gmail.com*

В настоящее время возводится множество жилых, коммерческих и производственных объектов. Рассмотрим жилищное малоэтажное строительство по Ярославской области, которое в последнее время пользуется активным спросом. Стоимость квартиры в малоэтажном доме по сравнению со всем рынком новостроек значительно ниже, эксплуатационные затраты будущих собственников ниже, благоприятная экологическая обстановка.

Есть и недостатки, на которые стоит обратить внимание. Они вытекают из невысокой себестоимости возводимых объектов и халатном отношении застройщика. Необходимо проработать механизмы контроля, поскольку в настоящее время по закону обязанность осуществлять строительный надзор появляется в случае, если осуществляется государственная экспертиза.

Один из возможных механизмов по улучшению качества малоэтажного строительства заключается в следующем. Необходимо создать НКО (некоммерческая организация), целью которой будет повышение качества строительства малоэтажного жилья на стадии формирования рынка потребителей. Суть деятельности НКО будет консультативно – исследовательской. Объектом исследования будут являться качество малоэтажных застроек, а субъектом – потребители. Методы исследований статистические, рейтинговые, а также с помощью объединения всех потребителей в один ресурс, в настоящее время наиболее актуальным будет сетевой ресурс. Статистическая обработка данных о количестве тех или иных рекламаций у каждого застройщика позволит сложить наиболее реалистичную картину о соответствии заявленных характеристик объекта в настоящем времени.

Данная НКО может в дальнейшем оказывать информационную поддержку по реализации государственных программ расселения, предоставления жилищных условий многодетным семьям и так далее.

С помощью вышеизложенных методов можно ориентировать застройщика на потребителя, тем самым повысив качество строительства малоэтажного жилья.

РЕКОНСТРУКЦИЯ КРУПНОГО ГОРОДА

Борисов В.В.

*Ивановский государственный политехнический
университет, Иваново, e-mail: Talismanv900@mail.ru*

В процессе реконструкции возникает целый ряд задач, которые связаны с сохранением целостности архитектурной среды и композиционным, функциональным, техническим, социальным, экологическим и экономическим процессами. Пассивное сохранение городской среды противоречит самой исторической составляющей города, всегда находящегося в процессе стратегического становления и комплексного развития.

В крупных городах были поставлены следующие задачи:

1. Сохранение целостности объектов типовой застройки;
2. Устранение и предотвращение чрезвычайных ситуаций в условиях крупного города;
3. Создание благоприятных условий для проживания населения.

Весьма существенно, что комплексное решение проблемы увязывается с целым рядом аспектов пространственной организации географической среды в целом. При этом следует учитывать, что в стране динамично растет численность городского населения. Таким образом, демографический состав населения городов играет ключевую роль в формировании систем расселения, а значит, непосредственно касается вопросов реконструкции объектов типовой застройки, в которых эти группы населения пребывают.

Процесс комплексной реконструкции застройки с целью повышения качества типовых объектов в условиях проектирования и в рамках научного исследования разделен на основные этапы:

1 этап: Системный анализ расположения квартала крупного города, доступность к центру города, местам трудовой деятельности, объектам социальной и культурно-бытового обслуживания населения.

2 этап: Организация благоустройства городской территории, на которой размещается типовой объект либо группа типовых объектов, подвергающихся реконструкции

3 этап: Организация архитектурно-планировочной структуры реконструируемого участка типовой застройки

4 этап: Формирование архитектурно-пространственной структуры комплекса зданий, находящихся в структуре городской застройки, который включает в себя объекты типовой застройки.

Следует отметить, что обеспечение комплексного подхода при преобразовании типовой застройки с учетом оптимизации предполагает разработку архитектурно-планировочных решений с последующей разработкой проектных решений по каждому объекту рассматриваемого массива.

Предотвращение аварий зданий и сооружений заключается в проведении выборочных мероприятий по одному или нескольким элементам сложившегося района. Это могут быть различные виды ремонта отдельных сохраняемых зданий или их сочетания в группе домов, строительство новых жилых и общественных зданий, реконструкция участков подземных коммуникации, благоустройство дворов и т.п. В результате проведения такого рода реконструкции достигается улучшение городской среды и условий проживания, однако отдельные элементы планировки и застройки целостных градостроительных образований (кварталов, их групп, района) могут оказаться по отношению к действующим стандартам в разном качественном состоянии. Основой проведения последовательного преобразования должен быть периодически обновляемый перспективный проект реконструкции района, выполненный на основе методологического принципа комплексности

Вывод. Таким образом, реконструкция типовой застройки крупных городов складывается из переустройства ее основных крупнейших административных, жилых и промышленных комплексов. Возмож-

ность комплексной реконструкции типовых зданий с целью повышения качества застройки крупных городов может достигаться за счет градостроительного урегулирования, территориального развития и функционального соответствия застроенной территории

При реконструкции преобладает принцип сохранения старой застройки, которая сложилась исторически. Важным показателем является то, что стратегическая реконструкция получается выгоднее, чем новое строительство, потому что не требует затрат на приобретение и освоение земельного участка, исключает стоимость элементов здания, которые используются: стен, кровли, частично перекрытий, инженерных сетей.

Реконструкция типовой застройки рассматривается как важный фактор преобразования городской среды, которая решает проблемы морального и физического износа зданий. Выбор направленности преобразования типовой застройки зависит от социально-экономических задач, которые определяются характером типовой застройки. Планировочные решения заключаются в исследовании отдельных объектов, магистралей, Предотвращение аварий зданий и сооружений улиц и дорог, которые взаимосвязаны общей планировочной структурой крупного города.

**ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ
ПРОБЛЕМЫ ЗАДЕРЖКИ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ В РОССИИ ВО ВРЕМЯ
ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ
ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

Вольнов М.А.

*ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,
Иваново, e-mail: volnov-m@mail.ru*

В период мирового финансового кризиса, проблема задержки строительства и сдачи жилых домов в эксплуатацию, стала как никогда актуальна во всем мире.

С наступлением кризиса многие застройщики столкнулись с такой проблемой, как финансирование строящегося объекта.

Стало меньше спроса на готовые объекты недвижимости и меньше доступных банковских кредитов. Не все застройщики смогли выполнить свои обязательства в установленные сроки. С такой ситуацией пришлось столкнуться многим россиянам, которые вкладывали свои сбережения в покупку квартиры еще на стадии строительства.

Однако, в отличие от России, обманутых дольщиков нет практически нигде.

В то время когда по России прокатилась волна скандалов с обманутыми дольщиками, за границей все было тихо и спокойно. Неприятности на зарубежных рынках ограничивались лишь переносом сроков сдачи объектов в эксплуатацию. До кризиса проблемы задержек строительства практически не существовало. За рубежом, в той же Болгарии, подобного рода проблемы решаются более цивилизованными способами, а сроки задержки строительства не такие уж большие, как например, в Москве. Существует и другая принципиальная разница, которая заключается в том, что за рубежом предполагается поэтапная оплата строительства, поэтому, если строительство приостановлено, то покупатель также может прекратить производить все платежи, предусмотренные графиком.

Один из механизмов защиты вложений частных покупателей за границей – это escrow accounts: деньги переводят не застройщику, а на счет специального финансового агента, который перечисляет транш компании только по завершении оговоренного этапа

проекта. Таким образом, застройщик имеет гарантию оплаты, а покупатель застрахован от намеренных задержек строительства. Еще более распространенный, хотя и не такой продвинутый способ защиты прав покупателя – обычная поэтапная оплата. Это по сути то же, что и escrow accounts, но здесь покупатель имеет дело с застройщиком напрямую.

Причина множества скандалов с обманутыми дольщиками в России в том, что у нас в стране не было и нет ни одного из этих механизмов, – застройщики даже в кризис хотят получить все и сразу. Правда, они могут предоставить рассрочку, но при этом российский покупатель должен платить независимо от хода строительства.

Схема, по которой деньги необходимо платить непосредственно застройщику, не сулит покупателю спокойствия в кризисные времена. Тем не менее даже без счетов условного депонирования поэтапная оплата – важная «подушка безопасности». Обычно финансирование проекта разделяется на стадии, соответствующие этапам строительства. Сначала утверждение проекта, получение всех разрешений, после чего банк выдает часть кредита. Затем следуют выход на нулевой уровень (заливка фундамента), получение второй части кредита. Далее – возведение стен и т.д. Это все накладывается на матрицу продаж: скажем, чтобы получить очередной транш, нужно продать 30%, затем еще 10% жилья в проекте. Такая схема может различаться по этапам, количеству кредитных траншей, процентным ставкам в зависимости от страны.

В некоторых государствах защитить права покупателя при долгом процессе помогают банковские гарантии. Их предоставляют, например, в Тунисе. Это означает, что до полного окончания строительства все взносы частных инвесторов хранятся на закрытом счете, к которому девелопер не имеет доступа. При покупке объекта недвижимости клиент вправе потребовать лицензии и справки из кредитной организации, подтверждающие наличие банковской гарантии. По описанной схеме производили продажи, например, в Тунисе.

Российские эксперты рынка считают, что в отношении строящихся за рубежом объектов покупатели могут столкнуться с задержкой сдачи дома в эксплуатацию, но потерять деньги – едва ли. Случаев с обманутыми дольщиками на практике не было. Самый плохой сценарий, который возможен на рынке зарубежной недвижимости, – это задержка строительства на один-два года, что для России вообще считается нормой.

В числе наиболее проблемных рынков нередко называют Дубай. Однако, если дубайский застройщик обанкротился, покупатель может вернуть деньги в полном объеме. В случае задержки строительства орган по регулированию сектора недвижимости RERA обязывает девелопера привязать план оплаты к числу возведенных этажей. При выборе проекта off plan покупателю следует выяснить, зарегистрирован ли застройщик в земельном департаменте, выкуплена ли в собственность земля, на которой возводят объект, открыт ли escrow account, существует ли план поэтапной оплаты, лицензия на строительство и сертификат, выданный RERA. А на сайте RERA всегда можно проверить, имеют ли брокеры и застройщики лицензию этого ведомства.

Если инвестор в Дубае задерживает выплаты, то застройщик имеет право расторгнуть контракт, вернуть ему лишь 25% от стоимости объекта. Допустим, вы внесли 35% и прекратили платежи. Вам возвращают 25%, а еще 10% можно получить толь-

ко после перепродажи контракта или сдачи объекта в эксплуатацию. С начала два месяца на размышление вам дает девелопер, потом еще месяц – Земельный департамент. Если вы все же не в состоянии платить, то контракт аннулируют. Таким образом, закон в Дубае сбалансирован – он в равной степени защищает и застройщиков, и покупателей. Несмотря на кризис, в 2009 г. в эмирате было построено объектов недвижимости (жилье и коммерческие) на 5 млрд дирхам ОАЭ. В том же году выдано 100 тыс. резидентских виз.

В некоторых странах влияние кризиса на сроки сдачи домов в эксплуатацию оказывается не столь драматичным. Например, в Турции практически не ведут продажи недостроенных объектов.

По мнению ведущих экспертов рынка недвижимости сейчас с начала 2015г. все-таки есть риск остановки строек и банкротства компаний. Если сохранится высокая ключевая ставка, у застройщиков появятся проблемы с кредитованием, а из-за снижения платежеспособного спроса им может не хватить собственных средств, поступающих от дольщиков. В группе риска, в первую очередь, небольшие подмосковные компании, строящие жилье дальше 15–20 км от МКАД. Дело в том, что у крупных девелоперов большинство проектов расположено недалеко от Москвы, где фокусируется основной спрос. В условиях ухудшения экономики и возможного снижения цен такие комплексы будут оттягивать на себя основную массу покупателей, а удаленные от столицы новостройки начнут испытывать дефицит спроса.

По прогнозам экспертов, если негативные тенденции в экономике сохранятся продолжительное время (от года и более) в перспективе двух-трех лет это приведет к сокращению объемов ввода нового жилья примерно на 30–50%.

В заключение следует отметить, что эксперты советуют обращать внимание на договор: желательно, чтобы в нем были прописаны строгие штрафные санкции в случае задержки строительства, максимально сокращен перечень форс-мажорных обстоятельств. На практике именно форс-мажором большинство застройщиков прикрывают свое опоздание со сдачей проектов. Климатические условия – самый распространенный вариант отписки, при том что климат за последние два-три года нигде радикально не менялся.

ОСНОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Макаров А.П.

Ивановский государственный политехнический университет, Иваново, e-mail: anatoliy.makarov.87@mail.ru

Охрана труда в нашей стране осуществляется на глубоко научной основе. Только хорошо разработанная система комплексных решений задач охраны тру-

да и ее внедрение на всех этапах жизненного цикла строительного производства отвечает требованиям научно-технического прогресса в строительстве. Основу этой комплексной системы составляют следующие необходимые условия: внедрение новой безопасной техники, прогрессивных методов организации труда и технологии строительного производства; комплексная механизация; применение защитных средств и приспособлений, обеспечивающих снижение травматизма.

В связи с этим особую актуальность приобретают темы посвященные безопасности в строительном производстве, как системы взаимосвязанных законодательных, технических, гигиенических и организационных мероприятий, цель которых оградить человека и окружающую среду от производственных опасностей, вредностей, антропогенных нагрузок и способствовать тем самым повышению производительности труда, качества работ и экологической безопасности.

Безопасность строительно-технологических систем должна пронизывать все этапы строительных работ.

На этапе проектирование организации строительства и производства работ должны быть предусмотрены и произведены расчеты общих мероприятий по технике безопасности, таких, как возведение временных сооружений для обслуживания строительства, основные устройства по технике безопасности для производства строительномонтажных работ, размещение установок и устройств, создающих вредные производственные факторы; разработка монтажной технологичности конструкций, строповки конструкций, временных монтажных опор.

На этапе строительномонтажных работ должны осуществляться как технические мероприятия: ограждение площадки забором, устройство подъездных путей и внутриплощадочных дорог, устройство защитного заземления; устройство зануления; защитные отключения (блокирующие устройства); использование средств индивидуальной и коллективной защиты, так и организационные мероприятия: допуск к работе; надзор во время работы, соблюдение режима работы и отдыха.

Основными требованиями безопасности при эксплуатации машин являются: исключение возможности нанесения работнику травм; исключение возможности поражения током; соответствие шумовых и вибрационных характеристик машины санитарным нормам.

Производственное оборудование должно иметь систему управления оборудованием, обеспечивающую надежное и безопасное ее функционирование на всех предусмотренных режимах работы оборудования и при всех внешних воздействиях в условиях эксплуатации. Система управления должна исключать создание опасных ситуаций из-за нарушения работоспособности последовательности управляющих действий.