



ECONOMICS

JANUARY
2016
No. 1 (10)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU



The competition and cooperation
in the Euroasian market of combines
(Kovalyov M.) p.5

Intangible assets
(Samosvat A.) p.70

ISSN 2410-289X



Economics

№ 1 (10), 2016

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Il'inskiy N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Matveeva M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Stekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

117321, Russian Federation, Moscow, Profsoyuznaya str., 140

SUPPORT:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://scienceproblems.ru> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow

2016

Economics

№ 1 (10), 2016

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора:

Котлова А.С.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Сдано в набор:

26.01.2016

Подписано в печать:

29.01.2016

Формат 70х100/16.

Бумага офсетная.

Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 7,39

Тираж 1 000 экз.

Заказ № 551

ТИПОГРАФИЯ

ООО «ПресСто».

153025, г. Иваново,

ул. Дзержинского, 39,
оф. 307

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«Проблемы науки»

г. Москва

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатулова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Матвеева М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипка Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

117321, РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 140

СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://scienceproblems.ru> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале

Содержание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	5
<i>Kovalyov M. (Republic of Belarus) The competition and cooperation in the Euroasian market of combines / Ковалёв М. Н. (Республика Беларусь) Конкуренция и сотрудничество на евразийском рынке комбайнов.....</i>	5
<i>Mikhaylets A. (Russian Federation) Unemployment of modern youth / Михайлец А. В. (Российская Федерация) Безработица современной молодёжи</i>	10
<i>Kovtun M. (Russian Federation) The ontology of the concept of «competition» in economic research / Ковтун М. Е. (Российская Федерация) Онтология понятия «конкуренция» в экономических исследованиях</i>	11
<i>Makarkin Ya. (Russian Federation) Terminal business and rules «Cashout market» in terminal system / Макаркин Я. А. (Российская Федерация) Терминальный бизнес или правила игры на «Обнальной площадке» терминальных сетей.....</i>	15
<i>Shokhin V. (Russian Federation) Change the funding utilities over time. And the problems of housing and communal services / Шохин В. Е. (Российская Федерация) Изменение финансирования ЖКХ во времени. И проблемы ЖКХ</i>	19
<i>Shokhin V. (Russian Federation) HOA or management company / Шохин В. Е. (Российская Федерация) ТСЖ или Управляющая компания.....</i>	22
<i>Belyaeva E. (Russian Federation) The tools and methods of anti-inflation policy / Беляева Е. Т. (Российская Федерация) Инструменты и методы антиинфляционной политики</i>	26
<i>Sergeeva A. (Russian Federation) Goals and objectives of investment in the construction activity / Сергеева А. А. (Российская Федерация) Цели и задачи инвестирования при строительной деятельности</i>	36
<i>Bazaeva A. (Russian Federation) The concept of branding and its essence / Базаева А. Р. (Российская Федерация) Понятие брендинга и его сущность</i>	39
<i>Kovalev D., Romanova E. (Russian Federation) The perspective directions of development of the international transport corridors in Russia / Ковалев Д. В., Романова Е. В. (Российская Федерация) Перспективные направления развития международных транспортных коридоров в России</i>	41
<i>Subanov N. (Republic of Kyrgyzstan) The optimal supply of agricultural products to consumers / Субанов Н. Ж. (Кыргызская Республика) Оптимальные показатели поставки сельскохозяйственной продукции потребителям.....</i>	44
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	49
<i>Gosteeva O., Jakovleva O. (Russian Federation) Method of receivables / Гостеева О. В., Яковлева О. А. (Российская Федерация) Методика управления дебиторской задолженностью</i>	49
<i>Mokrousov A. (Russian Federation) / On the tax regulation of participants of national innovation system / Мокроусов А. С. (Российская Федерация) О налоговом регулировании участников национальной инновационной системы.....</i>	54

<i>Egorova A.</i> (Russian Federation) The essence of the financial condition and its characteristics / <i>Егорова А. А.</i> (Российская Федерация) Сущность финансового состояния и его характеристики	59
<i>Ayapov Ye.</i> (Republic of Kazakhstan) Factoring as a financial instruments of stimulating entrepreneurship / <i>Аянов Е. Е.</i> (Республика Казахстан) Факторинг как финансовый инструмент стимулирования предпринимательства	63
<i>Romanova E., Kovalev D.</i> (Russian Federation) Influence of debt load of the Russian economy / <i>Романова Е. В., Ковалев Д. В.</i> (Российская Федерация) Влияние долговой нагрузки на российскую экономику	65
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	70
<i>Samosvat A.</i> (Russian Federation) Intangible assets / <i>Самосват А. С.</i> (Российская Федерация) Нематериальные активы	70
<i>Platonova M.</i> (Russian Federation) Overview of existing approach to business activity of enterprise assessment / <i>Платонова М. Г.</i> (Российская Федерация) Анализ существующих подходов к оценке деловой активности предприятия	72
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	76
<i>Grudin I.</i> (Russian Federation) The economic potential of the Far East of Russia and its investment attractiveness / <i>Грудин И. А.</i> (Российская Федерация) Экономический потенциал Дальнего Востока России и его инвестиционная привлекательность	76
<i>Falina N., Dyukarev D.</i> (Russian Federation) The global market for mineral fertilizers / <i>Фалина Н. В., Дюкарев Д. О.</i> (Российская Федерация) Мировой рынок минеральных удобрений	83
<i>Ploskova V., Shanihina N.</i> (Russian Federation) Improving the banking system at the present stage / <i>Плоскова В. А., Шанихина Н. Н.</i> (Российская Федерация) Совершенствование банковской системы на современном этапе	86

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

The competition and cooperation in the Euroasian market of combines Kovalyov M. (Republic of Belarus)

Конкуренция и сотрудничество на евразийском рынке комбайнов Ковалёв М. Н. (Республика Беларусь)

*Ковалёв Михаил Николаевич / Kovalyov Mikhail – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра маркетинга и логистики,
Международный университет «МИТСО»,
Гомельский филиал, г. Гомель, Республика Беларусь*

Аннотация: *представлен пример евразийской интеграции в сельхозмашиностроении. Выполнен сравнительный анализ сельскохозяйственного машиностроения в России, Беларуси и Казахстане. Показаны преимущества совместного производства комбайнов.*

Abstract: *the example of the Eurasian integration in agricultural machinery. A comparative analysis of agricultural machinery in Russia, Belarus and Kazakhstan. The advantages of joint production of combine harvesters.*

Ключевые слова: *стратегия, интеграция, предприятие, сельскохозяйственное машиностроение, комбайн, «Гомсельмаш», «Ростсельмаш».*

Keywords: *strategy, integration, enterprise, agricultural mechanical engineering, combine, «Gomselmash», «Rostselmash».*

Происходящие процессы глобализации способствуют стиранию национальных границ, свободному перемещению товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Наша страна также интегрируется в мировую экономику. Беларусь является участницей Союза с Россией, СНГ, Евразийского экономического союза (ЕАЭС), других межгосударственных объединений.

Евразийское сотрудничество России, Беларуси и Казахстана ярко проявляется в такой специфической отрасли народного хозяйства, как сельскохозяйственное машиностроение, которое является составной частью агропромышленного комплекса (АПК). Несмотря на то, что доля сельского хозяйства в структуре валового внутреннего продукта Республики Беларусь составляет всего 8,3 %, а в структуре ВВП Республики Казахстан и Российской Федерации и того меньше (4,3 % и 2,9 % соответственно) [1, с. 21–24], указанная отрасль играет важную роль в решении проблемы обеспечения продовольственной безопасности стран ЕАЭС.

С одной стороны, такие крупные производители сельхозмашин, как ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» и холдинг «Гомсельмаш» являются прямыми конкурентами на рынках СНГ, с другой стороны, комбайностроители из Гомеля осуществляют кооперированные поставки узлов в Ростов-на-Дону (в частности, мосты для комбайнов). И те, и другие конкурируют на рынках третьих стран, включая Казахстан. Благодаря сотрудничеству с «Гомсельмашем», в Костанайе (Казахстан) налажено производство зерноуборочных и кормоуборочных машин.

Внутренний рынок сельскохозяйственных комбайнов в Беларуси

Холдинг «Гомсельмаш» является одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной техники, завод входит в пятерку лидеров мирового рынка зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов. «Гомсельмаш» – это современная многопрофильная корпорация, выпускающая под маркой «ПАЛЕССЕ» линейки зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, початкоуборочные и

картофелеуборочные комбайны, самоходные косилки и другую сельскохозяйственную технику.

Комбайны марки «ПАЛЕССЕ» работают в России, Украине, Казахстане, Чехии, Словакии, Румынии, Болгарии, странах Балтии, Аргентине, Бразилии, Иране, Китае и других странах. Холдинг имеет широкую товаропроводящую сеть, ряд совместных предприятий и сборочных производств.

В состав холдинга «Гомсельмаш» входит управляющая компания ОАО «Гомсельмаш» и несколько дочерних предприятий, включая ОАО «Научно-технический центр комбайностроения», обеспечивающий инновационное развитие холдинга.

Мощности холдинга «Гомсельмаш» позволяют выпускать приблизительно 5 тыс. комбайнов в год (таблица 1) [2, с. 234]. Такие объемы слишком велики для внутреннего рынка. По сути, холдинг «Гомсельмаш» является монополистом в Беларуси по производству комбайнов для АПК. Холдинг производит 100 % самоходных кормоуборочных комбайнов в Беларуси и свыше 90 % – зерноуборочных комбайнов.

Таблица 1. Производство основных видов продукции холдинга «Гомсельмаш» в натуральном измерении с 2000 по 2014 гг., шт.

Наименование продукции	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Зерноуборочные комбайны	339	1372	2612	1390	1831	1805	766	927	715
Комбайны силосоуборочные самоходные, комплексы кормоуборочные	323	254	423	376	441	426	268	377	78

Примечание: приведенные данные не учитывают производство поставляемых зарубежным партнерам машинокомплектов

Незначительную долю внутреннего рынка зерноуборочных машин (менее 10 %) занимает ОАО «Лидагропроммаш». Производственная мощность предприятия позволяет выпускать более 1000 комбайнов в год.

В ходе исследования отрасли были проанализированы стратегии завода «Гомсельмаш» на рубеже XX и XXI вв. в [3; 4]. Актуальности и важности промышленного сервиса сельхозмашин посвящена работа [5]. Автором также разработаны механизмы проектирования маркетинговых и логистических стратегий и цепей поставок для предприятий сельскохозяйственного машиностроения [6].

В конце 90-х годов XX в. – начале XXI в. завод «Гомсельмаш» с целью укрепления рыночных позиций реализовывал стратегии диверсификации и интеграции. Было успешно освоено производство новых для предприятия типов и моделей сельскохозяйственной техники. Прорывом в интеграционном развитии стали разработка и промышленное освоение высокотехнологичных зерноуборочных комбайнов, отвечающих современным требованиям потребителей.

Для проникновения на рынок Российской Федерации в 2005 году завод «Гомсельмаш» создал совместное предприятие в Брянске (ЗАО СП «Брянсксельмаш»), организовал сборку комбайнов в городе Шимановске Амурской области.

Анализ российского рынка комбайнов

По данным Интернет-Портала «Агроинфо» [7] в 2013 году в России выпущено 5985 единиц зерноуборочных комбайнов, в т. ч. ООО «Комбайновый завод

«Ростсельмаш» – 2960 шт., СП «Брянксельмаш» – 1620 шт., Шимановский машзавод «Кранспецбурмаш» ЗАО – 130 шт.

В 2012 году произведено 1215 кормоуборочных комбайнов (в т.ч. ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» – 329 шт., СП «Брянксельмаш» – 558 шт.), в 2013 – 670 шт. (в т.ч. ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» – 190 шт., СП «Брянксельмаш» – 240 шт.).

Отгрузка зерноуборочных комбайнов в 2013 году снизилась на 14,6 %. По отдельным предприятиям снижение отгрузки составило: ЗАО «СП «Брянксельмаш» – 38,6 %, ООО «Сизнэйч-Камаз-Индустрия» – 42,9 %, ООО «Джон Дир Русь» – 60,1 %.

Отгрузка кормоуборочных комбайнов также снизилась на 53,6 %.

Импорт зерноуборочных комбайнов в РФ составил в 2012 году 1215 шт., в 2013 г. – 2813 шт. Доля импорта подержанной техники составила от 10 до 16 %. В структуре импорта без учета поставок машинокомплектов из Гомеля преобладают Германия (27,9 %), США (27,8 %), Китай (16,6 %). С учетом поставок машинокомплектов ОАО «Гомсельмаш» занимает около 30 % российского рынка зерноуборочных комбайнов. В 2013 году на этом рынке завод «Ростсельмаш» занимал лидирующее положение – 37,1 %, «Гомсельмаш» – 25,9 %. Импорт в целом составил 35,3 %. Кроме Беларуси, важнейшими экспортерами зерноуборочной техники являются Германия (марка CLAAS), США (New Holland и John Deere), Китай и Италия.

Из выпущенных российскими производителями 5939 зерноуборочных комбайнов в 2013 году на экспорт продано 780 машин или 13,1 % от производства. При этом экспорт российской сельхозтехники год от года снижается.

Импорт кормоуборочных комбайнов в РФ в 2012 году составил 188 шт., в 2013 г. – 104 шт. Доля импорта подержанной техники составила незначительную величину. В структуре импорта без учета поставок машинокомплектов из Гомеля преобладает Германия (свыше 75 %).

Объем производства сельскохозяйственных комбайнов в Российской Федерации в наилучший год за последние пять лет (2008–2012 гг.) составил: зерноуборочные машины – 7864 шт. (2008 г.), кормоуборочные машины – 1215 шт. (2012 г.).

Явным лидером среди регионов России, производящих зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, является Ростовская область, где расположен крупнейший в России завод по производству комбайнов и комплектующих к ним – ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш», который занимает почти половину всего рынка России.

СП «Брянксельмаш» выпускает зерноуборочные комбайны белорусской марки «Palesse». Модельный ряд представлен тремя машинами разного класса, с ориентиром на различные условия уборки и требования потребителя. Это и хорошо приспособленный для работы в неблагоприятных условиях повышенной влажности «Palesse» GS12, и высокопроизводительный комбайн «Palesse» GS10, работающий в широком диапазоне зерновых культур, и компактный и маневренный «Palesse» GS812.

Производство зерноуборочных комбайнов в Краснодарском крае обеспечивают два производителя – это ООО «КЛААС», дочернее предприятие немецкой фирмы CLAAS KGaAmbH в городе Краснодаре, и ЗАО «РемСельМаш». Суммарная доля этих предприятий в объеме производства зерноуборочных комбайнов в 2013 году составила немногим более 10 %.

Второй по объемам производства сельскохозяйственной техники в мире концерн Case New Holland (CNH) в 2010 году основал в Республике Татарстан совместное с российским «КАМАЗом» производство комбайнов марок Case IN и New Holland. Совместное предприятие «СиЭнЭйч-Камаз индустрия» в 2013 году выпустило 225 машин. Доля рынка компании среди российских производителей составила около 4 %.

3 % российского рынка выпускаемых зерноуборочных комбайнов занимает дочернее предприятие концерна «Тракторные заводы» – «ПО «Красноярский завод

комбайнов», который занимается выпуском комбайнов марки АГРОМАШ-Енисей для уборки зерна и кормов.

Около 3 % от общего объема выпускаемых зерноуборочных комбайнов в России приходится на мирового лидера в отрасли – компанию John Deere, которая наладила производство сельхозтехники в городе Домодедово Московской области еще в 2009 году.

В Амурской области находится самый северный и единственный на Дальнем Востоке Шимановский машиностроительный завод «КранСпецБурМаш». Помимо грузоподъемной техники на предприятии налажен выпуск сельскохозяйственного оборудования, тракторов, а также зерноуборочных комбайнов «КЗС» на основе белорусских машинокомплектов. Комбайны «КЗС» представлены двумя линиями: «Амур-Палессе» и КЗС-6 «Цзялян-Шимановск-Амурский-6».

Небольшую партию зерноуборочных комбайнов выпустило в 2013 году совместное российско-белорусское предприятие «Омсклидагромаш» – зерноуборочный комбайн «Лида 1300» (10 машин).

Для расширения присутствия белорусских производителей на российском рынке комбайнов особых барьеров не существует. Однако для российских производителей там созданы определенные преференции. В 2015 году в России продолжала действовать государственная программа субсидирования производителей сельхозтехники, в которой участвует техника «Ростсельмаша». По этой программе российским сельхозпредприятиям предоставляется скидка 15 % на выпускаемую технику, а государство компенсирует предприятиям эти расходы.

Обзор рынка комбайнов Казахстана

Казахстан является важнейшим импортером сельхозтехники из РФ. Россия экспортировала в Казахстан в 2013 году 533 зерноуборочных комбайна.

Акционерное общество «АгромашХолдинг» является единственным в Казахстане промышленным предприятием, производящим автомобили марки SsangYong, Peugeot и сельскохозяйственную технику, в том числе зерноуборочные комбайны марки «ESSIL КЗС-760», «ESSIL КЗС-740» и кормоуборочный комбайн КСК–600. Завод занимает 44,2 га в промышленной зоне города Костанай.

Миссия предприятия: «Стать современным предприятием по сборке автомобилей для развития отечественной машиностроительной индустрии, предприятием, удовлетворяющем рыночные потребности Республики Казахстан и стран СНГ в современных конкурентоспособных автомобилях и сельхозтехнике».

На прошедшей в марте 2015 года в столице Казахстана Астане юбилейной 10-й международной специализированной сельскохозяйственной выставке AgriTekASTANA-2015 казахстанская компания АО «АгромашХолдинг» представила технику совместного производства – зерноуборочные комбайны Essil-740 и Essil-760.

Эти комбайны производятся на базе машинокомплектов комбайнов КЗС-812 и КЗС-1218, которые поставляет своему казахстанскому партнеру белорусский холдинг «Гомсельмаш». Акционерное общество «АгромашХолдинг» не просто перепродает комбайны: уровень локализации производства достигает 35 %.

В официальном пресс-релизе АО «АгромашХолдинг» отмечается, что, начиная с 2007 года, в Казахстане продано около 1500 комбайнов 4 класса Essil-740, которые пользуются спросом среди казахстанских аграриев. Кроме того, начиная с 2011 года, произведено и продано более 500 не менее популярных комбайнов 6 класса Essil-760, хорошо показавших себя на уборке трудно обмолачиваемых культур, в том числе – повышенной влажности.

По данным департамента региональных продаж ОАО «Гомсельмаш» в город Костанай за время сотрудничества отгружено свыше 2,4 тысяч машинокомплектов, в том числе, в 2013 году – 415, в 2014 – 363, в 2015 году – 409 комплектов.

Преимущества сотрудничества в области сельскохозяйственного машиностроения

Преимущества сотрудничества в области сельскохозяйственного машиностроения в России, Беларуси и Казахстане выражаются в следующем.

Создавая совместное производство за рубежом, белорусская сторона («Гомсельмаш»):

- облегчает себе выход на внешний рынок;
- увеличивает объемы продаж, экспорта;
- улучшает показатели экономической эффективности;
- повышает качество сервиса машин, поскольку их обслуживание берет на себя

другая сторона;

- обеспечивает занятость персонала.

Создание совместного производства белорусских комбайнов в России, Казахстане:

- способствует развитию машиностроительной отрасли, АПК и региона;
- позволяет экономить на НИОКР, так как затраты на проектирование несет белорусская сторона;

- содействует созданию рабочих мест;
- создает возможности для применения эффективного бенчмаркинга, благодаря

наличию передаваемой технической документации и опыта производства, в том числе секретов «ноу-хау».

2014 год явился сложным как для российской, так и для белорусской экономики. Объемы производства отечественного машиностроения сократились приблизительно на 20 %. Замедлились темпы роста экономики Казахстана. Не менее простая ситуация сложилась и в 2015 году: по предварительной оценке, выполненной Росстатом в конце декабря 2015 года, объем ВВП РФ сократился на 3,8 %; падение ВВП Беларуси составило 3,9 %, рост ВВП Казахстана – лишь 0,9 %.

Несмотря на неутешительные итоги 2015 года, экономики наших стран имеют все возможности для выхода из кризиса.

Думается, что евразийское сотрудничество России, Беларуси и Казахстана позволит смягчить последствия кризиса, в том числе в области сельскохозяйственного машиностроения.

Литература

1. Валовой внутренний продукт государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства: статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2013. 116 с.
2. Статистический ежегодник Гомельской области: 2015. // Главное статистическое управление Гомельской области. [Электронный ресурс]. – 2015.
http://gomel.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_99/. (Дата доступа: 05.11.2015). С. 234.
3. Ковалёв М. Н. Стратегии Гомельского завода сельскохозяйственного машиностроения / М. Н. Ковалёв // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 53–59.
4. Ковалёв М. Н. Анализ стратегий завода «Гомсельмаш» в XXI веке / М. Н. Ковалёв // Труд. Профсоюзы. Общество. 2013. № 1. С. 20–24.
5. Ковалёв М. Н. Сервис продукции как важнейший фактор конкурентоспособности предприятия на рынке сельскохозяйственных машин / М. Н. Ковалёв // Труд. Профсоюзы. Общество. 2010. № 1. С. 22–25.
6. Ковалёв М. Н. Механизм разработки стратегий маркетинга и логистики машиностроительного предприятия / М. Н. Ковалёв // Логистика. 2014. № 3. С. 53–56.
7. Производство тракторной и сельскохозяйственной техники в 2013/2012 гг. // Портал Агроинфо. [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://agroinfo.com/proizvodstvo-traktornoj-texniki-predpriyatiyami-itogi-20132012-gg/>. (Дата доступа: 19.03.2015).

Unemployment of modern youth
Mikhaylets A. (Russian Federation)
Безработица современной молодёжи
Михайлец А. В. (Российская Федерация)

*Михайлец Андрей Владимирович / Mikhaylets Andrey – студент,
кафедра естественнонаучных и гуманитарных дисциплин, экономический факультет;
Бешкорева Виктория Юрьевна / Beshkoreva Victoria – научный руководитель, доцент,
кафедра финансов и кредита,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (филиал), г. Пятигорск*

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы трудоустройства современной молодежи, характерные черты, степень её вовлечения в трудовой процесс, факторы снижения напряженности в трудоустройстве.

Abstract: in article is considered problems of employment of modern youth, characteristic features, extent of its involvement in labor process, factors of decrease in intensity in employment.

Ключевые слова: проблема трудоустройства молодёжи, занятость, санкции, трудовые ресурсы, трудовая логистика.

Keywords: problem of employment of youth, employment, sanctions, manpower, labor logistics.

Профессиональная деятельность является неотъемлемой частью жизни каждого человека в трудоспособном возрасте. Работа определяет жизненный уклад человека, его ценности и стремления, задается так называемый «социальный фон» жизни индивида. Молодым людям, получившим образование и стремящимся к достижению высоких результатов на той или иной работе, труднее всего бывает влиться в сферу трудовых отношений. Задача поиска места работы и освоения профессии осложняется тем, что качественные характеристики образования часто не соответствуют характеру и содержанию труда на современном российском рынке. Ситуация на рынке труда в настоящее время ставит молодежь в довольно сложные условия. Молодые специалисты включаются в жесткую конкуренцию с работниками, имеющими опыт работы. Далеко не все её представители могут получить работу, поскольку работодатели отдают предпочтение более опытным соискателям вакансий.

В результате, в большей степени регионы сталкиваются с проблемой нехватки квалифицированных кадров, и только более конкурентоспособные регионы могут решить эту проблему за счет перераспределения собственных внутрироссийских трудовых ресурсов, а другим регионам необходимо привлекать иностранных специалистов, либо использовать оба способа в совокупности [2, с. 21]. Также, к примеру, в регионах ЮФО и СКФО ничтожно мала занятость молодежи в сельскохозяйственном секторе [3, с. 182].

По данным Госкомстата РФ, на 2015 г. безработных среди молодежи, в возрасте до 25 лет, составляет 23 % от всего состава безработных [1]. А учитывая экономическую и политическую ситуацию на начало 2016 года, безработица будет только расти. В тех отраслях экономики, на которые повлияли санкции, наблюдается сокращение персонала, либо перераспределение штата («сбрасывают» персонал, причем в «очень российской форме»: резко снижая зарплаты, в лучшем случае зарплату не индексируют и вовсе, которая и так не успевает расти за ценами на товары и услуги, снижая покупательскую способность). Многие эксперты и ведущие экономисты ещё до первой волны санкций прогнозировали рост безработицы в целом по стране. Объясняют они такое положение тем, что меняется сам рынок труда: всё больше молодых людей будут иметь высшее образование, но в реальном производстве будут

задействованы лишь единицы из них. Больше молодых людей из российских регионов открывают для себя вахтовый метод работы – приедут на несколько месяцев и, заработав необходимые средства, возвращаются домой, тем самым пытаются хоть как-то реализовать себя. Всерьез затрудняет молодым путь к столь желанным рабочим местам разруха, царящая в среде профессиональной ориентации, профессиональной подготовки и отсутствие «трудовой логистики» – в поиске вакансий, молодежь продолжает по старинке руководствоваться «сарафанным радио».

Чтобы преодолеть растущую безработицу среди молодёжи, очевидны три фактора – это профессиональная «навигация» в сфере занятости с трудовой мобильностью, помощь в адаптации на рабочем месте и приобретение профессиональных навыков.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru>
2. Анучкина А. Д., Бешикорева В. Ю., Белокопытова Н. Ю. Проблемы трудовой миграции в России: юридические аспекты // Государственное регулирование миграционных процессов и межнациональная политика как факторы обеспечения стабильности в современном мире: российский и зарубежный опыт: сборник тезисов докладов и статей Международной научно-практической конференции 22.04.2015 года / отв. ред. Р. А. Абрамов. - Москва: ООО «ИД Третьяковъ», 2015. - 211 с.
3. Эбекуева Б. Х., Бешикорева В. Ю., Белокопытова Н. Ю. Правовые факторы регулирования развития агропромышленного комплекса РФ // Актуальные проблемы реализации государственной промышленной политики в России и за рубежом: сборник тезисов докладов и статей международной интерактивной научно-практической онлайн-видеоконференции 26 мая 2015 года / отв. ред. Р. А. Абрамов - Москва: ООО «ИД Третьяковъ», 2015. – 212 с.

The ontology of the concept of «competition» in economic research

Kovtun M. (Russian Federation)

Онтология понятия «конкуренция»

в экономических исследованиях

Ковтун М. Е. (Российская Федерация)

*Ковтун Маргарита Евгеньевна / Kovtun Margarita - аспирант,
кафедра инновационного менеджмента и предпринимательства,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону*

Аннотация: данная статья рассматривает термин «конкуренция» в его ретроспективном развитии. Проанализировано понимание конкуренции (начиная с античных времен и до наших дней) с точки зрения философской науки, положенное в основу экономического видения указанного феномена. Сделан вывод о стремлении науки к интегративному пониманию термина «конкуренция». Предложено уточнение, рассматриваемого термина, на основе положений ценологической теории.

Abstract: this article considers the term «competition» in its historical development. Analysed the understanding of competition (since antiquity until our days) from the point of view of philosophy of science, laid the basis for the economic vision of the phenomenon. The conclusion about the desire of science to an integrative understanding of the term «competition». The proposed clarification of the reporting term, on the basis of cenology theory positions.

Ключевые слова: конкуренция, история развития конкуренции, интеграция наук, экономический ценоз.

Keywords: competition, history of the development of competition, the integration of science, economic cenosis.

Онтология понятия «конкуренция» находится в содержательном развитии. Это обусловлено тем, что сущность и теоретическое развитие указанного феномена связано с проблемами сопряжения различных подходов к его трактовке в разных отраслях знаний.

Конкуренция – категория, которая рассматривается в практической плоскости, при этом оставаясь объектом спора теоретиков. Несмотря на многочисленные исследования в этой области, консенсус по поводу того, что же понимать под этим термином, так и не достигнут, а между тем, конкуренция – одно из основополагающих явлений в экономической теории и практике.

Проявление конкуренции как социально-экономического феномена общества можно наблюдать еще в античности и средневековье. И уже в тот период даются первые представления к современному ее пониманию. Впервые исследование проблем конкуренции мы можем встретить в работах античных философов.

Так, Аристотель изучал процесс зарождения и развития меновой торговли, превращения ее в крупную торговлю, целью которой стала «нажива». По его мнению, объектом «наживы» выступают деньги. Таким образом, конкуренция как объективная действительность товарно-денежных отношений того общества проявляет себя в стремлении отдельных индивидуумов или домохозяйств к «наживе», где мерой «наживы» служат деньги. Необходимо отметить, что древние мыслители не случайно употребили понятие «нажива». Именно это понятие отражает присутствие «духа» конкуренции среди субъектов хозяйствования того времени [2, 8-9].

Античный период предоставил нам различные данные о конкуренции, в большинстве своем основанные на отдельных личностных проявлениях. В традиционном понимании конкуренция относится к основополагающим категориям рыночной организации общества.

Развитие западной цивилизации Нового времени происходило на основе рыночных отношений и конкуренции. В то время более явно конкуренция проявилась в торговле, что и отразилось на взглядах исследователей. Английский философ Т. Гоббс в своем трактате «Левиафан» отметил, что естественное состояние общества – «война всех против всех». Независимо от того, что природа создала всех людей равными по физическим и умственным способностям, это равенство не является благом, наоборот, от этого равенства рождается идея равенства в достижении цели. По этой причине люди, желая овладеть одной и той же вещью – становятся врагами. На пути к поставленной цели они стараются погубить или победить друг друга. Именно в этом Т. Гоббс видит суть конкуренции.

Представители современной философской мысли также пытаются постигнуть смысл конкуренции, ее природы и степени влияния, которое она оказывает на общество. Американский философ Дж. МакКаллум, пришел к выводу, что все подходы к пониманию конкуренции можно описать двумя моделями: титульной и моделью «обладания».

Титульная модель относит к конкуренции понятия права на что-либо, и награды. В ней выделяют связи между конкуренцией и правилами, она предлагает рассматривать конкурентные ситуации как проверки или испытания на превосходство. В то время как тенденция видеть борьбу за выживание и борьбу за товары и рынки как конкуренцию демонстрирует то, что можно назвать моделью «обладания». При таком представлении конкуренция возникает в результате редкости того, что является желаемым или необходимым, и состоит из одновременных стремлений двух или более индивидов к полному или частичному получению редкого объекта – т. е.

стремлений получить то, что находится в равном доступе, но в количестве недостаточном для того, чтобы удовлетворить потребности или желания каждого [5].

Философия как теоретическая основа мировоззрения заложила основы понимания категории конкуренция, именно на основе философских взглядов стали формироваться первые экономические трактовки этого термина.

Одна из наиболее значимых концепций экономического видения конкуренции принадлежит представителю классической школы - А. Смиту. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) Смит выделяет конкуренцию в качестве внутреннего свойства человека, присущего ему по натуре, которое естественным образом проявляется в поведении людей, нацеленных на соперничество.

В отличие от А. Смита, видевшего в конкуренции именно свойство отдельных индивидов, К. Маркс выделял ее в качестве источника неустойчивости капиталистической системы.

Представитель австрийской школы экономики Л. Мизес также изучал конкуренцию и ее функцию в экономической деятельности, но, в отличие от К. Маркса, видел в ней не причину неустойчивости, а, скорее, способ ее преодоления. Он писал: «...реальной экономике всегда присуще отсутствие равновесия, а состояние равновесия никогда не реализуется в реальной действительности... Конкуренция может существовать только в изменяющейся экономике. Ее функция состоит как раз в том, чтобы устранять неравновесие и генерировать тенденцию к достижению равновесия» [6, 265].

Его учеником, Ф. Хайеком было предложено различать конкуренцию как процесс и конкурентное равновесие как некое статическое состояние рынка, тем самым выделив конкуренцию в особый рыночный институт. В своей работе «Индивидуализм и экономический порядок» Ф. Хайек пишет: «Конкуренция по своей природе есть динамический процесс, неотъемлемые особенности которого отбрасываются допущениями, лежащими в основании статического анализа» [9, 144].

Несколько иной точки зрения придерживался Й. Шумпетер. Он создал теорию «эффективной конкуренции» как плодотворное взаимодействие сил монополии и конкуренции, базирующихся на инновациях и обеспечивающих экономическое развитие.

Таким образом, эволюция подходов к пониманию конкуренции в большей степени стремиться к некоторому интегративному пониманию, основанному на фундаментальных методологических идеях самоорганизационного плана. Такая интеграция позволяет найти новые, ранее ненаблюдаемые закономерности тех или иных явлений.¹

Так, в своей работе «Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории» китайский экономист В.-Б. Занг математическим путем пришел к выводу, что конкуренция фирм приводит к выравниванию предельных производительностей в каждом секторе к их издержкам. Также им было обнаружено, что неравенство в экономике не может быть предотвращено с помощью чисто конкурентного механизма по причине наличия хаоса. Но именно в связи с тем, что люди знают о возможности получить прибыль, они прилагают усилия, внедряя инновации и повышая эффективность производства. Такое видение конкуренции в синергетической экономике очень схоже с мнением Й. Шумпетера.

Все усилия, направленные на получение прибыли, делают систему в целом неустойчивой. Выделить в явном виде причинную связь между неустойчивостью и усилиями людей невозможно. И именно благодаря сложному взаимодействию между неустойчивостью и этими настойчивыми усилиями рыночная система всегда пребывает в движении [1, 305].

¹ Прим. авт. Одним из таких примеров является синергетика.

Синергетическое представление о закономерностях развития сложных неравновесных систем на основе принципа самоорганизации также легло в основу теории ценозов. Под ценозом в экономике понимают самоорганизующееся многовидовое сообщество организаций различных отраслей выделенного территориально-административного образования, характеризующееся связями различной силы, объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технических (техноценозы), социальных (социо-ценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги, с действием внутривидового и межвидового отбора [8, 5].

Природа формирования и самоорганизации таких систем – ценозов, всегда обусловлена конкуренцией за ресурс. Сила конкуренции в ценозе проявляется в форме его структуры, динамики топологии и может быть формализована. Так, Трубников Б. А., Трубникова О. Б., в границах ценологического взаимодействия, конкуренцию определяют, как соревнование неких объектов за обладание каким-либо важным для них ограниченным ресурсом и формализуют этот процесс модернизированной теоремой Бозе-Энштейна [7].¹

В данном приложении понятие носит достаточно общий характер и, безусловно, применимо не только к экономической деятельности. Как было справедливо отмечено Кузьминовым А. Н., при определении термина конкуренция необходимо учитывать наличие процессов сочетания соперничества и сотрудничества, обнаруживающих во многих элементах конкуренции резервы сотрудничества, а в каждом элементе сотрудничества - проявление конкуренции [3]. Основной причиной и действующей силой конкуренции в ценозах выступает не только борьба за ограниченный ресурс, но и закономерности ценозов, заключающиеся в ограничениях (форма распределения, отсутствие сильных связей между элементами, характеристический показатель распределения, связи между элементами ценоза) [4].

С учетом указанных особенностей экономического ценоза можем сделать вывод о том, что конкуренция представляет собой способ достижения экономическим субъектом своей цели по обладанию необходимым ресурсом в условиях сложившихся форм распределения, протекающим на основе ценологических ограничений, формализуемых в рамках теории Бозе-Энштейна и способных проявлять феномены «противодействия – сотрудничества».

Литература

1. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. — М.: Мир, 1999. - 335 с.
2. Кравцевич С. В. Историко-экономические взгляды на формирование представлений о конкуренции. Монография. Чита. РИК ЧитГУ – 2011, 146 с.
3. Кузьминов А. Н. Методология ценологического анализа социально-экономических систем. Ростов н/Д: РГУПС, 2009. - 256 с.
4. Кузьминов А. Н., Романенко А. А. Феноменология понятия «конкуренция» в условиях ресурсных ограничений и положений ценологической теории // Конкуренция и конкурентоспособность. Организация производства конкурентоспособной продукции: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф., г. Новочеркасск, 14 дек. 2007 г. / ЮОГТУ (НПИ). - Новочеркасск: ЮРГТУ, 2007. - Ч. 2. - С. 50-53.
5. МакКаллум Дж. Конкуренция и моральная философия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/12/16/1208289854/MacCallum-ed2-1.doc> (дата обращения: 10.01.2016).

¹ Прим. авт. Данная теорема легла в основу теории монополистической конкуренции, за которую Пол Кругман в 2008 г. получил Нобелевскую премию по экономике.

6. Мизес. Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.
7. Трубников Б. А., Трубникова О. Б. Пять великих распределений вероятностей. Природа - № 11, 2004. С. 13-20.
8. Фуфаев В. В. Экономические ценозы организаций. – М. –Абакан: Центр системных исследований, 2006. – 88 с.
9. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. Издательство: Социум, 2011 г. – 432 с.

Terminal business and rules «Cashout market» in terminal system Makarkin Ya. (Russian Federation)

Терминальный бизнес или правила игры на «Обнальной площадке» терминальных сетей Макаркин Я. А. (Российская Федерация)

*Макаркин Ярослав Алексеевич / Makarkin Yaroslav - магистр,
кафедра корпоративных финансов, финансово-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье рассматриваются причины, заставившие предпринимателей обращаться к «обнальщикам», а также схемы, которые используют при помощи терминальных сетей.

Abstract: the article examines the reasons that forced the entrepreneurs to turn to the «cashout organization», and schemes that use by terminal system.

Ключевые слова: терминал, обналичка, наличные, платежи.

Keywords: payments terminal, cashout, cash, payments.

За последние пятнадцать лет количество взяток в Российской Федерации достигло невероятных масштабов. Как бы ни было грустно это признавать, суровая российская реальность такова, что заполучить какой-либо выгодный контракт можно только через включение в его стоимость вознаграждения для чиновника, который принимает решение о целесообразности его финансирования. Аналогичных примеров можно привести много: без материальной мотивации заинтересованных ключевых сотрудников вам вряд ли откроют кредитную линию в коммерческом банке, без отката не будет принято положительного решения о выдаче кредита, об организации собственного бизнеса. Уж так заведено: нет «кэша» – нет контракта, кредита.

В результате, загнанный в угол бизнесмен вынужден вступать на «серую тропу «обнала», на которой наличные станут локомотивом, который поможет ему не только создать свою компанию, но и удержать ее на плаву.

Несмотря на то, что «обналичка», несомненно, является значительной проблемой современного российского общества, тормозящей процесс развития прозрачной налоговой и финансовой системы, сегодня нам бы хотелось сделать акцент на том, откуда технически берутся наличные деньги в обращении.

Неучтенная наличность нужна предпринимателю не только для «мотивации» заинтересованных лиц, но также для выплат зарплат в конвертах. У бизнесмена есть достаточное количество причин платить сотрудникам зарплату «в конверте»: высокая арендная ставка, большие налоги, необходимость платить за труд нелегальных мигрантов, оплачивать неофициальные услуги.

Таким образом, у коммерсанта возникает необходимость в «кэш», однако наличные деньги нельзя сгенерировать из пустоты, их нужно вывести со своего счета в банке и не попасться сотрудникам налоговых органов. На этом этапе и возникает потребность в третьем лице. Вся схема обмена «нала» на «безнал» построена на покупке несуществующего товара или услуги, что, в конечном итоге, помогает уйти от налогов. Например, организация заказчика «нала» покупает у сторонней организации сервис по ремонту/уборке помещения. Как таковая услуга предоставляться не будет, но за нее по всем правилам расплачиваются «безналом», а через заранее оговоренный срок заказчик получает пакет наличных.

По данным МВД, на сегодняшний день незаконным бизнесом по превращению «безналички» в пачку наличных занимаются сотни организаций. Это бизнес, который способен генерировать незаконный оборот «обналички» в 500 млрд. рублей в год.¹

Головной проблемой для «обналички» является процесс «генерации» того самого «кэша», который не будет привлекать внимание правоохранительных органов, налоговой инспекции и Центрального банка.

Помимо организаций, которые работают «вчерную», не имеют кассовых аппаратов и «собирают» наличность с населения, этот рынок поменялся с начала 2000-х годов, когда на сцену российского «обнального» рынка вышла новая фигура – автомат, стоящий на улице и принимающий платежи, то есть платежный терминал.

Разберемся, как он работает. Когда потенциальный клиент использует платежный терминал, чтобы пополнить баланс сотового оператора – например, «МТС», он отдает свои наличные не сотовому оператору и даже не платежной системе, программное обеспечение которой установлено на терминал, а бизнесмену-«терминальщику». К сожалению, вопреки распространённому мнению, самими «коробочками» (терминалами), как правило, владеет не сотовый оператор, не платежная система, а платежный агент (или банковский платежный агент) - им может стать любой индивидуальный предприниматель или организация. В корпусе терминала помещается обычный компьютер с мышкой и клавиатурой и устройство для приема банкнот. После этого бизнесмен-«терминальщик» ищет платежную систему, заключает с ней договор, открывает специальный банковский счет и начинает настраивать свой терминал: устанавливает программное обеспечение платежной системы, вносит предоплату и начинает работать. Мошенническая схема запущена: теперь каждый раз, когда пользователь использует терминал и пополняет его наличными, эти суммы списываются со счета владельца терминала в платежной системе автоматически, а когда деньги на счету заканчиваются, бизнесмен-«терминальщик» производит инкассацию наличных на специальный банковский счет, проверяемый Центральным банком, и переводит их в платежную систему для внесения предоплаты.

За каждый проведенный платеж с клиента взимается комиссия. Часть комиссии, которую владелец терминала может устанавливать самостоятельно, возвращается ему обратно – как правило, платежные системы берут фиксированную комиссию, а остальное отдают «терминальщику». Если предоплата заканчивается, то платежи «не проходят», однако автомат продолжает принимать «кэш». Никаких гарантий и защиты по поводу возврата платежей, которые «не прошли», в результате использования такого терминала нет. Завтра этот «терминальщик» может оказаться за границей, и ни на какую компенсацию рассчитывать не стоит.

Такой уличный автомат – «волшебная коробочка», которая, при удачном расположении способна ежедневно собирать сотни тысяч и даже миллионы рублей.¹

¹ Руденко П., Зубова Е. Деньги в портфеле: как устроены подпольные сети по обналичиванию в Москве. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/253777-dengi-v-portfele-kak-ustroeny-podpolnye-seti-po-obnalichivaniyu-v-moskve>.

Платежные системы, как правило, используют две схемы, в которых нарушается режим использования специального банковского счета. Специальный банковский счет можно пополнить путем внесения наличности или переводом с другого специального счета.

По первой схеме заказчик связывается с бизнесменом-«терминальщиком» и оплачивает ему несуществующие услуги, которые описаны выше. Взамен «терминальщик» возвращает заказчику эту сумму, уменьшенную на сумму своего вознаграждения, инкассированными наличными. Самая главная проблема для «терминальщика» – внести наличные, которых у него нет, на специальный банковский счет, а также внести предоплату платежной системе для дальнейшей работы. Для этого платежные системы или отдельные банки за определенный процент переводят деньги с расчетного счета «терминальщика» на его специальный банковский счет. В итоге средства попадают в платежную систему.

Схема 1. Инкассированные наличные передаются заказчику



За такую услугу платежные системы/банки берут определенный процент. Фактически это выглядит так: деньги переводятся с расчетного счета через интернет-банк и мгновенно поступают на специальный банковский счет в сумме, уменьшенной на сумму банковской комиссии. Все это, разумеется, заранее обговаривается с особой группой посвященных представителей банков и платежных систем.

Вторая схема является более опасной и более «дорогой» для «обнальщика», поскольку предусматривает взимание комиссии платежной системой за использование электронных кошельков. Как и в первой схеме, заказчик оплачивает «терминальщику» несуществующую услугу или товар. «Безнал» попадает в платежную систему и распределяется по электронным кошелькам. «Терминальщику» остается снять наличные через обычный банковский банкомат, так как электронные кошельки позволяют переводить средства на банковские счета.

¹ Руков К. Как устроена обналичка через платежные терминалы. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kioskssoft.ru/news/2014/11/24/3961>.

Схема 2. Деньги с кошельков попадают на пластиковые карты и обналичиваются через банкоматы



Таким образом, схема позволяет платежной системе снять двойную комиссию за использование кошелька и его пополнение. Когда объявляют о многомиллионных пользователях электронными кошельками – это не более чем реклама, так как около половины этих счетов на самом деле используются «обналичниками», которым для получения доступа к ресурсам платежной системы достаточно иметь адекватно заполненный реестр, оформленный с помощью компьютерной программы «Microsoft Excel», в котором будет представлена информация по суммам, номерам карт, паспортным данным подставных отправителей денежных средств.

Мошенник распределяет денежные средства с виртуального счета в платежной системе по картам, указанным в реестре, с помощью специальной программы. Когда самая сложная часть работы сделана, ему остается только отправить специально обученного человека – «дропа» с пачкой пластиковых карт для снятия наличных.

Ввиду того, что система отмывания денег полагается на существующие финансовые системы, выбор конкретного механизма ограничивается лишь изобретательностью организованной преступной группировки. Счет отмываемых денег может идти на миллиарды рублей, поскольку масштабы операций гораздо больше, а проверять целый ряд фирм существенно сложнее.

Литература

1. Руденко П., Зубова Е. Деньги в портфеле: как устроены подпольные сети по обналичиванию в Москве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/253777-dengi-v-portfele-kak-ustroyeny-podpolnye-seti-po-obnalichivaniyu-v-moskve>.
2. Руков К. Как устроена обналичка через платежные терминалы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.kiosksoft.ru/news/2014/11/24/3961>.

3. Зубова Е. Борьба с обналичкой: как «уменьшить зло до разумного предела». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/254161-borba-s-obnalichkoi-kak-umenshit-zlo-do-razumnogo-predela>.
4. Фищук А. Бизнес на наличных, или Обнал в 2015 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: www.klerk.ru/analytics/columns/424237/.

**Change the funding utilities over time.
And the problems of housing and communal services
Shokhin V. (Russian Federation)**

**Изменение финансирования ЖКХ во времени. И проблемы ЖКХ
Шохин В. Е. (Российская Федерация)**

*Шохин Владимир Евгеньевич / Shokhin Vladimir – магистрант,
факультет экономики и менеджмента,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А., г. Саратов*

Аннотация: в статье анализируется, каким образом менялось финансирование ЖКХ, начиная с 1990 года по настоящее время.

Abstract: the article examines how the changed financing utilities from 1990 to the present.

Ключевые слова: система ЖКХ, субсидирование, бюджетные ассигнования, фонд софинансирования, реформы структуры источников финансирования ЖКХ.

Keywords: housing, subsidies, budgetary allocations, the Fund co-financing, reform of the structure of sources of financing of public utilities.

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из основных отраслей народного хозяйства Российской Федерации, охватывающей многоотраслевой производственно-технический комплекс, потребность в продукции которого практически не ограничена.

Система ЖКХ представлена жилыми, общественными зданиями, эксплуатационными, ремонтно-строительными, транспортными, энергетическими и другими предприятиями, составляющими сложную социально-экономическую систему, от результативности, функционирования которой зависит развитие городских объектов и состояние среды обитания жителей города.

ЖКХ города - это самостоятельная сфера в системе народного хозяйства, основной целью функционирования которой является удовлетворение потребностей населения и предприятий в услугах, обеспечивающих нормальные условия жизни и работы [5, ст. 7].

Экономику городского хозяйства зачастую отождествляют в ЖКХ, тем самым подчеркивая первостепенность для местных властей задач обеспечения населения теплом, водой, электричеством перед другими вопросами. Эта важнейшая сфера, накопившая множеством проблем, представляет собой благодарное поле для инноваций и применения специального экономического инструментария.

Что касается бюджетных ассигнований, то их доля в финансировании отдельных подотраслей ЖКХ неодинакова. Полностью за счет бюджетных ассигнований финансируются дорожное хозяйство, озеленение, освещение и уборка территорий населенных мест. Водопроводно-канализационное хозяйство может получать средства бюджета лишь на капитальные вложения. Городской пассажирский транспорт, жилищная система, включая отопление жилых домов, получают бюджетные субсидии и дотации на частичное покрытие расходов по эксплуатации. Им выделяются также бюджетные инвестиции на капитальные вложения, связанные с

приобретением транспортных средств, реконструкций государственного и муниципального жилого фонда. В общей структуре консолидированного бюджета РФ расходы по финансированию ЖКХ в 2004 году составили 6,2 %, при этом основная доля затрат в связи со спецификой его функционирования оплачивалась за счет региональных и местных бюджетов.

Помощь федерального бюджета субъектам РФ в финансировании ЖКХ до настоящего времени оказывалась косвенным образом. Изменение действующей системы межбюджетных отношений повлекло за собой создание в 2002 г. нового федерального Фонда софинансирования социальных расходов (ФССР). Его основное назначение – возмещение на долевого основе расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ на предоставление субсидий малообеспеченным гражданам по оплате жилья и коммунальных услуг.

Основная же доля расходов по предоставлению гражданам льгот возмещается субъектами РФ за счет федерального фонда компенсаций в виде субвенций. За счет бюджетных средств государство частично оплачивает расходы жилищно-коммунальных организаций по предоставлению льгот многодетным семьям, Героям Советского Союза, Героям России, «чернобыльцам», жертвам политических репрессий и т. п. категориям граждан, общий перечень которых содержит 24 наименования, и все они имеют право на льготы в соответствии с федеральными законами.

Довольно высокой остается доля затрат на ЖКХ в общем объеме территориальных бюджетов. К примеру, в Республике Татарстан расходы на ЖКХ в 2010 г. составляли 5,7 % консолидированного бюджета. Подавляющая доля (98,7 %) была профинансирована за счет местных бюджетов.

Примечательно, что за период реформы структура источников финансирования ЖКХ резко изменилась. С 1990 г. доля платежей населения в общей структуре возросла с 2 до 83,3 %, соответственно произошло поэтапное снижение удельного веса бюджетного финансирования. Наблюдающаяся в последние годы тенденция к снижению доли бюджетных ассигнований обусловлена стратегическими целями реформы в жилищно-коммунальной сфере, предполагающими постепенный отказ от субсидирования поставщиков услуг. Социальная защита граждан с низкими доходами предполагает выплату им компенсаций в случае превышения предельно допустимого уровня расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в семейном бюджете и предоставление субсидий и компенсаций льготным категориям граждан за счет ассигнований, утверждаемых по разделу 18 функциональной классификации расходов «Социальная политика».

28 февраля 2013 года правлением государственной корпорации - Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в соответствии с 185-ФЗ и постановлением Правительства Российской Федерации от 21 февраля 2013 года № 147 «О порядке предоставления в 2013-2015 годах субсидий в виде имущественных взносов в государственную корпорацию – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и об особенностях предоставления финансовой поддержки субъектам Российской Федерации» утверждены лимиты предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда, рассчитанные для реализации программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда, капитального ремонта многоквартирных домов, а также модернизации систем коммунальной инфраструктуры в субъектах РФ [3, ст. 399]. Напомним, что общий объем средств, предусмотренных Законом о бюджете на субсидии из федерального бюджета в 2013–2015 годах в виде имущественных взносов Российской Федерации в Фонд ЖКХ, составляет 139 млрд. 655 млн. 193 тыс. рублей. Кроме того, в конце 2012 года в соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» в Фонд было дополнительно направлено 20 млрд. рублей.

Субсидии по годам распределены следующим образом: в 2013 году – 61 млрд. 436 млн. 866 тыс. рублей; в 2014 году – 67 млрд. 269 млн. 768 тыс. рублей; в 2015 году – 30 млрд. 948 млн. 559 тыс. рублей. Исходя из указанных объемов средств в соответствии с нормами Федерального закона 185-ФЗ правлением Фонда утверждены:

- увеличение в 2013 году лимитов на капитальный ремонт многоквартирных домов в общем объеме 7,0 млрд. рублей и на переселение граждан из аварийного жилья в общем объеме 52,937 млрд. рублей [3, ст. 399]. В текущем году субъекты Российской Федерации могут подать заявки на предоставление финансовой поддержки в рамках обозначенных средств;

- прогнозное увеличение в 2014-2015 годах лимитов на капитальный ремонт многоквартирных домов (7 млрд. рублей и 4 млрд. рублей) и на переселение граждан из аварийного жилья (54,3 млрд. рублей и 19,4 млрд. рублей). Указанные прогнозные значения лимитов необходимо использовать при формировании региональной адресной программы по переселению граждан из аварийного жилья, которая в соответствии с пунктом 1 статьи 16 Федерального закона № 185-ФЗ должна быть рассчитана на трехлетний период;

- лимиты на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры в общем объеме 15 млрд. рублей [1, ст. 16, п. 1]. Предоставление финансовой поддержки будет осуществляться в соответствии с графиком, предусмотренным пунктом 5 части 2 статьи 19 Федерального закона 185-ФЗ, и в пределах суммы, соответствующей доле средств Фонда, сформированных за счет имущественных взносов Российской Федерации, предназначенных на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры (в 2013 году – 1,5 млрд. рублей, в 2014 году – 6,0 млрд. рублей, в 2015 году – 7,5 млрд. рублей). При формировании представляемого в составе заявки на модернизацию системы коммунальной инфраструктуры графика ежегодного представления субъекту Российской Федерации средств Фонда необходимо учитывать информацию о ежегодном размере перечисления финансовой поддержки на модернизацию коммунальной инфраструктуры в 2013-2015 годах [1, ст. 19, ч. 2, п. 5].

Развитие жилищно-коммунальной сферы, в которой сосредоточено много острых нерешенных проблем, требующих безотлагательного решения, – чрезвычайно важное направление социальной политики в современной России. Эта сфера затрагивает интересы значительного числа субъектов общества: населения, органов власти всех уровней, промышленных предприятий, коммерческих структур и некоммерческих организаций.

Всё многообразие функций данной отрасли в процессе общественного воспроизводства сводится к двум основным моментам:

- 1) в экономическом плане жилищно-коммунальные услуги являются действенным фактором воспроизводства главной силы общества – рабочей силы, а также создания валового национального продукта и национального дохода, обеспечения экономического роста, повышения эффективности экономики [6, ст. 69-75]. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз Проблемы финансирования жилищно-коммунального хозяйства регионов и пути их решения;

- 2) в социальном плане жилищно-коммунальное обслуживание выступает эффективным фактором стабилизации уровня жизни населения в эпоху становления рыночных отношений, его последующего роста, повышения качества жизни, наиболее полной реализации принцип асоциальной справедливости [4, ст. 12].

В сложившихся условиях состояние современного жилищно-коммунального хозяйства можно охарактеризовать как критическое. Затяжной системный кризис ведет к нарастанию изношенности основных фондов отрасли и, как следствие, к росту аварийности и даже разрушению систем жизнеобеспечения. Отсутствие нормального притока ресурсов не позволяет привести в порядок даже плановую систему сетевого фонда, не говоря уже о внедрении новых технологий. Крайне низкая экономическая эффективность жилищно-коммунального комплекса в большинстве регионов РФ,

обуславливающая низкую производительность труда, слабый менеджмент и крайне высокое потребление ресурсов, напрямую сказывается на качестве и стоимости услуг [4, ст. 27]. Средства, поступающие от потребителей в счет оплаты услуг, зачастую не покрывают затраты предприятий ЖКХ. При высокой степени изношенности трубопроводов и очистных сооружений лишь единичные предприятия способны работать с прибылью, которая, тем не менее, не превышает 5 %. Однако, по оценкам экспертов, при адекватной тарифной политике прибыль могла бы достигать 30 %. О напряженности ситуации в отрасли свидетельствуют данные статистики, из которых следует, что динамика большинства показателей приобрела устойчивые негативные тенденции, характерные для всех российских регионов.

Литература

1. Федеральный закон от 21 июля 2007 г. N 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (с изменениями и дополнениями).
2. Источники жилищного права // Жилищное право: Учебное пособие. — М.: Дашков и Ко, 2008. — 376 с.
3. Жилищное право Российской Федерации. Учебник для ВУЗов / Титов А. А. 4-е изд., 2013 г., 498 с.
4. О реформе жилищно-коммунального хозяйства. М.: «Экономика и жизнь». 2001.
5. Смирнова В. Все, что нужно знать о ЖКХ. М. Издательский дом: Питер, 204.
6. Болдырева И. А. Направления структурного изменения финансового механизма сферы жилищно-коммунальных услуг / И. А. Болдырева // Финансы и кредит. — 2007.

HOA or management company Shokhin V. (Russian Federation) ТСЖ или Управляющая компания Шохин В. Е. (Российская Федерация)

*Шохин Владимир Евгеньевич / Shokhin Vladimir – магистрант,
факультет экономики и менеджмента,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А., г. Саратов*

Аннотация: в статье анализируются способы управления многоквартирным домом с целью определения их роли в создании достойных условий проживания граждан.

Abstract: the article analyzes the ways of managing the apartment building in order to determine their role in creating decent living conditions for citizens.

Ключевые слова: жилище, право собственности, собственник помещений, управление многоквартирным домом, товарищество собственников жилья (ТСЖ).

Keywords: shelter, property right, owner, management of block of flats, community of realestate owners.

Имея единую для них задачу направления своей деятельности, у этих организаций существуют принципиальные отличия по своим структурам и принципам построения.

ТСЖ это не коммерческие организации, созданные собственниками многоквартирных домов для эксплуатации и ремонта своей общей собственности в многоквартирном доме. Состав правления ТСЖ избирается общим собранием

собственников из числа самих жителей дома, и очень часто они не имеют необходимого профессионального опыта и знания многочисленных законов и постановлений правительства в сфере управления жилищно-коммунальным хозяйством, различных строительных и эксплуатационных норм и правил [2, гл. 13, ст. 135]. При этом у ТСЖ нет достаточного количества материальных и технических ресурсов, необходимых для нормального проведения ремонтов их общей собственности.

Управляющие компании это коммерческие предприятия, созданные с целью получения прибыли от своей деятельности, а потому состоят из профессионалов своего дела, имеющих опыт и широкие знания в юридических вопросах, связанных с деятельностью ЖКХ. Этим они выгодно отличаются от ТСЖ. Собственная производственная база, обученный и аттестованный персонал руководителей и специалистов-ремонтников вместе с возможностью аккумулирования на своих счетах достаточно больших денежных средств позволяет им грамотно и качественно производить весь объем работ, связанных с управлением общей собственности в многоквартирных домах.

Но наличие прорех в существующих законах и в собственной совести некоторых руководителей УК позволяет им путем различных махинаций получать незаконные громадные прибыли. Регулярно средства массовой информации сообщают о выявлении злоупотреблений в жилищном хозяйстве.

Создание Товарищества Собственников Жилья осуществляется на общем собрании собственников многоквартирного дома, на нем должны присутствовать представители, обладающие большинством голосов от общего числа голосов собственников помещений в многоквартирном доме [2, гл. 13, ст. 136]. Для этого создается инициативная группа для подготовки необходимых документов, а именно: устава товарищества, проекта протокола и решения общего собрания, сведения о кандидатах в члены правления и ревизионную комиссию, предварительно получают от них согласие на участие в этих органах.

Первое общее собрание по созданию Товарищества Собственников Жилья проводится в форме совместного присутствия всех собственников помещений многоквартирного дома, на нем необходимо выбрать способ управления многоквартирным домом.

Инициативная группа должна уведомить абсолютно всех собственников помещений о проведении вышеуказанного собрания.

По итогам проведенного собрания необходимо составить протокол, который подписывается председателем и секретарем собрания, а также всеми его участниками, имеющими право голоса на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме. Статья 46 Жилищного Кодекса РФ предусматривает: итоги голосования доводятся до сведения собственников не позднее чем через 10 дней со дня принятия этих решений [2, ст. 46, п. 3].

Правоспособность Товарищества Собственников Жилья появляется с момента его государственной регистрации. Государственная регистрация Товарищества Собственников Жилья осуществляется в соответствии с законодательством «О государственной регистрации юридических лиц» [1, ст. 13.1].

Государственная регистрация юридических лиц осуществляется путем внесения записи в единый государственный реестр юридических лиц и представляет собой акт уполномоченного на то органа [3, гл. 12, пар. 3].

Для государственной регистрации юридического лица в регистрирующий орган предоставляется подписанное заявителем заявление о государственной регистрации юридического лица установленного образца. Заявление, предоставляемое в регистрирующий орган, удостоверяется подписью уполномоченного лица, подлинность которой должна быть засвидетельствована у нотариуса. На основании статьи 9 Федерального закона РФ от 08.08.2001 года № 129-ФЗ при государственной

регистрации юридического лица заявителями могут являться руководитель постоянно действующего исполнительного органа регистрируемого юридического лица или другое лицо, имеющие право без доверенности действовать от имени юридического лица; учредитель (учредители) юридического лица при его создании; руководитель юридического лица, выступающий учредителем регистрируемого юридического; конкурсный управляющий или руководитель ликвидационной комиссии (назначенный судом) при ликвидации юридического лица; иные лица, действующие на основании полномочий, предусмотренных Федеральными законами, или актом специально уполномоченного на то государственного органа или актом органа местного самоуправления [1, ст. 9].

Форма заявления установлена в Постановлении Правительства РФ от 19 июня 2002 года № 439 «Об утверждении форм документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, и требований к их оформлению» (приложение 1, код формы заявления № Р11001). Приказом Федеральной налоговой службы от 1 ноября 2004 года № САЭ-3-09/16 утверждены методические рекомендации по порядку заполнения документов, используемых для государственной регистрации юридических лиц. В п. 4.11. приказа определено, что при предоставлении заявления о государственной регистрации Товарищества Собственников Жилья в сведениях об учредителях указываются данные о членах правления товарищества.

С заявлением необходимо предоставить следующие документы: протокол общего собрания собственников помещений многоквартирного дома, в нем отражается решение о создании юридического лица, учредительные документы: устав, в котором описаны структура и органы управления данного юридического лица, также документы, подтверждающие оплату госпошлины за государственную регистрацию юридического лица.

Примерный список документов для регистрации Товарищества Собственников Жилья:

1. Устав юридического лица.
2. Решение о создании общества, протокол учредительного собрания с обязательным включением в текст пункта об органах управления.
- 3 Копии паспорта и Свидетельства о присвоении ИНН уполномоченному общим собранием осуществить регистрацию ТСЖ.

Вышеуказанный список в различных регистрационных органах в различных регионах страны может быть иным. Поэтому необходимо также иметь документы и о многоквартирном доме, в котором создается Товарищество Собственников Жилья, копии технического паспорта дома, договора купли-продажи квартир, свидетельства о праве собственности, информацию об общей площади всех помещений, площади каждой из квартир.

За государственную регистрацию юридического лица оплачивается государственная пошлина в соответствии с законодательством о налогах и сборах. Федеральным законом от 2 ноября 2004 года № 127-ФЗ в Налоговый кодекс введена глава 25.3 «Государственная пошлина». Кодексом устанавливается размер государственной пошлины - за государственную регистрацию юридического лица, она составляет 4000 рублей 00 копеек.

Срок государственной регистрации юридических лиц не может превышать более чем 5 рабочих дней с момента подачи документов в регистрирующий орган.

На основании статьи 11 ФЗ от 08.08.2001 года № 129-ФЗ регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает заявителю документ, подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр юридических лиц (форма и содержание документа устанавливаются Правительством РФ).

Факт внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц подтверждается выдачей документов установленной формы; документами, подтверждающими факт внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц, являются Свидетельство о государственной регистрации юридического лица по форме № Р51001, свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц по форме № Р50003.

Орган регистрирующий юридическое лицо в срок не позднее 5 рабочих дней с момента государственной регистрации предоставляет в порядке, установленном Правительством РФ, сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре юридических лиц, в государственные внебюджетные фонды для осуществления регистрации юридического лица.

После регистрации товарищества необходимо открыть банковский счет Товарищества Собственников Жилья в одном из банков по выбору и предоставить данные о его создании предыдущему управляющему органу многоквартирного дома. Передача дома в управление Товарищества Собственников Жилья осуществляется специально созданной комиссией, с участием представителей органов управления товарищества. Здание передается на баланс Товарищества Собственников Жилья по акту приемки-передачи с приложением (технической документации на многоквартирный дом) [5, ст. 12].

В дальнейшем Товарищество Собственников Жилья должно произвести регистрацию права общей долевой собственности на имущество в многоквартирном доме для правильного исчисления величины сумм уплачиваемых налогов на имущество. На основании статьи 244 Гражданского Кодекса РФ имущество может находиться в общей собственности с определением доли каждого, из собственников помещений (общедолевая собственность) [4, ст. 425]. Собственность в многоквартирном доме определена исключительно в ст. 36 Жилищного Кодекса РФ, а требования ст. 131 Гражданского Кодекса РФ устанавливают: право собственности подлежит государственной регистрации. Размер долей в праве общей собственности на общее имущество в многоквартирном жилом доме определяется на основании статьи 37 Жилищного Кодекса РФ, эта доля пропорциональна размеру общей площади принадлежащего на праве собственности помещения (жилого или нежилого) в многоквартирном доме. Общая площадь жилого помещения состоит из всех суммы площадей такого помещения, включая площади мест для вспомогательного пользования, предназначенных для хозяйственно-бытовых и иных нужд собственников помещений многоквартирного дома, связанных с проживанием в нем, за исключением балконов, лоджий, веранд и террас [5, ст. 7].

Доля общей собственности на общее имущество в многоквартирном доме следует судьбе права собственности на помещение, принадлежащее собственнику такого помещения. Доля нового собственника в праве общей собственности признается равной доле предыдущего собственника.

Литература

1. Федеральный закон «О товариществах собственников жилья», 15 июня 1996 года. № 72-ФЗ.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 2005. - № 1 (Ч. 1). - Ст. 15.
3. Источники жилищного права // Жилищное право: Учебное пособие. — М.: Дашков и Ко, 2008. — 376 с.
4. Жилищное право Российской Федерации. Учебник для ВУЗов / Титов А. А. 4-е изд., 2013 г., 498 с.

5. Данилов Е. Жилищные споры по новому ЖК РФ: комментарии, практика, образцы документов. 9-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2008. – 528 с.
6. Правовое обеспечение системы государственного жилищного надзора в Российской Федерации. Монография / Баранов Виктор Алексеевич, Гушин Василий Васильевич, Дроздова Ирина Александровна. Издательство: Проспект. 2015, 152 с.

The tools and methods of anti-inflation policy
Belyaeva E. (Russian Federation)
Инструменты и методы антиинфляционной политики
Беляева Е. Т. (Российская Федерация)

*Беляева Елизавета Тимофеевна / Belyaeva Elizaveta – студент,
факультет бизнеса и менеджмента,
Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики, г. Москва*

Аннотация: статья исследует основные способы сдерживания и контролирования инфляции. Основной анализ проводится на базе статистики об экономических показателях России в 2008-2014 гг.

Abstract: the paper examines main methods of controlling the inflation. Primary analysis is based on statistics of economic indexes in Russia from 2008 to 2014 years.

Ключевые слова: антиинфляционная политика, таргетирование, ставка, экономика России, инфляционные показатели.

Keywords: anti-inflation policy, targeting, interest rate, Russian economy, inflation indexes.

Введение.

Явление инфляции охватывает многие страны мира, оказывает существенное влияние на социальную ситуацию и не вызывает сомнения в своей актуальности. Вследствие частой непредсказуемости и сложности инфляционных процессов, государствам сложно выбрать определенные модели и инструменты для их замедления и улучшения состояния экономики в целом. Кроме того, события политической и общественной жизни оказывают на инфляцию не меньшее влияние, чем денежные факторы, поэтому сейчас, в условиях обострения международных отношений, выбор верных способов защиты национальной экономики играет критически важную роль.

В последние годы в мире наблюдается тенденция постоянного роста цен. Если в прошлом возрастающий тренд был временным, то сейчас обратился в «хроническую форму». Этот показатель является лишь одним из признаков инфляции, но уже достаточен для рассмотрения направления антиинфляционной политики как важной макроэкономической проблемы современности. К другим порождениям обесценивания денег относится также снижение реальной заработной платы, различных трансфертных выплат государства и развитие неофициальной экономической деятельности. Все это ведет к ухудшению качества жизни, которое страны пытаются различными способами не допустить.

Задача моей работы – рассмотреть явление инфляции, понять причины ее возникновения, проанализировать антиинфляционную политику России в последние несколько лет и, самое главное, решить, какой способ борьбы с таким ослаблением экономики является наиболее надежным и гарантирующим как можно более продолжительный рост.

Для работы я использовала учебники и справочники по макроэкономике, материалы прослушанных лекций, статьи периодических изданий, данные Росстата и труды специалистов об инфляции и антиинфляционных мерах.

1. Основные понятия.

1.1. Инфляция, ее виды и последствия.

Г. Н. Мэнкью в своем труде о принципах макроэкономики для иллюстрации явления роста цен приводит простой пример с увеличением стоимости мороженого, которое за последние 60 лет подорожало настолько, что бывшая цена кажется странной [9, с. 604]. Таким образом, инфляцию можно определить как обесценение денег, находящихся в обращении, что проявляется в падении их покупательной способности и росте цен. Иначе, ее появление вызвано тем, что напечатанных денег больше, чем необходимо. Однако избыточное предложение денег не гарантирует развитие инфляции. Поэтому, если рассматривать данное понятие более глубоко, в долгосрочном периоде это явление представляет собой результат структурных изменений в обращении денег, которые приводят к самовоспроизводящемуся, постоянному росту цен. Инфляция по степени выраженности подразделяется на умеренную (3-5 % в год), галопирующую (10-50 % в год), высокую (200-300+% в год) и наиболее опасную форму - гиперинфляцию (1000 и более % за тот же период). При этом если умеренный инфляционный рост считается нормальным и стимулирует увеличение выпуска, то остальные уровни оказывают серьезное негативное влияние на экономику. Также существуют явная и скрытая форма; последняя характерна для стран с плановой экономической системой и связана с установлением государством цен ниже равновесных рыночных. Ярким примером подавленной инфляции является ситуация в СССР, когда население сталкивалось с дефицитом товаров. Еще один критерий классификации – область проявления. Инфляция спроса или предложения связана с превышением одного другим и соответствующими последствиями [7, с. 4].

Инфляция негативно влияет на все стороны жизни общества. Она обесценивает результаты труда, сбережения домохозяйств и фирм, снижая покупательную способность денег, препятствует долгосрочным инвестициям и замедляет, если не ставит под угрозу экономический рост. Высокая инфляция опасна разрушениями денежной системы, оттоками капитала, усложнением финансирования госбюджета. Инфляция делает менее рентабельными доходы населения, занятого в бюджетной или иной сфере, является мощнейшим средством перераспределения национального богатства от бедных к богатым, усиливая тем самым расслоение общества. Это явление подрывает социальную и политическую стабильность общества, снижает уровень жизни населения и настраивает людей против правительства, допустившего развития ценовых потрясений [9, с. 650].

Таким образом, инфляция представляет собой сложную, всеобъемлющую проблему, принявшую в последнее время хронический характер.

1.2. Причины возникновения инфляции.

Глобальными причинами инфляции являются несоответствие между денежной и товарной массой и увеличение производственных издержек. Причины, приводящие к росту цен, можно разделить на две большие группы: обуславливающие инфляцию спроса и издержек.

При первой увеличивается количество денег в обращении, повышается спрос, в результате чего растут цены. Фактором может быть, например, «сбрасывание» средств, при котором потребители покупают больше, чем им нужно, в ожидании поднятия цен. Однако получается, что они сами и «срывают» лавину обесценения национальной валюты. Чрезмерное кредитование так же вызывает инфляцию спроса, потому как приводит к увеличению денежной массы. Причиной является иногда покрытие дефицита госбюджета за счет эмиссии.

Инфляция издержек связана с ростом цен на конечную продукцию, вызванным увеличением стоимости производства. Соответственно, к подпитывающим факторам

можно отнести повышение заработной платы работникам. Зачастую производство дорожает из-за роста цен не только на сырье, но и на дополнительные расходы вроде оплаты электроэнергии и страхования. При снижении производительности труда увеличиваются временные затраты на единицу продукции, а, следовательно, себестоимость производства. В такой ситуации предприниматели вынуждены сократить реальную прибыль и уменьшить выпуск. Вследствие этого снижается предложение, и цены растут [8, с. 17].

Можно сделать такой вывод: дисбаланс на товарном и денежном рынке, а также рост издержек производства являются основными причинами возникновения инфляции.

1.3. Основные антиинфляционные инструменты.

Антиинфляционные инструменты включают в себя различные подходы к управлению инфляцией, уменьшению издержек и преодолению продолжительного экономического спада. Такие модели и способы отличаются друг от друга различной эффективностью в той или иной ситуации и активно используются многими странами мира. Антиинфляционная политика представляет собой совокупность мер, принимаемых государством для уменьшения инфляционного роста.

Основные методы антиинфляционного управления можно разделить на дефляционную и политику доходов. В понятие дефляции входят различные кредитно-денежные, налоговые и бюджетные средства. Суть последних заключена в попытке ограничить денежную массу путем отягощения налогового бремени, а также преодолеть дефицит бюджета, сократив расходы на трансфертные выплаты. К денежно-кредитным инструментам относятся маневры с процентной ставкой, регулирование нормы обязательных банковских резервов и операции с ценными бумагами на государственном уровне [6, с. 24].

Увеличение процентной ставки направлено на уменьшение объемов кредитования, потому как населению невыгодно одалживать средства у банка с высоким процентом. Более логичным вариантом становится хранение условных единиц в банке. Все это приводит к сокращению денег в обращении.

Обязательные резервы представляют собой сумму, выраженную в процентах от объемов депозитов, которую коммерческие банки должны хранить на собственном счете в Центральном банке. Установление относительно высокой нормы резервирования ограничивает кредитную активность. Таким образом, этот инструмент так же направлен на уменьшение объемов денежной массы.

Операции с различными государственными бумагами также могут оказывать замедляющее воздействие на инфляцию. Торговля на открытом рынке позволяет контролировать краткосрочную процентную ставку и размер денежной базы путем ее уменьшения или увеличения на резервном счете центрального банка. Специфичность таких операций в России обусловлена небольшим объемом и ликвидностью государственных облигаций, что делает данные процедуры не самыми популярными для российского государства инструментами антиинфляционной политики.

Такие монетаристские приемы объединяются в совокупность политики дорогих денег, направленной на краткосрочные результаты в виде сокращения денежного обращения, а, следовательно, роста инфляции. Такие способы должны грамотно сочетаться с элементами фискальной политики – маневрированием налоговой ставкой и величиной государственных закупок [8, с. 53-59].

Еще одним важным инструментом антиинфляционной политики является таргетирование, то есть определение целевых показателей увеличения денежной массы. Различные варианты таргетирования диктуют жесткие условия для прироста денежных агрегатов за какой-либо период времени или устанавливают максимальное и минимальное допустимое значение денег.

Такой способ управления инфляцией, строго говоря, не является именно методом, реально подавляющим негативные процессы, но помогает при выборе дальнейших мер замедления и контроля роста цен. Приблизительные целевые значения денежной массы представляют собой, по сути, интервал или конкретную оценку, отклонение от которой индицирует необходимость изменений.

Под политикой доходов понимают комплекс мер, призванных в условиях инфляции сохранить согласованность реальных заработных плат с возросшими ценами на продукцию. Проще, такая политика направлена на преодоление «дыры», возникающей между рынком труда и денежным рынком. За счет индексации величины номинальной заработной платы остальные изменения в экономике – процентная ставка, возросшие цены – не оказывают такого сильного влияния на покупательную способность средств работника. К способам такого регулирования относится законодательно установленный размер зарплаты или договорные соглашения внутри профессиональных объединений. Государство может также поддерживать относительное социальное благополучие, если будет следить за низким уровнем цен на определенные виды продуктов, например, на те, что считаются товарами первой необходимости. С помощью такого рода методов можно помочь населению ощущать некоторую стабильность и защищенность, независимость от инфляционного роста.

Среди популярных методов замедления инфляции можно отметить индексацию и так называемый «валютный коридор». Он представляет собой способ вынужденного ограничения курса доллара с целью преодоления инфляции. Однако заниженный курс впоследствии приводит к увеличению импорта, сокращению внутреннего производства и экспорта. Дополнительная валюта для импорта может быть получена из резервов или займов. При долгом сохранении периода «валютного коридора» экономика функционирует в специфическом режиме с высокой дополнительной потребностью в валюте. Если гарантированные долгосрочные источники валюты имеются, то такой режим реализуем (хотя и не обязательно целесообразен). Если же таких источников нет, то избранная политика неизбежно приводит к разрушительным последствиям [4].

Подводя промежуточный итог, можно отметить, что существует множество различных инструментов регулирования инфляционного роста, а также способов проверки необходимости изменений в экономике. Правильно сбалансированные меры фискальной, монетарной и доходной политики приводят к уменьшению или хотя бы замедлению общего роста цен, сглаживанию последствий инфляции.

2. Анализ антиинфляционной политики России в 2008-2014 гг.

2.1. Статистические данные об инфляции в рассматриваемом периоде.

Проанализировав данные Росстата об индексе потребительских цен на товары и услуги, можно рассчитать уровень годовой инфляции. Таблица содержит информацию об изменениях как по месяцам каждого года с 1991 по 2014, так и декабрьское соотношение одного года к предыдущему. Именно этот показатель представляет для нас особый интерес, потому как характеризует общий уровень ежегодного возрастания цен.

При анализе данных обращает на себя внимание показатель инфляции в 2008 году, известному по масштабному кризису. Тогда увеличение индекса потребительских цен было максимальным за рассматриваемый мной в данной работе период и соответствовало 13,28 %. Далее, при использовании определенных средств для борьбы с обесценением денег уровень роста инфляции замедлился в 2009 и 2010 годах до 8,80 и 8,78 %. Эти цифры не отражают преодоление инфляции и переход к экономическому росту, но приближают показатели к относительной стабильности. В последующих годах цены выравнивались, и показатель инфляции варьировался от 6 до 6,5 % до 2014 г. Стоит отметить, что 2011-2013 являются годами-рекордсменами за все время наблюдения (с 1991 по 2014), потому как демонстрируют не только

наиболее постоянное положение дел в экономике, но и самые низкие показатели уровня инфляции. Эти значения так же не являются «пределами мечтаний», но для российской экономики отражают тенденцию замедления роста общего уровня цен. 2014 год же стал периодом своеобразного повторения кризиса 2008, потому что принес в экономику меньший, но все же серьезный инфляционный рост в 11,36 %.

Индекс потребительских цен является хорошим индикатором инфляционных изменений, но для более полной картины стоит также обратиться к информации о валовом внутреннем продукте, уровне безработицы, размере располагаемого личного дохода населения.

Если анализировать данные таблицы о ВВП в постоянных ценах 2008 года, можно заметить существенное снижение в 2009 году по сравнению с предыдущим примерно на 8 %. В 2010 году цифра ниже 40 000 млрд. руб. сохранилась, но приобрела в дальнейшем тенденцию к повышению. Однако эти данные выражены в сопоставимых ценах 2008 года, и хоть и подтверждают серьезные последствия кризиса 2008-2009 годов, не демонстрируют полную картину ситуации в поздних годах.

Резкий негативный скачок показателей в 2009 году отмечается и в данных, содержащих информацию об уровне безработицы. Если в 2008 году он составлял 6,2 %, то уже через год вырос до 8,3 %. Следующие два года стали своеобразным периодом стабилизации, когда на фоне замедления инфляционного роста происходило уменьшение уровня незанятого экономически активного населения. 2012 и 2013 года же демонстрируют одинаковый уровень безработицы, равный 5,5 %.

Данные о располагаемом денежном доходе населения России за рассматриваемый период говорят о росте материального состояния граждан в период с 2008 по 2010 год, потому как показатели свидетельствуют пусть и не о сильном, но все же об увеличении доходов со 102,4 % к предыдущему году до 105,9 %. В 2011 году, по-видимому, в результате либо усиления налогового бремени, либо снижении заработной платы, располагаемые доходы населения снизились до 100,5 % к 2010 году. А в последующие два года показатель зафиксировался на уровне около 100,4 %. Для кризисного 2014 цифра, обозначенная Росстатом, равна 99,9 %, но отмечена как элемент предварительных данных и до сих пор не обновлена на сайте [1].

Пытаясь сделать комплексный вывод о спастических данных и экономических процессах, эффектах, которые они отражают, можно с легкостью выделить два общеизвестных кризисных периода: 2008-2009 год и 2014, каждый из которых принес, помимо эффектов безработицы и снижения доходов населения, существенный инфляционный рост.

Таким образом, официальная российская статистика демонстрирует основные периоды спада и подъема экономической активности, вызванные причинами извне или какими-либо методами регулирования, в которых я попробую разобраться в следующем подразделе.

2.2. Антиинфляционная политика, ее результаты.

До кризиса 2008 г. антиинфляционная политика России основывалась на изъятии из обращения денежных средств в рублях для сокращения ликвидности, а затем в искусственном снижении курса доллара на внутреннем рынке. Такая политика получила название «стерилизации». Хотя эта мера и была оправданной (продемонстрировав рост объема денежной массы на относительно высоком уровне за всего один 2007 год – 47 %), ощутимого результата она не принесла. Как видно из описанной выше статистики, уровень инфляции в 2008 году увеличился [6].

Вообще кризисный период 2008-2009 года, вызванный неправильной экономической политикой США, породившей целую лавину инфляционного роста, стал очень важным в рамках понимания взаимодействия экономических агентов. В условиях, когда ожидаемый от денежно-кредитной политики антикризисный эффект во всех странах мира, включая Россию, оказался более чем скромным, фундаментальным стал вопрос о необходимости не только жестких монетаристских

методов, но и существовании потенциала бюджетно-налоговой политики. Высокую научную и практическую значимость эта проблема приобрела в России в связи с серьезным ухудшением состояния национальной экономики в 2008-2009 гг. и очевидностью институциональных (структурных) ограничений на пути выхода страны из кризиса. Это проявилось в ограниченном присутствии консервативных и долгосрочных инвесторов на российском фондовом рынке, в растущей зависимости государственного бюджета и курса национальной валюты от конъюнктуры мировых сырьевых, товарных и финансовых рынков.

Антиинфляционная политика после 2009 г. базируется на снижении ставки рефинансирования, выдаче банковских кредитов фирмам-предпринимателям на льготных условиях и регулировании цен на продукты питания и другие важные товары. Сегодня к этим методам добавилось также таргетирование инфляции (то есть контролирование и управление размерами денежной массы) и снижение государственных расходов, например, на закупки или трансфертные платежи [4].

Инфляция 2010 года, порожденная удорожанием мировых цен на некоторые виды продуктов и, как следствие, несогласованностью внутренних и внешних цен на рынке. Кроме того, этот период характеризовался низкой предпринимательской активностью – слабой конкурентной борьбой и увеличением цен на услуги жилищно-коммунальных хозяйств. Основные методы антиинфляционной политики вытекают из причин: поскольку государство опасалось неблагоприятной для потребителей экономической ситуации, оно стало регулировать цены на медикаменты, услуги ЖКХ и важные продуктовые товары. Для обострения конкурентной борьбы и расширения производства была введена такая мера, как льготное банковское кредитование предпринимательского сектора и снижение ставки рефинансирования. Зерновые интервенции были использованы для стабилизации ценообразования в сельском хозяйстве, как важнейшей отрасли российской экономики. В основе борьбы с инфляцией лежало таргетирование, без которого с 2009 года сложно представить антиинфляционную политику России. Следует отметить, что политика была весьма эффективной, потому как уже в следующем году уровень инфляции значительно снизился до почти нормальных показателей [7].

В 2011 году, известном по мировому росту цен на продукты питания, цены в нашей стране также росли, причем не только на товары ежедневного потребления, но и на услуги коммунальных хозяйств. Среди инструментов денежно-кредитной политики можно отметить небольшое повышение учетной ставки, увеличение нормы обязательных банковских резервов и операции на открытом рынке в виде размещения евробондов Российской Федерацией. Вместе с этими монетарными методами была также ужесточена антимонопольная политика и снижение пошлин на импорт подорожавших на мировом рынке товаров. Такие согласованные действия Центрального банка и Министерства финансов повлекли за собой положительный эффект снижения уровня инфляционного роста, установившегося на ближайшие 3 года [13].

В 2012-2013 годах состояние экономики России характеризовалось потребительским и кредитным бумом. Увеличение потребительских расходов и номинальных доходов в бюджетной сфере постепенно вело к перегреву экономики.

В 2014 году экономика РФ была загнана в рамки неизбежности инфляции вследствие стремительной девальвации рубля, связанной как с падением цен на нефть, так и с политической ситуацией, а также в связи с введением обоюдных санкций с европейскими странами и США. Центральный банк начал борьбу с инфляцией с использования такого монетарного инструмента, как увеличение процентной ставки. Стоит отметить, что в течение 2014 года она неоднократно была повышена, что говорит о нестабильности экономической ситуации. Кроме того, естественно, желаемым способом определения целевых ориентиров прироста денежной массы было избрано таргетирование, переход к которому является

приоритетным направлением и продолжается вплоть до настоящего момента. Однако, несмотря на попытки контролировать инфляцию, Центробанк сталкивается с неэффективностью монетарных методов, потому как они лишь ограничивают в некоторой степени денежный прирост, но не могут положительно повлиять на девальвацию, разрастание монополистического производства и другие немонетарные факторы инфляции 2014 года. Дополнительно в рамках экономической политики Центробанк перешел к так называемому плавающему курсу, что означает, что Банк России не препятствовал формированию тенденций роста или падения рубля. На короткий промежуток времени этот метод работал на нас, но вскоре девальвация рубля продолжила набирать обороты. Также ЦБ ориентируется сейчас не столько на снижение роста цен, сколько на экономический рост, хотя, осознавая несерьезную эффективность монетарных методов, делает пессимистичные прогнозы по инфляции и росту/падению валового внутреннего продукта [12].

Обусловленная ослаблением конкурентной борьбы, увеличением издержек из-за банковских ставок, обесценением российской валюты и увеличением объема денежной массы, инфляция в последние годы представляет собой комплексное негативное явление, возникшее на стыке политики, экономики и социальных отношений. Поэтому и меры борьбы с ней должны быть комплексными.

Подводя итог, можно сказать, что за последние 6 лет инфляция представляла собой совокупность сложных и противоречивых явлений, повлиявших на обесценение национальной валюты: начиная от мирового финансового кризиса и роста цен на продукты и услуги и заканчивая девальвацией рубля и падением стоимости важного элемента производственно-экономической системы нашей страны – нефти. Все они в комплексе требовали борьбы, которая в 2008-2014 годах в основном осуществлялась за счет манипуляции какими-либо инструментами монетарной политики.

2.3. Проблема эффективности инструментария.

Какими бы ни были принимаемые Центробанком и государством меры регулирования, все они могут быть оценены лишь по эффективности результатов: статистическим данным и реальной социально-экономической ситуации в стране после проведения определенных изменений.

В научных журналах можно узнать мнения многих специалистов по поводу эффективности, правильности и целесообразности, проводимых Центробанком и государством мер по замедлению инфляционного роста. Некоторые из них я рассмотрела и попыталась, соотнеся с собственной оценкой, сделать вывод о справедливости суждений авторов.

Особый резонанс вызвала в научной экономической среде ситуация наших дней – инфляция 2014 года, перерастающая в рост цен в 2015. Поскольку именно этот период представляется на данный момент самым актуальным, обратимся к мнениям именно относительно этого периода.

Многие специалисты считают, что декабрьские события 2014 года на валютном рынке – это только генеральная репетиция большей инфляции и критикуют уже существующие инструменты антиинфляционной политики. Экономист Андрей Полбин резко критикует действия Центрального банка в части несвоевременного повышения, а затем и понижения процентной ставки, перехода на плавающий курс. Также автор выводит гипотезу о 40-процентной инфляции в России уже в обозримом будущем. В середине декабря 2014 года повышение ставки до 17 % воспринималось как способ снизить инфляционное давление на экономику, нанести удар по инфляционным ожиданиям. Тогда можно было ожидать, что Банк России начнет постепенно понижать ключевую ставку через один или два квартала – если налицо будет значительное замедление роста цен, если курс рубля стабилизируется. Однако реальных результатов у таких методов нет, и инфляция по-прежнему остается угрожающей. По мнению экономиста, ЦБ недооценивает инфляционные последствия от текущей девальвации рубля. Из-за девальвации реальный обменный курс оказался

заниженным, а колебания цен на нефть могут внести серьезные коррективы в экономическую ситуацию. Главной угрозой при этом становится создание замкнутого цикла между инфляционными ожиданиями и девальвацией рубля: первые будут приводить к ослаблению рубля, что вызовет рост цен, негативно сказывающийся на инфляционных ожиданиях, которые, в свою очередь, будут снова приводить к падению доверия к национальной валюте. Так, в своей статье автор рисует будущее, которое наступит, если государство не изменит антиинфляционную политику [11].

3. Контролирование российской инфляции.

3.1. Особенности антиинфляционного регулирования.

Говоря об особенностях антиинфляционного регулирования, стоит отметить, что инфляция сама по себе так же имеет уникальный характер в России. После планового периода в истории экономического развития нашей страны переход к рыночной экономике был сложным и с точки зрения инфляционного регулирования. Основываясь исключительно на монетарной теории, правительство выстраивало свою антиинфляционную политику, опираясь только на решения Центрального банка и с уверенностью в том, что единственными методами реального воздействия являются кредитно-денежные инструменты. Многие экономисты отмечают, что лишь реальная оценка всех факторов, повлиявших на «вздутие» цен, может привести к построению адекватной модели реагирования на проблему. Поэтому поиск верного сочетания фискальной и монетарной политики имеет ключевое значение для российской экономики в настоящем и будущем [4].

3.2. Что делать?

Универсальный вопрос любой сферы знания и области применения для российской инфляции, безусловно, имеет критически важное значение, потому как именно ответ на него определяет верный выбор используемой макроэкономической модели.

В проведении антиинфляционной политики основной проблемой, как мне кажется, является именно нахождение баланса между преимуществами и недостатками какого-либо выбранного курса. У любого направления – монетаристской теории, фискальных инструментов или, например, стимулирующих методов есть определенный набор качеств, отрицательных и положительных эффектов и последствий.

Монетарный курс основывается на том, что Центральный Банк способен повлиять на денежное предложение, используя инструменты, которые я описала в разделе теоретических основ исследования. Одним из явных преимуществ данного направления можно считать быструю реакцию банковской системы. Например, изменив учетную ставку или норму резервирования, ЦБ сразу влияет на денежные агрегаты банковских отношений, потому как немедленно ограничивает или, наоборот, дает больше возможностей для выдачи кредитов и совершения других операций. Тем не менее, если сами банки или иные субъекты экономических отношений (домашние хозяйства, предприятия, фирмы) нерационально и неразумно отреагируют на использованную Центробанком антиинфляционную политику, действие монетарных инструментов может замедлиться и не привести к ожидаемым результатам.

Фискальная политика является стабилизационной и проводится государством путем операций с изменением налогов, государственных закупок и трансфертных платежей. С помощью таких действий правительство стремится не только сгладить экономические циклы, повлиять на совокупный спрос и предложение, но и выстроить госбюджет таким образом, чтобы все экономические ресурсы были задействованы рационально. Такое «выравнивание» благотворно повлияет на снижение общего уровня цен. Кроме того, в рамках фискальной политики государство может также проводить стимуляцию или сдерживание спроса и/или предложения. Первое необходимо в случае экономического кризиса, а второе ближе к моему исследованию, поскольку используется для замедления инфляционного роста и предотвращения бума или перегрева экономической системы. Для этого можно, например, увеличить

налоги и уменьшить трансферты. К положительным оценкам фискальной политики можно приписать хороший эффект мультипликативности для инвестиций и легкость проведения. Вместе с тем, постоянное «внесение корректировок» в госбюджет может отрицательно сказаться и проявиться в качестве дисбаланса, связанного с недостаточной эффективностью распределения доходов и расходов государства. Помимо этого, существует эффект, называемый crowding-out или эффект вытеснения. Он возникает при проведении стимулирующей политики. Увеличивая государственные расходы, правительство обеспечивает финансирование бюджета с помощью операций на денежном рынке. Поэтому в результате повышения спроса на деньги их цена растет, из чего следует неизбежное увеличение банками процентной ставки, отрицательно воздействуя и ограничивая возможности для частного инвестирования [3].

Соответственно, какое бы направление методики антиинфляционного воздействия на экономику ни выбрало правительство или иные государственные органы России, экономика все равно может столкнуться с определенными проблемами из круга тех эффектов и последствий, что я очертила выше. Именно поэтому важно найти своего рода золотую середину и верно претворить в жизнь то, что поможет нашей стране выйти из кризиса, установить увеличение инфляции на уровне развитых стран и встать на путь экономического роста.

В одной из прочитанных мной статей, как мне кажется, очень верно передается значение сочетания фискальной и монетарной политики государства. Поскольку Центробанк и правительство являются государственными агентами с консолидированным бюджетом, и первый агент зачастую большинство своей прибыли отчисляет на финансирование профицитов или дисбалансов госбюджета, монетизацию госдолга. Кроме того, оба этих субъекта экономических отношений могут оказать существенное влияние друг на друга, так как применение того или иного метода, например, антиинфляционного воздействия, естественным образом вносит изменение в экономику страны, а, значит, сужает или расширяет альтернативы для использования фискального инструментария. Все это в совокупности отражает зависимость действий Центробанка, то есть представителя монетарной и денежно-кредитной политики, от действий правительства, как представителя фискальных методов.

В качестве примера, именно связанной с инфляцией картины взаимодействия двух элементов экономической системы, можно привести такой пример: если Центральный банк снижает темпы роста денег в обращении, увеличивает процентные ставки, то это приводит к тому, что инфляционный налог (сеньораж), одновременно являющийся доходом, который государство получает от неявного обложения некоторых номинальных величин (например, заработной платы) по инфляционной ставке, снижается. Это приводит к тому, что правительству требуется без изменения налоговой части доходной статьи бюджета и расходов увеличить долговое финансирование. В таких условиях госдолг становится больше [5].

Центральный банк не может рассматривать рынок государственного долга как рынок, лежащий за пределами его интереса, даже если сам ЦБ не зависим от государства. Связано это с тем, что величина и различные иные показатели государственного долга представляют собой важный элемент финансовой стабильности страны.

В итоге, неустойчивый рост государственного долга может заставить Центральный банк отказаться от политики жёсткого регулирования денежной массы и увеличить инфляционный налог, следствием чего будет рост инфляции. Таким образом, в условиях несбалансированности фискальной сферы, низкая инфляция сегодня может быть достигнута только ценой более высокой инфляции в будущем [5].

Некоторые исследователи считают, что найти баланс между денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политикой можно на стыке консервативности и независимости Центробанка и определенных ограничений на действия правительства. Например, Земцов в своей статье для научного экономического журнала предлагает два способа регулирования и стабилизации цикла деловой активности [10, с. 26].

На мой взгляд, первоочередное значение в современной инфляции занимает «истощение» инвестиционного сектора. Иностранные инвесторы вследствие обострения политической ситуации и падения курса национальной валюта пока занимают выжидательную позицию относительно вложений. Поэтому важно вернуть России привлекательность и авторитет в инвестиционной среде. Кроме того, элементы фискальной политики, например, усиление налогообложения бизнеса порождает не столько положительные эффекты для инфляции, сколько отрицательные, сказывающиеся на экономике вообще – переход предпринимателей в неофициальный, теневой сектор. Соответственно, требуется с помощью усиленных мер контроля сделать невозможным обхождение уплаты налогов. Также для борьбы с монополизацией, которая снижает конкуренцию в отрасли, а значит, и препятствует расширению производства, необходимо ужесточение антимонопольной политики. Возможно, кроме этого стоит ввести контроль за ростом цен или, как предлагает правительство в проекте закона «О торговле», ввести ограничение на увеличение цен, если они слишком быстро растут на том или ином предприятии.

Если подвести итог, то можно сказать, что, безусловно, самым важным в борьбе с инфляционным ростом является не использование какого-либо конкретного инструмента, а грамотное сочетание кредитно-денежных и бюджетно-налоговых методов экономического воздействия. В перспективе ближайшего будущего России следует, по моему мнению, закончить многие начавшиеся реформы в среде монополистского производства и контроля цен.

Заключение.

Поскольку инфляция представляет собой серьезное явление, привносящее структурные изменения в политическую, экономическую и социальную сферу жизни общества, правительства всех стран стремятся к рационализации использования антиинфляционных инструментов для преодоления или замедления темпов инфляции.

Множество инструментов можно разделить на те, которые используются для ограничения денежной массы путем воздействия на финансовый сектор, те, которые нужны для функционирования экономики в равновесии, сбалансированности бюджета, государственных закупок и налогообложения и те, которые поддерживают регулирование инфляционного роста.

Согласно статистическим данным, инфляция в последние годы имела 2 особо опасных периода повышения цен, причем в одном из них мы живем сейчас. В эти годы (2008 и 2014) наблюдалось также ухудшение многих макроэкономических показателей. Не существует единой универсальной схемы борьбы с инфляцией, поэтому каждая страна принимает решения с учетом собственного исторического опыта и особенностей геополитики и социальных отношений. В России теоретической базой борьбы с инфляцией оказывается кредитно-денежная политика, сдерживающая рост объема денежной массы, таргетирование, помогающее устанавливать ориентиры роста. Многие эксперты не поддерживают политику ЦБ и правительства, но их собственные предложения, как мне кажется, зачастую далеки от реальности.

Если же разбираться в том, как могла бы теоретически выглядеть правильная модель антиинфляционной политики, то можно прийти к выводу, что ответ лежит на стыке баланса между фискальными и монетарными методами. Кроме того, ответ на вопрос о максимальной эффективности экономической политики РФ может быть найден только после завершения структурных реформ финансового и торгового сектора.

Литература

1. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
2. [Раздел книги] / авт. А. В. Алексеев // Основы экономики. - [б.м.] : ПКФ «Эккаунт».
3. Crowding-out [Раздел книги] / авт. Оливье Бланшар // The New Palgrave Dictionary of Economics. - 2008.
4. Орлова Н. Антиинфляционная политика: мифы и реальность [Электронный ресурс]: banki.ru. - 21 Август 2008 г. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=621546>.
5. Пекарский С. Арифметика регуляторов: как надо сочетать фискальную и монетарную политику [Электронный ресурс]: Веб-сайт Forbes. - 6 Февраль 2015 г. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column>.
6. Инфляционные процессы в переходной экономике России: особенности, тенденции, факторы [Журнал] / авт. Н. Н. Райская Я. В. Сергиенко, А. А. Френкель // Экономическая наука современной России. - 2001 г. - 1. - стр. 16-33.
7. Инфляция в России: вчера, сегодня, завтра [Статья] / авт. Евстигнеева Алина // Ежедневная деловая газета РБК. - 16 Сентябрь 2011 г.
8. Инфляция и роль Банка России в стабилизации денежного обращения [Книга] / авт. Н. М. Федотов. - [б.м.] : Лаборатория книги, 2009.
9. Инфляция: причины и издержки [Раздел книги] / авт. Г. Н. Мэнкью // Принципы экономикс. - 1999.
10. Концептуальные подходы к трактовке контрциклического эффекта инструментов фискальной и монетарной политики государства [Статья] / авт. А. А. Земцов // Вопросы экономики и права. - 2010 г. - 12. - стр. 337-341.
11. Почему инфляция в России ускорится [Статья] / авт. Полбин Андрей // Ежедневная деловая газета РБК. - 02 05 2015 г. - стр. 1-3.
12. Фаляхов Р. Стагнация замедлит инфляцию [Электронный ресурс]: Газета.ru. - 1 Январь 2013 г. Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2013/01/09/4917909.shtml>.
13. Бутрин Д. У богатых своя инфляция [Электронный ресурс]: banki.ru. - 8 Август 2012 г. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=4009249>.

Goals and objectives of investment in the construction activity

Sergeeva A. (Russian Federation)

Цели и задачи инвестирования при строительной деятельности

Сергеева А. А. (Российская Федерация)

*Сергеева Александра Андреевна / Sergeeva Alexandra – студент,
кафедра экономики и управления в строительстве,
Институт экономики, управления и информационных систем
в строительстве и недвижимости,*

*Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет
(НИУ МГСУ ИЭУИС), г. Москва*

Аннотация: в данной статье рассмотрена инвестиционная деятельность в целом и её специфика в области строительства.

Abstract: in this article, the investment activity in general, and its specificity in the field of construction.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестор, заказчик, исполнитель работ, подрядчик, пользователь объектов инвестиций.

Keywords: investment, investment activities, investor, customer, the contractor, the contractor, the user investment objects.

Понятие «инвестиции» происходит от латинского слова *invest*, которое означает «вложение». Следовательно, инвестиции представляют собой вложения различных средств в формирование определенных видов имущества и средств для получения чистого дохода или других результатов. Эффективная деятельность предприятий или организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности [1, 3].

Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта [2, 4].

Часто термин «инвестиция» отождествляют с термином «капитальные вложения». Но стоит обратить внимание, что капитальные вложения являются более узким понятием и могут рассматриваться лишь как одна из форм инвестиций. В этом случае инвестиции рассматриваются как вложение средств в воспроизводство основных фондов (зданий, оборудования, транспортных средств и т. п.).

Инвестиции могут осуществляться:

- 1) в оборотные активы;
- 2) в различные финансовые инструменты (акции, облигации и т. п.);
- 3) в отдельные виды нематериальных активов (приобретение патентов, лицензий и «ноу-хау») и т. п.

Правовое регулирование инвестиционной деятельности в России осуществляется в соответствии со следующими законами:

- Федеральными законами («Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»; «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»).

- Гражданским кодексом РФ.
- Градостроительным кодексом РФ.
- земельным законодательством.

В инвестиционной деятельности принимают участие:

1. Инвесторы.

Это физические и юридические лица, принимающие решение и вкладывающие собственные, привлеченные и заемные средства в объекты инвестиционной деятельности. Инвесторами могут быть юридические лица любой организационно-правовой формы. Допускается объединение средств инвесторами для осуществления совместного инвестирования. Инвесторы, осуществляющие свою деятельность за счет личных средств, называются индивидуальными инвесторами. К ним относятся работники приватизируемых предприятий и население. Инвесторы, осуществляющие свою деятельность за счет средств других физических и юридических лиц, называются институциональными инвесторами. К ним относятся предприятия различных организационно-правовых форм, банки, инвестиционные компании и фонды, страховые компании. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя (строительной продукции, ценных бумаг и других объектов), а также выполнять функции застройщика.

2. Заказчики.

Заказчиками могут быть и инвесторы проекта, любые физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую или иную деятельность инвестора. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые устанавливаются договором подряда или государственным контрактом.

Если заказчик на капитальное строительство обладает правами на земельный участок под застройку, то он называется застройщиком.

3. Исполнители работ (подрядчики).

Это физические и юридические лица, которые непосредственно осуществляют строительную деятельность, способствующую получению строительных объектов и прибыли или иного положительного эффекта. В качестве исполнителя может выступать коммерческий банк, когда он привлекает средства вкладчиков на депозитные счета.

По капитальным вложениям исполнителем работ выступает подрядчик.

Подрядчик - это физическое или юридическое лицо, которое выполняет работы по договору подряда или государственному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Подрядчик обязан иметь лицензию на осуществление своей деятельности.

4. Пользователи объектов инвестиций (капитальных вложений).

Это могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы власти, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности [5].

Если пользователь объекта не является инвестором, то взаимоотношения между ними строятся на договорной основе.

Строительство как вид деятельности, привлекательный для инвестора, поэтому наилучшим вариантом для долгосрочных вложений средств являются инвестиции в строительство.

По объектам инвестирования, такие инвестиции могут быть направлены на строительство:

- Жилых домов (многоэтажных).
- Коммерческой недвижимости (офисных и торгово-развлекательных комплексов).
- Коттеджных поселков.
- Гостиниц и гостиничных комплексов.
- Производственных предприятий и т. д.

У каждого направления, существуют свои плюсы и минусы. Каждый инвестор, выбирая интересное ему направление инвестиций в строительство, взвешивает все «за» и «против» и выбирает самый сбалансированный вариант, учитывающий все нюансы.

В настоящее время более половины инвестиций в России направлены именно в строительство коммерческой и жилой недвижимости. Можно выделить следующие основные цели и задачи инвестирования в строительство новой жилой площади:

- Покупка жилья для себя и своей семьи.
- Инвестиции в новое строительство еще на стадии фундамента и продажа уже готовой квартиры по более высокой цене.
- Инвестиции в новостройку с целью последующей сдачи готового жилья в аренду за ежемесячную плату и т. д.

Из-за быстрого роста цен на недвижимость на разных этапах строительства (на стадии раннего строительства намного ниже цены на жилье, чем на сдаваемое в эксплуатацию), вложение считается выгоднее, чем банковский депозит.

На основе существующей системы инвестирования можно сделать вывод, что главной целью инвестиционной деятельности является обеспечение наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии с получением наибольшей прибыли [6]. Все рассмотренные задачи и цели инвестиционной деятельности взаимосвязаны, взаимодополняющие, и поэтому их следует рассматривать и учитывать в совокупности. Сочетание участников инвестиционных проектов следует определить путем проведения системного анализа и выбора наиболее эффективного проекта.

Литература

1. Прыкина Л. В., Бунькин И. Ф., Горячев О. М. Методические основы оценки организационно-технологической устойчивости строительного предприятия. Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. 2004. № 2. С. 62.
2. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия / Учебник для бакалавров. Москва, 2014.
3. Трухина Н. И., Куракова О. А., Орлов А. К. Анализ отечественного и зарубежного опыта учета и оценки гудвилла / Недвижимость: экономика, управление. 2015. № 1. С. 78-81.
4. Орлов А. К. Методические основы применения стратегии инновации ценности в инвестиционно-строительной сфере / Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 558-561.
5. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия. М; ЮНИТИ, 2003.
6. Прыкина Л. В. Методология экономико-организационной устойчивости строительного предприятия / диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Москва, 2004.

The concept of branding and its essence

Bazaeva A. (Russian Federation)

Понятие брендинга и его сущность

Базаева А. Р. (Российская Федерация)

*Базаева Асет Руслановна / Bazaeva Aset – студент,
кафедра финансов и кредита, факультет экономики и финансов,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Высшего образования
Чеченский государственный университет, г. Грозный*

Аннотация: в статье рассматриваются особенности брендинга, его сущность и значение в современной экономике.

Abstract: the article considers the peculiarities of branding, its essence and significance in the modern economy.

Ключевые слова: бренд, брендинг, торговая марка.

Keywords: brand name, branding, trademark.

Усиление конкуренции вынуждает производителей искать новые механизмы и рычаги воздействия на потребителя с целью завоевания их доверия. Брендинг является наиболее значимым из этих методов.

Бренд - это знак или символ, который идентифицирует продукцию и услуги продавца. Брендинг- это процесс создания и развития бренда. Актуальность темы обусловлена тем, что залогом успешности предпринимательской деятельности является продвижение на рынок продукции и торговой марки, т.е. бренда.

Бренды становятся все более значимыми при работе с корпоративными клиентами, в продаже и производстве услуг и практически любой другой промышленной или деловой сфере. Бренд позволяет получать дополнительную прибыль. Например, многие потребители готовы платить дополнительную цену за возможность обладания продукцией под определенным брендом. Также защищает производителя в процессе работы с партнерами от фальсификации продукции. Известный на рынке бренд упрощает процедуру выбора потребителем и гарантирует качество покупателю, идентифицирует компанию производителя и другие ее товары среди товаров конкурентов, облегчает выход производителя с новыми товарами на смежные рынки. Зарегистрированный и продвигаемый бренд является инвестицией в будущее, если будет завоевывать новых потребителей и способен обеспечивать эмоциональную связь с покупателями [1].

Для успешного бизнеса недостаточно обладать конкурентоспособностью, необходимо иметь конкурентные преимущества, а это может обеспечить только сильный и стабильный бренд. Жизненный цикл товара ограничен, а жизненный цикл бренда может быть очень долгим за счет развития бренда: расширения, удлинения, диверсификации. Ещё одним преимуществом брендинга является его индивидуальность, которая переносится на другие товары, производимые под данной торговой маркой, из-за чего доверие к брендам выше, чем к не марочным товарам, которых становится все меньше и меньше. Под известной торговой маркой выпускается не новый, а модифицированный товар, значительно укорачивается период внедрения на рынок, и поэтому экономятся финансовые ресурсы при продвижении, так как торговая марка уже известна потребителям [2].

В России процессы брендинга территорий появились и начали развиваться в новом столетии, многие города и регионы стали искать свои сильные стороны, формировать единую внутреннюю и внешнюю концепцию города, которая бы отвечала современным запросам различных целевых групп [3].

В нашей стране рынок переполнен товарами, которые неизвестны или малоизвестны покупателям. И на первый план выходит качество приобретаемого товара или услуги. Если определенный бренд у покупателя всегда ассоциируется с качественным товаром, то у него гораздо больше шансов продлить свое экономическое существование на рынке. Брендинг – явление далеко не новое для России, но, к сожалению, большинство марок, выводимых на российский рынок, так и не становятся брендами [4].

Таким образом, брендинг имеет одну из ключевых ролей при формировании цены и имиджа на рынке. Для создания качественного бренда требуется не только время, усилие и капитал, но и талант. Одним из важнейших преимуществ бренда является то, что он позволяет нам экономить время при выборе товара. При выпуске бренда главное, заслужить доверие покупателей, чтобы название бренда ассоциировалось у покупателей с товаром хорошего качества.

Литература

1. Попович Е. Н. «Брендинг и его современные модели». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.conf.sfu-kras.ru/uploads/brending%20i%20ego%20sovremennye%20modeli.doc>

2. Грешинов Е. В. / соискатель / «Рыночная актуальность брендинга» / Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cprsob.ru/load/14-1-0-23>
3. Платонова А. А. «Высшая школа экономики» / «Особенности и проблемы регионального брендинга в России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2013/05/19/1298511875/%D0%92%D0%9A%D0%A0_%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0,545.docx
4. Горшенина М. В. Брендинг в России: особенности и проблемы оценки [Текст] / М. В. Горшенина, О. В. Долженкова, А. М. Ковалева // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 188-190. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/47/5920/>

The perspective directions of development of the international transport corridors in Russia

Kovalev D.¹, Romanova E.² (Russian Federation)

Перспективные направления развития международных транспортных коридоров в России

Ковалев Д. В.¹, Романова Е. В.² (Российская Федерация)

¹Ковалев Дмитрий Владимирович / Kovalev Dmitrii - студент, кафедра экономики и организации предприятий энергетического и транспортного комплексов;

²Романова Екатерина Викторовна / Romanova Ekaterina – студент, кафедра экономики и управления бизнес-процессов, экономический факультет, институт управления бизнес-процессами и экономики, Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Аннотация: в статье рассматриваются основные существующие транспортные коридоры и приоритетные направления развития международных транспортных коридоров в России.

Abstract: in this article the main existing transport corridors and the priority directions of development of the international transport corridors in Russia are considered.

Ключевые слова: международные транспортные коридоры, транссибирская магистраль, северный морской путь, транссибирская магистраль – 2.

Keywords: international transport corridors, The Trans-Siberian Railway, the Northern Sea Route, the Trans-Siberian Railway-2.

Нарастающий процесс глобализации мирового хозяйства требует создания глобальной инфраструктуры как материальной основы для транспортировки грузов, рабочей силы и передачи информации. Отсюда возникает потребность в создании и развитии международных транспортных коридоров (МТК), под которыми понимают концентрацию транспорта общего пользования (железнодорожного, автомобильного, водного, трубопроводного) и телекоммуникаций на генеральных направлениях транспортировки грузопотоков международного значения [1].

Российская Федерация пытается активно участвовать в развитии и формировании международных транспортных коридоров. Одним из главных преимуществ России является ее географическое положение, поэтому перевозки грузов через территорию России являются выгодными, так как протяженность территорий страны самая большая в мире, а также с учетом того, что пересекается граница одной территории, соответственно меньше налоговых сборов и документооборота.

Ведущее место в России по формированию международных транспортных коридоров занимает Транссибирская магистраль (Транссиб), протяженность которого составляет около 10 тыс. км. Важным конкурентом преимуществом Транссиба является время доставки грузов. Объем грузов, перевезенных по данному железнодорожному транспортному коридору, составил на 2015 г. около 30 млн. т.

Несмотря на то, что Транссиб является главным транспортным коридором, его возможности не могут дать хода этапу полноценного перемещения грузов, так как он является наиболее загруженным внутренними грузоперевозками и пассажироперевозками страны. Также Транссиб не может полностью удовлетворять критериям Европейских МТК из-за разных типов колеи железнодорожных магистралей.

Решением проблемы загруженности Транссибирской магистрали является строительство Транссибирской магистрали-2, которая предполагает организацию скоростных пассажирских и грузовых контейнерных перевозок.

Транссиб - 2 будет идти параллельно с существующим Транссибом, и способствует частичной разгрузке Транссибирской магистрали, тем самым увеличив его пропускную способность. Протяженность данного пути будет составлять более 7 тыс. км, предполагаемая скорость движения пассажирских поездов – до 200 км/ч, контейнерных – до 140 км/ч. Проект данной магистрали рассматривается не только как способ разгрузить Транссиб, но и создать серьезную конкуренцию южному морскому маршруту через Суэцкий канал, так время доставки грузов сократится с 35 дней до 7, остается лишь решить ряд проблем, связанных как с созданием магистрали, так и с ее эксплуатацией.

Проблемами Транссиба-2 является стоимость его реализации – около 186 млрд. руб., а также срок реализации - 8 лет. Помимо этого необходимо учитывать, что колея российских железных дорог отличается от европейских, поэтому необходимо разработать проект создания, на границе государств или территории какой-либо страны, являющейся промежуточным звеном между Россией и Европой, некоего погрузочно-разгрузочного пункта или терминала на базе железнодорожной станции, позволяющий произвести погрузку грузов на поезда Европейских стандартов, а также иметь возможность краткосрочного хранения груза и его контроля на соответствии с пунктами договора.

Несмотря на преимущества в скорости доставки грузов до пункта назначения, существенным недостатком перевозки по железнодорожной магистрали является ее высокая себестоимость, из-за которой многие компании и государства предпочитают для транзита южный морской путь, поэтому необходимо заострить внимание на способах минимизации издержек для поддержания конкурентоспособности.

Россия обладает еще одним уникальным транспортным коридором: вдоль северных берегов страны проложен арктический морской путь, активно использовавшийся в советское время для обеспечения потребностей северных регионов. Северный морской путь (СМП) — самый короткий транзитный коридор между Азией и Европой: его протяженность составляет 7600 морских миль, в то время как путь через Суэцкий канал — 15 700 миль, а вокруг Африки — 18 300[2].

Потенциальные грузы для этого коридора не только транзит между портами Западной Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии, Северной Америки, но и беспрепятственный выход продукции Сибири и Дальнего Востока через великие сибирские реки Обь, Енисей, Лену на внешнеэкономических партнеров России.

Северный морской путь входит в транспортную систему Арктики и является ее важнейшей коммуникационной инфраструктурой. Возрождение и развитие СМП даст дополнительный стимул его интеграции в мировую транспортную систему в качестве самостоятельного Евразийского транспортного коридора, что позволит РФ укрепить свое положение в системе международных хозяйственных связей.

Использование Северного морского пути с развитием технологий становится все более привлекательным. Но при этом последние 15 лет уровень таяния арктических льдов достигает своего исторического минимума и поэтому для того, чтобы использовать потенциал этого коридора необходимо построить значительное количество атомных ледоколов.

Строительство ледоколов было заложено в 2015 году и первый российский серийный атомный ледокол проекта 22220 (ЛК-60Я) на базе головного судно этой верфи, строящейся с 2013 года, будет введен в эксплуатацию в 2017 году. Согласно контракту корпорация «Росатом» к 2019 году и 2020 году должна получить еще два таких атомных ледокола от санкт-петербургских корабелов, стоимость которых составляет около 84,4 млрд. рублей.

Возникает следующая проблема: температура на севере составляет минус 15 градусов, что негативно сказывается на перевозке различной электрической техники по северному морскому пути со стран Азиатско - тихоокеанского региона. Поднимается вопрос о создании контейнеров с поддержкой необходимых температурных условий, возможно также оснащение отсеков судна дополнительным теплооборудованием, для создания оптимальных условий для помещения в отсек контейнеров.

Подводя итоги, можно сделать вывод о необходимости России в дополнительном финансировании для развития МТК, не смотря на то, что страна сейчас испытывает тяготы экономического кризиса, в связи с возникшей негативной ситуации падения цен на нефть, а также обострившейся политической ситуации вокруг страны.

Развитие МТК позволит укрепить России положение в системе международных хозяйственных связей, станет существенным вкладом в увеличение ВВП России, обусловленным ростом объемов транспортной работы и мультипликативным эффектом в других отраслях экономики.

Государственная важность задачи развития и совершенствования МТК для России обуславливается тем, что максимальное использование преимуществ международного разделения труда и выгодного для экспорта транспортных услуг географического положения страны может внести значительный вклад в улучшение сложившейся в России экономической ситуации.

Литература

1. Пономарёва Н. Н. Транссиб как ведущий евро-азиатский международный транспортный коридор на территории России /Н. Н. Пономарёва// Вестник Новосибирского государственного педагогического университета-2014-No.4-С. 57-65.
2. СМИ об РЖД [Электронный ресурс]: РДЖ Пресс-центр URL: http://press.rzd.ru/smi/public/ru?STRUCTURE_ID=2&id=269653&layer_id=5050&page5049_3049=10&refererLayerId=5049 (дата обращения: 18.01.2016).

The optimal supply of agricultural products to consumers

Subanov N. (Republic of Kyrgyzstan)

Оптимальные показатели поставки сельскохозяйственной продукции потребителям Субанов Н. Ж. (Кыргызская Республика)

Субанов Нурсултан Жумабаевич / Subanov Nursultan – соискатель,
Институт социального развития и предпринимательства при
Министерстве труда, миграции и молодежи КР, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Аннотация: в статье рассматриваются оптимальные показатели поставки сельскохозяйственной продукции потребителям. Автором рассчитана математическая модель движения товаров от производителя до потребителя. Отмечаются положительные стороны минимизации затрат при поставке товаров между производителями и поставщиками в аграрном секторе экономики.

Abstract: the article discusses the optimal performance supply of agricultural products to consumers. By author calculated a mathematical model of the flow of goods from producer to consumer. Notes a positive side to minimize costs in the supply of goods between manufacturers and suppliers of goods in the agricultural sector.

Ключевые слова: производство, переработка, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность, спрос, предложение.

Keywords: production, elaboration, agricultural products, competitiveness, demand, supply.

УДК 338.43.(575.2)

В сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции актуальными остаются методы математического программирования, а также техническое и технологическое перевооружение производства, переход на международные стандарты качества, с тем, чтобы повысить качество отечественной продукции, расширить ассортимент продовольственных товаров и тем самым создать равные условия для конкуренции с основными торговыми партнерами Таможенного союза.

Важнейшим направлением прогнозирования рынков сбыта продукции предприятия является определение величины спроса и показателей рыночной доли для конкретных рынков – рыночных сегментов. В основе процесса выбора целевых рынков - сегментов рынка лежит изучение рыночного спроса.

Рыночный спрос – это общий объем продаж на определенном рынке определенной марки товара или совокупности марок товара за определенный период.

На величину спроса оказывают влияние факторы внешней среды и маркетинговые условия конкурирующих фирм. В зависимости от уровня маркетинговых усилий различают первичный спрос, рыночный потенциал и текущий рыночный спрос [1, с. 277].

В сфере переработки сельскохозяйственной продукции актуальным остаются техническое и технологическое перевооружение производства, переход на международные стандарты качества, с тем, чтобы повысить качество отечественной продукции, расширить ассортимент продовольственных товаров и тем самым создать равные условия для конкуренции с основными торговыми партнерами Таможенного союза.

В решении задач подготовки оптимальных, то есть наилучших по определенным критериям планов могут использоваться методы математического программирования. Задачи математического программирования состоят в отыскании максимума или минимума некоторой функции при наличии ограничений на переменные – элементы решения [2, с. 9].

В маркетинговых исследованиях была определена оптимизация суммарных затрат на производство, переработку и поставку сельскохозяйственной продукции между двумя поставщиками Чуйской области Кыргызской Республики.

Для иллюстрации метода решим небольшой пример с двумя пунктами производства ($m = 3$) и тремя пунктами потребления (переработки) ($n = 3$).

Требуется найти объемы перевозок x_{ij} , а также объемы производства $x_i \geq 0$, $i = 1, 2, 3$ и переработки, удовлетворяющие минимум суммарных затрат на производство и переработку, данные для которых заданы табл. 1.

Таблица 1.

	$25 \leq y_1 \leq 65$	$25 \leq y_2 \leq 75$
$20 \leq x_1 \leq 90$	3	7
$20 \leq x_2 \leq 70$	5	1

Объем производимой и перерабатываемой продукции равен величине $Q = 100$.

Функции, определяющие производственные затраты $f_i(x_i)$, $i = 1, 2$ и затраты на переработку $\varphi_j(y_j)$, $j = 1, 2$, известны и заданы в виде:

$$\begin{aligned} f_1(x_1) &= 2x_1, & x_1 &\in [20, 90], \\ f_2(x_2) &= 3x_2, & x_2 &\in [20, 70], \\ \varphi_1(y_1) &= y_1, & y_1 &\in [25, 65], \\ \varphi_2(y_2) &= y_2, & y_2 &\in [25, 75]. \end{aligned}$$

Согласно известным данным построим численную математическую модель задачи.

Модель задачи записывается в следующем виде:

найти минимум

$$F(x, y) = 3x_{11} + 7x_{12} + 5x_{21} + x_{22} + 2x_1 + 3x_2 + y_1 + y_2 \quad (1.32)$$

при ограничениях

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^2 x_{1j} &= x_1, \\ \sum_{j=1}^2 x_{2j} &= x_2 \end{aligned} \quad (1.33)$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^2 x_{i1} &= y_1, \\ \sum_{i=1}^2 x_{i2} &= y_2 \end{aligned} \quad (1.34)$$

$$\sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 x_{ij} = 100, \quad (1.35)$$

$$\begin{aligned} 20 \leq x_1 &\leq 90, \\ 20 \leq x_2 &\leq 70, \end{aligned} \quad (1.36)$$

$$\begin{aligned} 25 \leq y_1 &\leq 65, \\ 25 \leq y_2 &\leq 75, \\ x_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \quad y_j \geq 0, \quad j = 1, 2, \end{aligned} \quad (1.37)$$

где

$$x = (x_1, x_2), \quad y = (y_1, y_2).$$

Исключив переменные $x_i, i = 1, 2$ и $y_j, j = 1, 2$ из (2.2), имеем экстремальную задачу:

найти минимум

$$F(x) = 6x_{11} + 10x_{12} + 9x_{21} + 5x_{22} \quad (1.39)$$

при условиях

$$\begin{aligned} 20 &\leq \sum_{j=1}^2 x_{1j} \leq 90, \\ 20 &\leq \sum_{j=1}^2 x_{2j} \leq 70 \end{aligned} \quad (1.40)$$

$$\begin{aligned} 25 &\leq \sum_{i=1}^2 x_{i1} \leq 65, \\ 25 &\leq \sum_{i=1}^2 x_{i2} \leq 75, \end{aligned} \quad (1.41)$$

$$\sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 x_{ij} = 100, \quad (1.42)$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad i = 1, 2, \quad j = 1, 2, \quad (1.43)$$

где

$$x = |x_{ij}|_{2,2}.$$

Рассмотрим задачу (2.8)-(2.12) в случае $a'_i = 0, i = 1, 2$. Тогда задачи (2.8)-(2.12) имеют вид:

найти минимум

$$F(x) = 6x_{11} + 10x_{12} + 9x_{21} + 5x_{22} \quad (1.44)$$

при условиях

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^2 x_{1j} &\leq 90, \\ \sum_{j=1}^2 x_{2j} &\leq 70 \end{aligned} \quad (1.45)$$

$$\sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 x_{ij} = 100, \quad (1.46)$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^2 x_{i1} &\leq 65, \\ \sum_{i=1}^2 x_{i2} &\leq 75, \end{aligned} \quad (1.47)$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad i = 1, 2, \quad j = 1, 2, \quad (1.48)$$

Сведем задачу (2.13)-(2.17) к закрытой модели транспортной задачи. Обратим неравенства (2.14) и (2.16) в равенства с помощью дополнительных переменных $x_{i3} \geq 0, i = 1, 2$ и $x_{3j} \geq 0, j = 1, 2$.

Определим размеры фиктивного поставщика A_3 и потребителя B_3 , то есть

$$\sum_{i=1}^2 x_{i3} = \sum_{i=1}^2 a_i'' - Q = 60.$$

$$\sum_{j=1}^2 x_{3j} = \sum_{j=1}^2 b_j'' - Q = 40.$$

Тогда условия задачи (2.13)-(2.17) с помощью запрещающих тарифов запишутся в виде табл. 2.

Таблица 2.

	65	75	60
90	6	10	0
70	9	5	0
40	0	0	M

Решая задачу (2.13)-(2.17) способом, приведенным в [1] (см. приложение 1), получим оптимальный план задачи в случае $a_i' = 0$, $i = 1, 2$, то есть

$$x = \{x_1, x_2\} = \{30, 70\}.$$

$$|x_{ij}|_{2,2} = \begin{vmatrix} 30 & 0 \\ 0 & 70 \end{vmatrix}, \text{ т.е. } x_{11} = 30, x_{22} = 70, Q = 100.$$

При таком плане значение целевой функции $F(x) = 530$ усл. ед.

Рассмотрим случай, когда $a_i' > 0$, $a_i'' > 0$, $i = 1, 2$ и $b_j' > 0$, $b_j'' > 0$, $j = 1, 2$.

Согласно вышеизложенной методике, определим

$$A_i' = a_i'' - a_i', \quad i = 1, 2, \text{ т.е. } A_1' = 70, A_2' = 50,$$

и

$$B_j' = b_j'' - b_j', \quad j = 1, 2, \text{ т.е. } B_1' = 40, B_2' = 50.$$

Кроме этого, определив потребности условного потребителя и объем поставки условного поставщика соответственно с индексами $(n+1)$, и $(m+1)$, имеем

$$B_{n+1}' = \sum_{i=1}^2 a_i'' - Q,$$

то есть $B_3' = 60$,

$$A_{m+1}' = \sum_{j=1}^2 b_j'' - Q,$$

то есть $A_3' = 40$.

Структура транспортной задачи после всех указанных преобразований представлена в табл. 3.

Таблица 3.

		b_1'	B_1'	b_2'	B_2'	B_3'
		25	40	25	50	60
a_1'	20	6	6	10	10	M
A_1'	70	6	6	10	10	0
a_2'	250	9	9	5	5	M
A_2'	50	9	9	5	5	0
A_3'	40	M	0	M	0	M

Решив транспортную задачу, представленную в виде табл. 3, получим оптимальный план, то есть, вычислив x_{ij} , $i = 1, 2, j = 1, 2$ по формуле:

$$x_{ij} + x_{i'j} = x_{ij}, \quad i = 1, 2, \quad j = 1, 2,$$

получим $x = |x_{ij}|_{2,2} = \{x_{11} = 30, x_{21} = 0, x_{12} = 0, x_{22} = 70\}$ и $Q = 100$.

Значение целевой функции $F(x) = 530$ усл. ед.

На основании математической модели были установлены оптимальные показатели поставки сельскохозяйственной продукции потребителям.

Литература

1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования. С. 277.
2. Линейное и нелинейное программирование / Ляшенко И. Н. и др. Киев: Вища школа, 1975. С. 9.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Method of receivables

Gosteeva O.¹, Jakovleva O.² (Russian Federation)

Методика управления дебиторской задолженностью

Гостеева О. В.¹, Яковлева О. А.² (Российская Федерация)

¹Гостеева Ольга Владимировна / Gosteeva Ol'ga – кандидат экономических наук;

²Яковлева Ольга Александровна / Jakovleva Ol'ga – студент магистратуры, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, институт экономики и финансов, Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация: в данной статье описана методика, которая состоит из оценки рисков клиентов-должников, оценки качества дебиторской задолженности, а также формирования портфеля дебиторской задолженности и оценки эффективности качества выбранной политики управления дебиторской задолженностью. Для уменьшения рисков, связанных с вероятностью возникновения безнадежной дебиторской задолженности, в данной статье предложена методика по ее оптимизации.

Abstract: this article describes a technique that consists of the risk assessment of clients-debtors, assessing the quality of receivables, as well as the formation of a portfolio of receivables and evaluation of the quality of the selected policy receivables management. To reduce the risks associated with the probability of occurrence of uncollectible receivables, this paper proposed a method for its optimization.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, двухфакторная модель Альтмана, пятифакторная модель Альтмана, модель Р. Таффлера, модель Лиса, модель Бивера, двухфакторная модель прогнозирования банкротства, четырехфакторная модель прогнозирования банкротства, оптимальный портфель.

Keywords: accounts receivable, two-factor model of Altman, Altman five-factor model, the model of R. Taffler, model Fox, model Beaver, two-factor model for predicting bankruptcy, four-factor model for predicting bankruptcy, the optimal portfolio.

В современном мире риск является неотделимой частью нашей жизни. Каждый день деятельность компании подвергается риску. Это может быть либо неполучение или недополучение запланированного результата. Существуют множество факторов, которые мешают адекватно оценить риски, связанные с коммерческой деятельностью предприятий. Для достижения запланированных результатов и улучшения финансового состояния организации нужно грамотно и правильно управлять рисками. Это позволит уменьшить их негативное влияние на деятельность компании. Одним из главных показателей, влияющих на финансовое состояние фирмы, является уровень дебиторской задолженности. Поэтому каждая фирма нуждается в грамотном управлении данным показателем. Чтобы повысить эффективность управления дебиторской задолженностью, фирме следует производить анализ рисков, связанных с задолженностью своих недисциплинированных клиентов.

Во время экономической нестабильности возрастает риск невозвращения долгов, поэтому у каждого предприятия должна быть разработана грамотная политика управления своей дебиторской задолженностью, чтобы она не переросла в статус невозвратной или безнадежной. Тогда безнадежная дебиторская задолженность - это непоступившие денежные средства, которые предприятие могло использовать для своих целей. Например, для покупки материалов для обеспечения непрерывности

производственного цикла, либо для ремонта основных средств, покупки современного оборудования, строительства цехов и, в конце концов, для оплаты своих долгов, что поможет избежать риска возникновения «недисциплинированными покупателями» [1].

Данная статья посвящена изучению методики, которая состоит из оценки качества дебиторской задолженности, оценки рисков «недисциплинированных клиентов», формирования портфеля дебиторской задолженности и оценки эффективности качества выбранной политики управления дебиторской задолженностью.

Управление рисками, связанными с дебиторской задолженностью, трудно переоценить. Их количество напрямую оказывает влияние как на качество дебиторской задолженности, так и на количество неплатежей. А величина дебиторской задолженности непосредственно влияет на ее оборачиваемость. Однако оборачиваемость дебиторской задолженности на предприятии должна рассматриваться в паре с кредиторской. В случае, когда кредиторская задолженность обладает более высокой оборачиваемостью, могут возникнуть кассовые разрывы, которые неблагоприятно сказываются на финансовом результате предприятия [2].

Для уменьшения рисков, связанных с вероятностью возникновения безнадёжной дебиторской задолженности, в данной статье предложена методика по ее оптимизации. Она включает в себя следующие этапы:

1. Расчет вероятности банкротства покупателей.
2. Оценка качества дебиторской задолженности.
3. Формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности с точки зрения рисков.
4. Расчет экономической эффективности применения инструментов управления «безнадёжной дебиторской задолженностью» [3].

На рис. 1 представлены данные этапы и методики, применяемые на них.

На первом этапе необходимо оценить риск банкротства ваших клиентов, то есть рассчитать вероятность наступления данного события [4]. Сделать это можно с помощью нескольких методик:

1. Двухфакторная модель Альтмана.
2. Пятифакторная модель Альтмана.
3. Модель Р. Таффлера.
4. Модель Лиса.
5. Модель Бивера.
6. Двухфакторная модель прогнозирования банкротства.
7. Четырехфакторная модель прогнозирования банкротства [5].

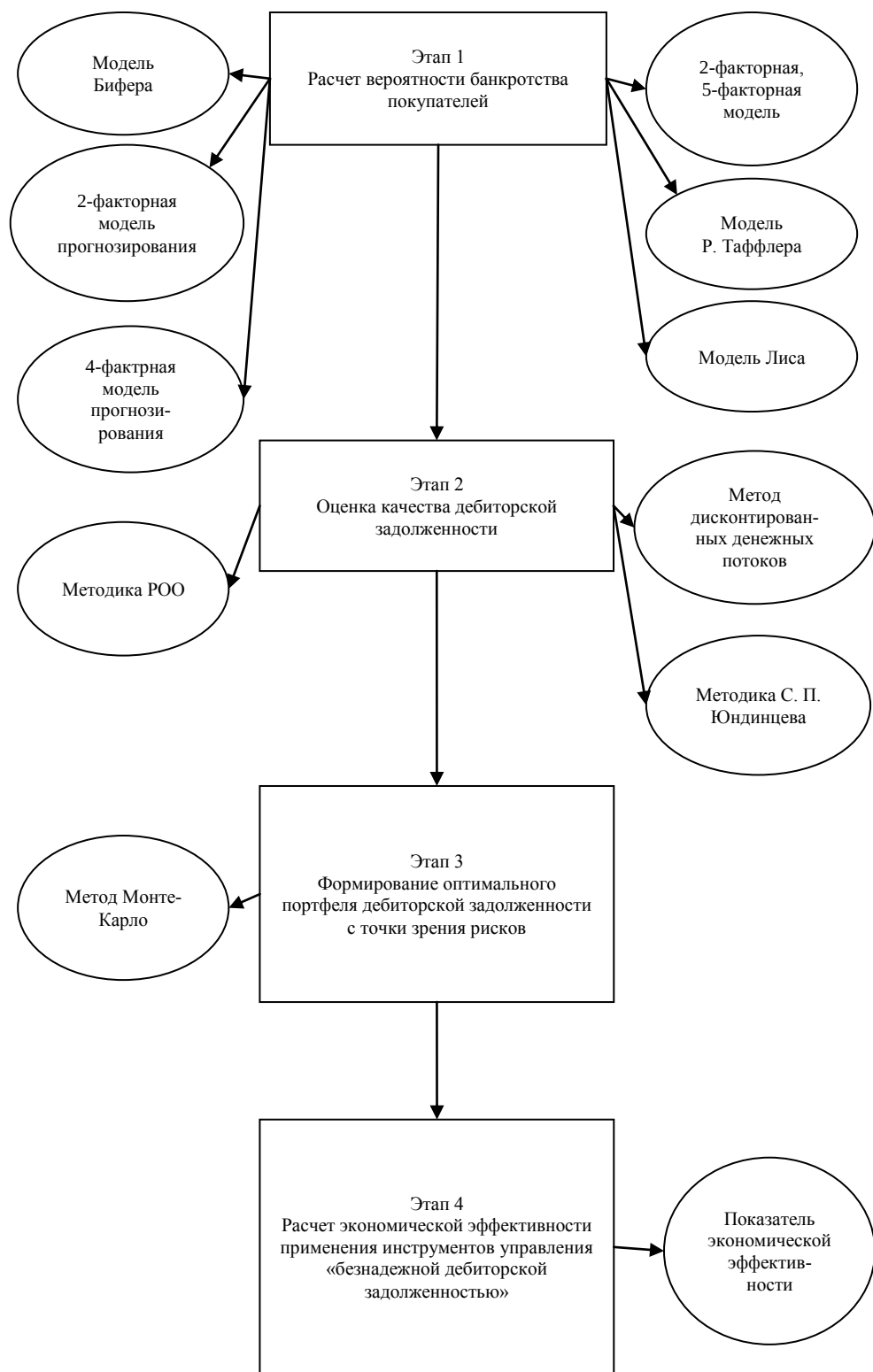


Рис. 1. Методика управления дебиторской задолженностью

Конечно, данный список не является doskonaльным и может быть дополнен другими методиками, главное, чтобы результат был одним - должна быть произведена соответствующая оценка вероятности банкротства ваших клиентов.

Но, однако же, оценить просто риск банкротства ваших клиентов не является достаточным для отнесения их к статусу «плохих» покупателей. Потому что зачастую предприятия с высокой вероятностью банкротства имеют строгую платежную дисциплину и платят по своим долгам гораздо лучше, чем предприятия с маленькой вероятностью банкротства.

Поэтому, чтобы избежать риска принятия неправильного решения по отношению к своим дебиторам, необходимо оценить саму дебиторскую задолженность ваших клиентов на данный момент по отношению к вашей организации.

Для оценки дебиторской задолженности клиентов можно использовать следующие методики:

1. Оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков [6].
2. Методика оценки дебиторской задолженности СП. Юдинцева [3].
3. Методика оценки дебиторской задолженности РОО [3].
4. Коэффициентная методика определения стоимости дебиторской задолженности.

В основу первой методики заложен принцип приведения денежных потоков к одному отрезку времени, то есть изменения стоимости денег во времени. В данной методике основным является коэффициент дисконтирования, который зависит от ряда факторов: инфляции, ставки по кредитам, ставки рефинансирования и также качества дебиторской задолженности [5].

Методика Юдинцева основывается на доходном подходе, то есть подсчитывается текущая стоимость полученных в будущем платежей, которая спрогнозирована тем или иным образом, которые можно получить при выборе какого-либо способа сбора долгов.

В соответствии с последней методикой РОО расчет рыночной стоимости дебиторской задолженности производится со следующей последовательностью.

Производится поиск среди всей величины дебиторской задолженности той, которая может считаться безнадежной (длительностью более 3 месяцев).

Далее проводится финансовый анализ деятельности предприятия-должника, то есть проверяется соответствие нормам коэффициентов текущей ликвидности и обеспечения собственным капиталом данного предприятия.

Далее определяется рыночная стоимость дебиторской задолженности, для чего рассчитывается дисконт:

$$Д = \frac{\text{Текущая стоимость}}{\text{Сумма задолженности}} * 100 \% \quad (1)$$

Также существуют и другие методики оценки, среди которых выделим:

- модель Ю. В. Козыря;
- модель оценки дебиторской задолженности В. И. Прудникова;
- бартерная методика оценки дебиторской задолженности М. В. Круглова;
- модель, основанная на расчете кумулятивного коэффициента уменьшения;
- модель Национальной коллегии оценщиков [3].

Конечно, многие из методик очень сложны и трудоемки. В зависимости от возможностей компании должна быть выбрана своя методика, которая будет нетрудоёмкой и не потребует больших материальных затрат [6].

Следующий этап - это формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности.

Для моделирования данного портфеля предприятия предлагаем использовать метод Монте-Карло [3]. Данный метод основан на моделировании случайных событий. Для исходных данных берутся результаты первого и второго этапов. То есть, мы используем рассчитанную текущую стоимость дебиторской задолженности

предприятия с учетом риска банкротства ваших клиентов, в платежеспособности которых вы сомневаетесь. Конечно, больше процентов в вашем портфеле будет тех клиентов, чей риск банкротства наиболее мал, а дебиторская задолженность является существенной с учетом дисконтирования. Для упрощения моделирования портфеля предприятиями может быть применена надстройка к Excel Monte-Carlo. Данная функция собирает и обрабатывает информацию в книге Excel при моделировании по методу Монте-Карло. Затем на основании смоделированного портфеля предприятие уже может увидеть безнадежных должников и изменить политику по отношению к ним. По отношению к клиентам, у которых минимальная доля в портфеле, и их дебиторская задолженность мала, можно применить различные инструменты, которые помогут вернуть дебиторскую задолженность. К таким инструментам можно отнести высказание долга через суд, факторинг, форфейтинг [3].

И, наконец, в заключение необходимо оценить результаты работы по оптимизации дебиторской задолженности предприятия, необходимо рассчитать полученный экономический эффект от использованной методики с учетом выбора применяемого инструмента расчета безнадежных долгов.

Для этого необходимо провести расчет показателя экономической эффективности по следующей формуле:

$$\text{Кэ.э.} = \frac{\text{доходы}}{\text{расходы}} \quad (2)$$

То есть для каждой дебиторской задолженности и для каждого возможного инструмента необходимо рассчитать показатель экономической эффективности, то есть соотнести те доходы, которые будут получены в результате применения данного инструмента с расходами. И выбрать наиболее эффективный инструмент, чей коэффициент экономической эффективности будет наиболее высоким. Для одного вашего клиента будет эффективен один инструмент, а для другого может оказаться наиболее эффективным совсем другой.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятий способствует повышению ликвидности и рентабельности предприятия.

При анализе и управлении дебиторской задолженностью необходимо учитывать риски ее невозврата и риск банкротства дебиторов. В данной статье были приведена методика для управления отрицательных последствий рисков дебиторской задолженности, которая состоит из оценки качества дебиторской задолженности, оценки рисков «недисциплинированных клиентов», а также оценки эффективности качества выбранной политики управления дебиторской задолженностью и формирования портфеля дебиторской задолженности.

Литература

1. *Александров Г. А.* Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учеб. пособие. – М.: БЕК, 2010. – 544 с.
2. *Кайсаров А. А., Тарасова Ю. А.* Управление рисками: учеб. пособие. – СПб.: Ютас, 2008. – 108 с.
3. *Чернов В. А.* Анализ финансового состояния организации / В. А. Чернов. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 2008. - 512 с.
4. *Балдин К. В., Белугина В. В., Галдицкая С. Н., Передеряев И. И.* Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учеб. пособие. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 376 с.
5. *Яковлева И. Н.* Как спрогнозировать риск банкротства компании // Справочник экономиста - М: «РАГС»; «Экономика», 1998. - 823 с.
6. *Полякова Л. А.* Метод дисконтирования денежных потоков при оценке доходности действующего предприятия. [Электронный ресурс] Интернет-портал. Технологии корпоративного управления. Режим доступа:

On the tax regulation of participants of national innovation system Mokrousov A. (Russian Federation)

О налоговом регулировании участников национальной инновационной системы Мокроусов А. С. (Российская Федерация)

*Мокроусов Александр Сергеевич / Mokrousov Aleksandr - аспирант,
кафедра финансов и кредита, экономический факультет,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего образования
Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П. А. Столыпина,
г. Ульяновск*

Аннотация: в статье описаны механизмы и инструменты налогового регулирования инновационной деятельности, действующие на территории Российской Федерации. Доказана необходимость предоставления налоговых мер поддержки юридическим лицам - субъектам инновационной инфраструктуры. Предложены и проанализированы некоторые меры налогового регулирования субъектам инновационной инфраструктуры в зависимости от их вида деятельности и содействия в продвижении инновационного проекта (центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, индустриальные парки).

Abstract: the article describes the mechanisms and instruments of the tax regulation of innovation activity, acting on the territory of the Russian Federation. The necessity of fiscal measures to support legal entities - subjects of innovation infrastructure. Proposed and analyzed several measures of tax control subjects of innovation infrastructure, depending on their activities and assist in the promotion of innovative projects (technology transfer centers, business incubators, industrial parks).

Ключевые слова: инновационная деятельность, налоговое регулирование, инновационные компании, субъекты инновационной инфраструктуры.

Keywords: innovation activities, tax regulation, innovative companies, the subjects of innovation infrastructure.

УДК 336.02

Государство, рассчитывающее на лидирующие позиции на мировой геополитической арене, должно ориентировать свою экономику на разработку передовых технологий и продуктов, их коммерциализацию, производство и экспорт инновационной высокотехнологичной продукции.

Здесь необходимо учитывать специфику проектов, направленных на разработку и создание в коммерческих целях инновационных продуктов, а именно их долгосрочный потенциал роста, опора на имеющиеся научные знания и необходимость новых НИОКТР, затраты на защиту интеллектуальной собственности, которая, порой, составляет значительную стоимость в общем результате проекта и рыночной стоимости продукта. Данная специфика отражается на финансово-экономической деятельности инновационной компании, в первую очередь на процессе генерирования финансовых потоков, поступление которых на расчетный счет компании может затянуться на длительное время - инвесторы проекта (частные лица, фонды, и т. п.) должны запастись терпением до получения первой прибыли. Кроме того, в большинстве случаев на ранних стадиях реализации инновационных

проектов компании имеют только интеллектуальную собственность, а материальные активы, которые могут обеспечить залог, и в какой-то степени возврат вложений в проект, отсутствуют.

Однако в случае реализации инновационного проекта и успешного выхода нового продукта на рынок инвесторы проекта компенсируют указанные риски высоким уровнем рентабельности проекта, а государство делает еще один шаг в своем инновационном развитии и получает кроме новой эффективной налогооблагаемой базы и новых рабочих мест компанию - лидера на рынке высокотехнологичной продукции.

Условием для эффективного инновационного развития экономики является построение и развитие национальной инновационной системы, ключевые роли в которой играют инновационные компании, реализующие инновационные проекты, и организации инновационной инфраструктуры, содействующие поиску проектов, их запуску и развитию. Прямая и косвенная поддержка данных участников инновационной системы на всех стадиях их становления и развития должна стать важнейшей задачей для государства.

В нашей стране одной из форм стимулирования и поддержки инновационной деятельности является особая налоговая политика, которая реализуется посредством предоставления компаниям - налогоплательщикам различных по характеру и формам налоговых преференций [1].

Вышеуказанную специфику инновационных проектов и инновационной деятельности непубличных компаний на различных стадиях жизненного цикла (от «Seed» до «Exit»: каждая из которых имеет свои особенности по расходам и доходам, ресурсам и результатам) необходимо учитывать в налогообложении инновационных компаний и предлагать адекватные мероприятия, механизмы и инструменты их налогового стимулирования.

Например, важным инструментом поддержки инновационных seed-компаний и Start-up-компаний, связанным с необходимостью привлечения высокооплачиваемых квалифицированных специалистов, является пониженный размер страхового тарифа в государственные внебюджетные фонды. Такая поддержка предоставляется отдельным инновационным компаниям, например, IT-компаниям, резидентам инновационного центра «Сколково» и технико-внедренческих особых экономических зон, которые производят выплаты физическим лицам, работающим на данных территориях.

Инновационные компании на любой стадии реализации проекта - резиденты «Сколково» - освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, налога на имущество, пока их годовой объем выручки не превышает 1 млрд. рублей.

Для инновационных компаний - резидентов технико-внедренческих особых экономических зон существуют специальные налоговые льготы:

- налоговые каникулы;
- пониженная ставка налога на прибыль;
- пониженные ставки по транспортному налогу;
- режим свободной таможенной зоны;
- гарантии от неблагоприятного изменения законодательства.

Для инновационных компаний на стадиях «Early stage, early growth» и «Expansion» актуальным является то, что:

- расходы на НИОКР, независимо от их результата, в полной мере разрешается учитывать в качестве затрат, уменьшающих налогооблагаемую прибыль (в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 988 от 24.12.2008 г. определены виды НИОКР, затраты по которым включаются в расчет налога на прибыль с коэффициентом 1,5);

- в результате начисления льготной амортизации можно ускорить перенос стоимости основных средств в расходы.

Также компаниям на любой стадии реализации проекта не нужно платить налога на добавленную стоимость с НИОКТР, связанных с созданием или усовершенствованием продукции и технологий, при условии, что ведется разработка конструкций инженерного объекта или технической системы, новых технологий, а также создаются и испытываются не предназначенные для продажи опытные образцы.

Субъекты Российской Федерации в соответствии с региональными законами и нормативными актами также предоставляют инструменты налогового стимулирования малых инновационных компаний, применяющих упрощенную систему налогообложения. Например, в Ульяновской области для компаний, осуществляющих виды экономической деятельности, классифицируемые в соответствии с группировками 01, 02, 05, 10, 14, 15, 17-19, 20, 21, 25-28, 45 и 73 Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, установлена налоговая ставка в размере 5-и процентов, если компания в течение соответствующего отчетного (налогового) периода не менее 80 процентов общего дохода от реализации товаров (работ, услуг) получила по указанным видам деятельности [3].

В целом, можно отметить, что российское законодательство о налогах и сборах содержит большое количество механизмов и инструментов, направленных на прямую поддержку инновационных компаний, особенно резидентов особых экономических зон, и их инновационной активности [1].

В совокупности с имеющимися инструментами бюджетной финансовой поддержки инновационных компаний на всех стадиях развития из средств государственных фондов, например, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (программы «Старт», «Развитие», «Экспорт», «Коммерциализация»), Российская Федерация активно участвует в организации благоприятной среды для развития российских инновационных компаний [4].

Очевидно, что инструменты налогового регулирования могут оказать значительное влияние на развитие инновационной деятельности через поддержку деятельности субъектов инновационной инфраструктуры – центров трансфера технологий, технопарков, бизнес-инкубаторов, промышленных парков и др. Благодаря их деятельности по поиску, подготовке, экспертизе и оформлению проектов для инвесторов и фондов, привлечению инвестиций для реализации проектов возникают инновационные компании.

В связи с этим, автор считает целесообразным предоставление юридическим лицам, осуществляющим функции субъектов инновационной инфраструктуры, различных мер налогового регулирования в зависимости от их типа. Для этого удобнее всего все субъекты инновационной инфраструктуры привязать (укрупнено) к тем этапам, на которых они оказывают содействие в продвижении инновационного проекта и инновационной компании, а именно:

- 1) идея проекта, формализация проекта,
- 2) научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа для создания нового продукта,
- 3) подготовка технико-экономического обоснования проекта,
- 4) создание инновационной компании,
- 5) изготовление опытного образца нового продукта,
- 6) подготовка производства,
- 7) организация производства,
- 8) опытное и мелкосерийное производство,
- 9) серийное производство.

С учетом специфики деятельности субъектов инновационной инфраструктуры на различных стадиях реализации инновационного проекта, соответственно требующей различных материальных ресурсов и затрат, на основании зарубежного опыта налогового регулирования деятельности технопарков автор предлагает следующие меры налогового стимулирования деятельности субъектов инновационной инфраструктуры (ИС):

Таблица 1. Предлагаемые меры налогового стимулирования деятельности субъектов инновационной инфраструктуры

№ п/п	Этапы реализации инновационного проекта	Специфика деятельности на этапе	Меры налогового стимулирования
1	Этапы № 1 - № 4	Требуются: - высоко-квалифицированные специалисты для формализации и экспертизы проекта, патентования ОИС, подготовки ТЭО, поиска инвестиций и т. д.	- пониженный размер страхового тарифа в государственные внебюджетные фонды в размере 14 %; - налоговая ставка в размере 5 % для субъектов ИС, применяющих упрощенную систему налогообложения, при условии, что субъект ИС в течение соответствующего отчетного (налогового) периода не менее 50 % общего дохода от реализации товаров (работ, услуг) получил по видам деятельности, связанным с продвижением инновационных проектов; - освобождение от налога на имущество, которое используется субъектом ИС при продвижении инновационного проекта, если имущество находится в собственности у субъекта ИС; - освобождение юридического лица от налога на имущество, которое использует субъект ИС на правах аренды у юридического лица в целях продвижения инновационного проекта;
2	Этапы № 4 - № 6	Требуются: - высоко-квалифицированные специалисты; - материально-технические ресурсы для создания и испытания опытного образца нового продукта (оборудование,	- освобождение от налога на имущество, которое используется субъектом ИС для поддержки инновационных компаний, если имущество находится в собственности у субъекта ИС; - освобождение

№ п/п	Этапы реализации инновационного проекта	Специфика деятельности на этапе	Меры налогового стимулирования
		аналитическое измерительное оборудование, опытно- промышленные площади и т. п.)	юридического лица от налога на имущество, которое использует субъект ИС на правах аренды у юридического лица в целях поддержки инновационных компаний; - предоставление субъекту ИС льготных ставок по земельному налогу в размере 0% на участки, используемые для поддержки инновационных компаний
3	Этапы № 6 - №9	Требуются: - материально-технические ресурсы для создания серийного производства нового продукта (производственные и складские площади, энергетические мощности, парк оборудования и т. п.)	- предоставление субъекту ИС ставки по налогу на прибыль в размере 13,5 %; - освобождение от налога на имущество, которое используется субъектом ИС для поддержки инновационных компаний, если имущество находится в собственности у субъекта ИС; - освобождение юридического лица от налога на имущество, которое использует субъект ИС на правах аренды у юридического лица для поддержки инновационных компаний; - предоставление субъекту ИС льготных ставок по земельному налогу в размере 0 % на участки, используемые для поддержки инновационных компаний; - гарантия от неблагоприятного изменения российского законодательства о налогах и сборах, т. е. в течение определенного срока субъект ИС не применяет ухудшающие их положение законодательные акты о налогах и сборах

Предлагаемые меры налогового стимулирования субъектов инновационной инфраструктуры должны быть приняты региональными законами о налогах и сборах субъектов Российской Федерации и предоставляться организациям на конкурсной

основе, как минимум, на 3-х летний период с правом пролонгации еще на 3-х летний период в случае их эффективного использования. Одним из условий отбора субъекта инновационной инфраструктуры на право получения налоговых льгот и их сохранения на весь период предоставления будет являться вложение субъектом всех «сэкономленных» финансовых средств на собственное развитие в целях продвижения инновационных проектов.

Литература

1. Часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ. [Электронный ресурс]: Система Гарант. URL: <http://base.garant.ru/10900200/#ixzz3yRnWk4hG> (дата обращения 01.12.2015).
2. Отчет Опоры России «Конкурируя за будущее сегодня: новая инновационная политика для России». 2010. 125 с.
3. Законы Ульяновской области. [Электронный ресурс]: Законодательное собрание Ульяновской области. URL: <http://zsuo.ru/zakony.html> (дата обращения 01.12.2015).
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 3.07.2012 г. № 680 «Об уставе ФГБУ Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». [Электронный ресурс]: ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». URL: <http://www.fasie.ru/fund/normativnye-dokumenty/> (дата обращения 01.12.2015).

The essence of the financial condition and its characteristics

Egorova A. (Russian Federation)

Сущность финансового состояния и его характеристики

Егорова А. А. (Российская Федерация)

*Егорова Анна Андреевна / Egorova Anna - студент магистратуры,
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Государственный университет управления, г. Москва*

Аннотация: финансовое состояние – это одна из важнейших характеристик деятельности предприятия. В работе представлены мнения различных авторов, изучающих сущность понятия «финансовое состояние» и его характеристики. Предложено авторское мнение, уточняющее данное понятие, сформирован список показателей, главным образом, отражающих финансовое состояние предприятия.

Abstract: financial condition this is one of the most important characteristics of the company. The article analyzes the views of various authors, studying the essence of the concept of «financial condition» and its characteristics. The author's opinion, to clarify this concept, created a list of indicators, mainly reflecting the financial condition of the company.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовые показатели, финансовая деятельность предприятия.

Keywords: financial condition, financial performance, financial activity.

Вопросы, связанные с финансовым состоянием компании, всегда актуальны и требуют повышенного внимания, поскольку финансовое состояние организации является не только результатом деятельности прошедших периодов, но и является предпосылкой дальнейшего развития компании. Поэтому важно знать текущее финансовое состояние предприятия для того, чтобы выявить возможности повышения

эффективности функционирования данного предприятия с помощью рациональной финансовой политики.

Определение понятия «финансовое состояние» - это вопрос дискуссионный. В настоящий момент нет единой трактовки понятия «финансовое состояние предприятий». Поскольку отсутствует единый методологический подход к определению данного понятия, соответственно невозможно построить универсальные практические методики анализа и оценки финансового состояния предприятий. Но все же рассмотрим различные определения данного понятия, чтобы получить как можно более полное представление о понятии «финансовое состояние предприятия».

Николай Петрович Любушин в своих работах определял финансовое состояние как способность организации финансировать свою деятельность. То есть, в его понимании финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, также финансовое состояние характеризуется целесообразным размещением финансовых ресурсов и их эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с различными физическими и юридическими лицами. Финансовое состояние предприятия напрямую связано с его платежеспособностью, кредитоспособностью и финансовой устойчивостью [5, с. 310].

Савицкая Глафира Викентьевна делает акцент на том, что финансовое состояние предприятия определяется системой показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его оборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на конкретный момент времени [7, с. 21].

Эдуард Арамович Маркарян утверждает, что финансовое состояние – это способность погасить свои долговые обязательства [6, с. 27].

Балабанов Игорь Тимофеевич определяет финансовое состояние организации как характеристику его финансовой конкуренции [1, с. 220].

В работах Анатолия Ивановича Ковалева и Валерия Петровича Привалова можно встретить следующее определение: финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [3, с. 17].

Шермет Анатолий Данилович и Негашев Евгений Владимирович придерживаются точки зрения, что финансовое состояние выражается в соотношении структур актива и пассива предприятия, то есть его средств и их источников [9, с. 31].

Изучив множество определений различных авторов, можно сказать, что финансовое состояние предприятия формируется в результате различных внешних и внутренних финансовых отношений предприятия. Обобщив выше перечисленные определения, я предлагаю сформировать следующее определение: финансовое состояние организации – это характеристика его финансовой конкурентоспособности, а именно платежеспособности, кредитоспособности, а также использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств как перед государством, так и другими организациями. По моему мнению, из этого следует, что финансовое состояние характеризует финансовые возможности компании как партнера по бизнесу, как объекта инвестирования капитала, как налогоплательщика.

Финансовое состояние характеризуется многими показателями, и у каждого автора найдется свой набор показателей, который, по их мнению, точнее всего может представить картину финансового состояния организации.

Тихомиров Евгений Федорович в своих работах пишет, что финансовое состояние организации на конкретный момент времени – это результат предыдущих периодов существования предприятия и результат принятых за отчетный период решений. Финансовое состояние характеризуется совокупностью параметров, которые отражают потенциал предприятия и его использование.

К таким параметрам можно отнести:

- размер активов, располагаемых предприятием, а также их соответствие объемам производства и продаж;
- обеспеченность предприятия собственным капиталом, его зависимость от заемных источников финансирования;
- денежный поток, его образование, использование и другие параметры [8, с. 210].

Шермет Анатолий Данилович и Негашев Евгений Владимирович считают, что при оценке финансового состояния стоит обратить внимание на финансовые результаты компании, эффективность его финансовой деятельности, рассчитать прибыльность/убыточность, а также рассмотреть изменение структуры активов и пассивов и дебиторско-кредиторской задолженности [9, с. 31].

Ковалев Валерий Викторович выделяет такие показатели, как финансовая устойчивость и стабильность, деловая активность, оборачиваемость, рентабельность, прибыльность и доходность, а также имущественное положение и эффективность использования капитала [4, с. 338].

Савицкая Глафира Викентьевна называет наиболее значимыми характеристиками финансового состояния кредитоспособность, вероятность банкротства, леверидж, платежеспособность и финансовую устойчивость и, конечно, структуру активов и пассивов, деловую активность, оборачиваемость и эффективность использования капитала [7, с. 23].

Ольга Владимировна Грищенко, определяя финансовое состояние как способность организации финансировать свою деятельность, выделяет следующие параметры, характеризующие финансовое состояние:

- обеспеченность ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия;
- целесообразность размещения финансовых ресурсов и эффективность их использования;
- финансовые взаимоотношения с контрагентами;
- платежеспособность и финансовая устойчивость.

Ольга Владимировна раскрывает экономическую сущность понятия «финансовое состояние» через одну его характеристику – финансовая устойчивость [2, с. 11].

По мнению Николая Петровича Любушина и В. Г. Дьяковой, анализ финансового состояния направлен на устранение недостатков в финансовой деятельности предприятия. Соответственно, наиболее важными показателями при оценке и анализе финансового состояния будут финансовые результаты, рентабельность, обеспеченность предприятия собственными и заемными ресурсами и эффективность их использования, финансовая устойчивость [5, с. 310].

Эдуард Арамович Маркарян в соответствии со своим подходом к определению понятия «финансовое состояние» считает, что экономическая сущность отражается через уровень показателя ликвидности. [6, с. 27].

На мой взгляд, «финансовое состояние» должно отражать три главных момента.

Во-первых, это финансовая независимость предприятия, его финансовая устойчивость. Компания должна знать, насколько она самостоятельна, насколько она зависима от кредиторов. Финансово устойчивое предприятие, свободно маневрируя своими денежными средствами и наиболее эффективно используя их, может обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации, тем самым оно способно получать наибольшую прибыль.

Во-вторых, это платежеспособность и ликвидность. Предприятие должно следить за тем, чтобы у него хватало средств для своевременной оплаты по своим обязательствам.

В-третьих, рентабельность собственного капитала, которая позволяет определить, насколько эффективно используется капитал собственника, то есть, сколько прибыли он получает за каждый вложенный рубль.

Конечно, для оценки финансового состояния потребуется оценка движения и состояния состава и структуры активов и источников собственного и заемного капитала. При оценке финансового состояния можно выявить модель финансирования, то есть чем финансируются внеоборотные и постоянные и переменные оборотные активы.

Не менее важна и оценка вероятности банкротства предприятия при оценке финансового анализа.

Итак, на мой взгляд, это наиболее важные составляющие финансового состояния, для полноты картины следует дополнительно рассчитывать также многие другие показатели и коэффициенты, например, кредитоспособность, оценка финансовых результатов предприятия, соотношение кредиторско-дебиторской задолженности, оборачиваемость капитала и многое другое.

Финансовое состояние предприятия, безусловно, подвержено влиянию как внешних, так и внутренних факторов, которые обладают свойством постоянно меняться и отклоняться от ожиданий предприятия. Например, на финансовое состояние могут влиять следующие экономические факторы: уровень инфляции, устойчивость национальной валюты, налоговая политика, уровень государственного регулирования. Из отраслевых факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия, можно выделить перспективы развития отрасли, структуру отрасли, уровень конкуренции. Не менее важны и внутренние факторы, а именно, организационная структура и качество управления, взаимоотношения с поставщиками и потребителями.

Финансовое состояние предприятия – это способность финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, целесообразностью их размещения, а также эффективностью использования и многими другими параметрами, например, финансовыми взаимоотношениями с контрагентами и партнерами, платежеспособностью, финансовой устойчивостью.

Предприятие должно оценивать и анализировать свое текущее финансовое состояние и сравнивать его с финансовым состоянием предыдущих периодов и с финансовым состоянием предприятий аналогичной деятельности. Целью данного анализа является получение объективной и обоснованной характеристики финансового состояния. В современном мире оценка и анализ финансового состояния обладают систематизированностью, а процедуры оценки и анализа стараются унифицировать, однако проводятся дискуссии о том, какие же главные показатели характеризуют финансовое состояние предприятия. Недооценка финансового состояния может привести к ошибкам в принятии управленческих решений, в результате чего могут произойти чувствительные потери.

Литература

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. - 2-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2010. 512 с.
2. Грищенко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ. 2011. 112 с.
3. Ковалев А. И. Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия, М.: Норма. 2014. 210 с.
4. Финансы. Под ред. Ковалева В. В. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Велби, Проспект, 2010. 640 с.

5. Любушин Н. П. Экономический анализ: учеб пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2008. 423 с.
6. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э. Финансовый анализ (учебное пособие) М.: КноРус, 2014. 192 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ финансового состояния предприятия, М.: Издательство Гревцова. 2012. 200 с.
8. Тихомиров Е. Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия (3-е изд., испр. и доп.) учебник / Е. Ф. Тихомиров. М.: Академия. 2010. 384 с.
9. Шеремет А. Д., Негашиев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: НИЦ Инфра-М. 2013. 208 с.

Factoring as a financial instruments of stimulating entrepreneurship

Ayapov Ye. (Republic of Kazakhstan)

Факторинг как финансовый инструмент стимулирования предпринимательства

Аяпов Е. Е. (Республика Казахстан)

*Аяпов Ержан Еркебаевич / Ayapov Yerzhan – студент,
программа MBA по специальности «Финансовый менеджмент»,
экономический факультет,*

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: использование факторинга как один из методов финансирования предпринимательства в Казахстане.

Abstract: using factoring as a one of ways of financing entrepreneurship in Kazakhstan.

Ключевые слова: факторинг, финансирование, предпринимательство.

Keywords: factoring, financing, entrepreneurship.

Одной из перспективных посреднических услуг в современных условиях становится факторинг, который представляет собой комиссионно-посредническую деятельность, связанную с переуступкой фактор фирме клиентом поставщиком неоплаченных платежей-требований на поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и соответственно права получения (взимания) платежа по ним, иными словами, инкассирования дебиторской задолженности клиента (получение средств по платежным документам) [3].

В условиях современной экономики в Казахстане многие фирмы имеют значительные объемы дебиторской задолженности, включая просроченной, при большой продолжительности ее оборачиваемости. А с учетом хронического дефицита оборотных средств, труднодоступности банковского кредита и отсутствия альтернативных источников финансирования возможности поставщика производить продукцию снижаются [1]. Факторинг позволяет предприятию привлекать финансирование, оптимизировать срок кредита, стимулировать сбыт продукции, увеличивать ликвидность и скорость оборота средств, а также сконцентрировать свои усилия на производстве продукции без отвлечения на решение финансовых проблем, связанных с погашением дебиторской задолженности. Таким образом, потребность в факторинге как способе пополнения краткосрочных финансовых ресурсов предприятий очевидна.

На сегодняшний день на рынке факторинга работают около тысячи компаний, расположенных в Северной и Южной Америке, Европе, Азии, Австралии и Африке. Крупнейшим рынком является Европа, на которую приходится 71 % факторингового оборота, за ней следуют Америка (14 %) и Азия (14 %).

Первая факторинговая компания в Казахстане открылась в 2009 году. В Казахстане потенциальный оборот отрасли составляет 1 % или 150 млрд. тенге или 1 млрд. долларов. Сегодня казахстанский рынок факторинга находится на стадии формирования.

Внедрение факторинга в Казахстанский рынок может также способствовать эффективному решению ряда макроэкономических задач. Снизить проблему неплатежей с помощью внедрения в экономику денежных средств, но без риска неблагоприятных инфляционных последствий, так как факторинговые компании, в отличие от банка, не создают дополнительных платежных средств.

Факторинговая компания ведет тщательный учет положения дел своих клиентов, что препятствует возникновению безнадежных долгов. Таким образом, факторинг помогает решить проблему нехватки оборотных средств, не образуя при этом излишней денежной массы [2]. Факторинг способствует повышению качества менеджмента на предприятиях, пользующихся услугами факторинговых фирм, что, в итоге, увеличивает их накопления. Это, в свою очередь, увеличит налоговые поступления в бюджет.

Факторинг решает проблему нехватки оборотных средств и трудности с большой доли просроченной дебиторской. Но далеко не все фирмы, даже нуждаясь в этих услугах, заинтересованы ими воспользоваться.

1) Первый барьер, Клиент, чтобы воспользоваться факторинговыми услугами, должен будет полностью легализовать свой бизнес, а это в современных условиях приемлемо далеко не для всех предприятий.

2) Второй барьер - сложившееся недоверие фирм к финансовым агентам [2].

Итак, экономические предпосылки активного развития факторинга в РК очевидны. В условиях современной экономики Казахстана растущий спрос на новые источники финансирования со стороны реального сектора ставит перед законодателями задачи по решению насущных вопросов нормативного регулирования факторинговой деятельности. Необходимо определить основополагающие правила для деятельности новых участников рыночных отношений. Вследствие рассмотренной выше ситуации в этой области необходимо наряду с решением вопросов налогообложения начать разработку федерального закона о факторинге.

Большой проблемой для активного роста казахстанского факторинга является отсутствие соответствующей государственной поддержки. Сегодняшние факторы развивают бизнес на свой страх и риск, тогда как во всем мире принята практика поддержки факторинга.

Лучшим вариантом может стать схема, при которой фонд «Даму» смог бы напрямую выделять факторинговым компаниям средства. Фонд мог бы мониторить нашу деятельность, поскольку, в отличие от ломбардов и микрокредитных организаций, мы работаем прозрачно: все свои сделки мы проводим безналичным путем».

Литература

1. Абашкин Ф. Ю. Финансирование оборотного капитала предприятия при помощи факторинга // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. — Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, 2004. — № 2. — С. 311-316.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. — М.: Высшее образование, 2009. — С. 163.
3. *Зви Боди, Роберт Мертон* Финансы - Finance. — М.: «Вильямс», 2007. — С. 312.

Influence of debt load of the Russian economy
Romanova E.¹, Kovalev D.² (Russian Federation)
Влияние долговой нагрузки на российскую экономику
Романова Е. В.¹, Ковалев Д. В.² (Российская Федерация)

¹Романова Екатерина Викторовна / Romanova Ekaterina – студент,
кафедра экономики и управления бизнес-процессов, экономический факультет;

²Ковалев Дмитрий Владимирович / Kovalev Dmitrii – студент,
кафедра экономики и организации предприятий энергетического и транспортного комплексов,
экономический факультет, институт управления бизнес-процессами и экономики,
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Аннотация: рассматривается государственный долг России, его динамика и влияние, которое он оказывает на экономику страны.

Abstract: the public debt of Russia is considered. Also this article includes its dynamics and impact which the public debt has on national economy.

Ключевые слова: долговая нагрузка, внешний государственный долг, внутренний государственный долг, динамика и влияние государственного долга Российской Федерации.

Keywords: the debt burden, external public debt, internal public debt, dynamics and influence of public debt of the Russian Federation.

Государственный долг — это общая накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране [1].

На современном этапе развития для большинства развитых стран характерно наличие большой государственной задолженности. Поскольку займы необходимо выплачивать с процентами, а также в назначенный срок, государствам не всегда удается найти необходимое количество средств из текущих бюджетных доходов. Данный факт вынуждает их решать проблему путем нового займа, что приводит к увеличению общего размера долга, а также расходов по его обслуживанию. Большую долю налоговых поступлений поглощают именно расходы на обслуживание государственных заимствований. Поэтому одной из наиболее актуальных задач для большинства стран является сокращение бюджетных дефицитов, а также государственного долга.

Рост государственного долга влечет за собой реальные негативные экономические последствия: увеличение неравенства среди населения страны по такому фактору как доход из-за сосредоточения государственных облигаций у наиболее состоятельных граждан; возможное повышение налогов; отток капитала из страны; снижение размеров инвестиций.

Общий российский государственный долг включает в себя внутренний и внешний долг. Особенностью внешнего долга органов государственного управления России являются доставшиеся в наследство в 90-х годах долговые обязательства распавшегося СССР, размер которых превышал 100 млрд. долларов. В тот период экономическая ситуация в Российской Федерации характеризовалась как крайне тяжелая. Государственный долг быстро возрастал, проценты по имеющимся задолженностям исчислялись миллиардами долларов, а расходы на обслуживание долга составляли до 35% расходов государственного бюджета.

Таблица 1. Динамика государственного долга РФ за 1994-2014 гг., млрд. долларов

Год (на 01 января)	Внешний госдолг РФ	Внутренний госдолг РФ	Общий госдолг	ВВП	В процентах от ВВП
1994	111,8	3,4	115,2	278,8	41,3
1995	118,5	19,3	137,8	313,3	44,0
1997	125,8	88,4	214,2	404,9	52,9
1998	136,4	19,9	156,3	271,0	57,7
1999	138,9	18,6	157,5	195,9	80,4
2000	133,2	19,8	153,0	259,7	58,9
2001	116,7	17,8	134,5	306,6	43,9
2002	103,0	17,4	120,4	345,1	34,9
2003	96,8	23,8	120,6	430,4	28,0
2004	98,2	24,8	123,0	590,9	20,8
2005	97,2	28,6	125,8	764,0	16,5
2006	76,5	26,8	103,3	989,9	10,44
2007	52,0	32	84,0	1 299,7	6,46
2008	44,9	38,3	83,2	1 660,9	5,01
2009	40,6	41,3	81,9	1 222,0	6,70
2010	37,6	65,4	103,0	1 479,8	6,96
2011	39,96	93,24	133,2	1 831,7	7,27
2012	35,8	137,1	172,9	1 956,1	8,84
2013	50,8	154,7	205,5	2 097	9,80
2014	55,8	210,2	266	1869	14,23

Источник: Министерство Финансов РФ

При этом крайние сроки выплаты основной части государственного долга СССР приходились на период 1992-1995 гг. Ввиду недостаточного количества средств и времени для погашения долга правительство России было вынуждено добиваться реструктуризации имеющихся долговых обязательств. После переговоров с Лондонским и Парижским клубами была осуществлена реструктуризация долговых обязательств Российской Федерации, вследствие которой выплаты по долгу были отсрочены на несколько лет с последующей рассрочкой на 25 лет.

Стремясь улучшить сложившуюся ситуацию, российское правительство брало новые займы у международных валютных фондов под проценты, а также с выполнением определенных требований.

Так, главными условиями получения Россией в 1995 г. 6 млрд. долларов кредита от МВФ были жесткий контроль со стороны российского правительства за дефицитом госбюджета и ростом денежной массы, ликвидация внешнеэкономических льгот отдельным экспортерам и снятие ограничений на экспорт нефти. Главными условиями предоставления в 1996-1998 гг., кредита в размере 10,2 млрд. долларов были ликвидация существовавших до весны-лета 1996 г. экспортных пошлин на газ и нефть, одновременное повышение акцизов на эти энергоресурсы, а также жесткая кредитно-эмиссионная политика [2].

Экономическая политика органов государственного управления РФ 1996-1998 г.г. имела ряд негативных последствий. Так направленность на замену внутренних заимствований на более дешевые внешние привело к увеличению нового российского долга в 1998 году в 4,4 раза, а общего внешнего долга – в 1,2 раза или на 21%. Однако в результате девальвации российского рубля в том же году произошло резкое

увеличение размера задолженности, взятой в иностранной валюте – более чем в 3 раза, и, следовательно, рост всего государственного долга почти вдвое. С ростом долговых обязательств увеличивались и затраты на их обслуживание, что означало изменение расходов федерального бюджета в сторону увеличения платежей по обслуживанию государственного долга. Специалистами было установлено, что непосредственной причиной дефолта 1998 года являлось отсутствие у РФ необходимых средств для оплаты долговых обязательств и невозможность привлечения новых займов. Не имея возможности осуществить своевременные платежи по долговым обязательствам, государство было вынуждено нарушить их, повысив тем самым уровень недоверия в экономике, что негативно повлияло на инвестиционную активность и спровоцировало отток капитала из страны. При такой экономической ситуации произошел значительный спад производства, уровня жизни населения, а также резкий скачок инфляции.

Однако уже в 2000 году появилась тенденция снижения государственного долга, что было связано с увеличением размера ВВП и превышение доходов бюджета над расходами (см. рис. 1). В связи с ростом мировых цен на нефть и увеличения экспорта данного сырья, в 2004-2008 гг. доходы бюджета России стремительно росли, а размер долговых обязательств – снижался. Вследствие этого органы государственного управления РФ в 2005 году осуществили досрочные выплаты долга Парижскому клубу в размере 22,5 млрд. долларов, вследствие чего было сэкономлено на выплате процентов 204 миллиона долларов. Сложившиеся экономические условия позволили России помимо выплаты своих долговых обязательств осуществить займы для некоторых иностранных государств.

Но уже в 2009 году процесс экономического роста в России прекратился. Данный вывод можно сделать, пронаблюдав динамику номинального и реального ВВП, а также некоторые другие показатели, характеризующие экономическую ситуацию в стране. Такие показатели, как уровень инфляции и безработицы увеличились на 5,% и на 2,1% соответственно. Также было замечено снижение размеров реального и номинального ВВП на 6% и 8% (см. таблицу 2).

Таблица 2. Динамика изменения ВВП, уровня безработицы и темпа прироста цен в России за 2002-2014 гг.

Год	Уровень безработицы, %	Уровень инфляции, %	Номинальный ВВП, млрд. руб	Реальный ВВП, млрд. руб
2002	7,9	15,06	10830,5	27312,3
2003	8,2	11,99	13208,2	29304,9
2004	7,8	11,74	17027,2	31407,8
2005	7,1	10,91	21609,8	33410,5
2006	7,1	9,0	26917,2	36134,6
2007	6,0	11,87	33247,5	39218,7
2008	6,2	13,28	41276,8	41276,8
2009	8,3	8,8	38807,2	38048,6
2010	7,3	8,78	46308,5	39762,2
2011	6,5	6,1	55967,2	41457,8
2012	5,5	6,58	62147,0	42872,9
2013	5,5	6,45	66193,7	43411,3
2014	5,2	11,36	70975,8	43656,2
2015	5,5	12,05	67659	-

Источник: Федеральная служба государственной статистики

В 2009 году также наблюдалось резкое ухудшение бюджетных показателей. Доходы федерального бюджета в 2009 году по отношению к 2008 снизились на 21%, расходы возросли на 29%. Профицит бюджета сменился дефицитом (рис. 1). Вплоть до 2007 г. суммарный профицит бюджета составлял около 5—7% ВВП, а в 2008г. уже появился дефицит в размере 3,9% ВВП. В 2010 г. ситуация стала выправляться за счет роста ВВП, дефицит бюджета уже составил 1,7% ВВП. Появление дефицита вызвано, прежде всего, наращиванием антикризисного бюджетного финансирования. При финансировании дефицита бюджета начали возрастать государственные долги. Отличительной особенностью является то, что государственный долг растет за счет внутреннего долга при снижении внешнего. Если до 2008 г. государственный долг в процентах к ВВП снижался и достиг минимума в 5%, то начиная с 2009г. он стал расти и в 2011 г. составил 7,3% ВВП. При продолжении текущей бюджетной политики общий долг продолжил возрастать и дальше. Можно сделать вывод, что рост государственного долга во многом является следствием мирового финансового и экономического кризиса [3].

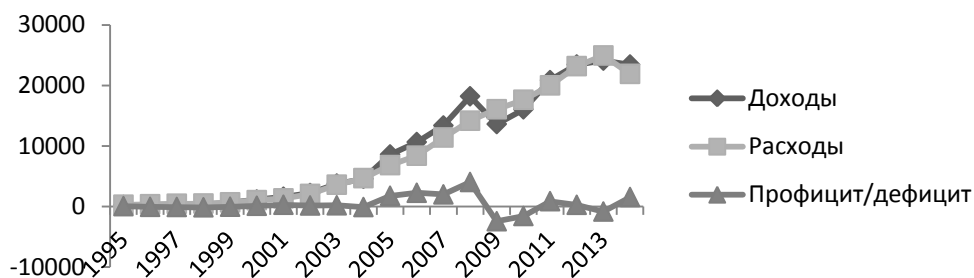


Рис. 1. Динамика изменения бюджетных показателей РФ за 1995-2014 гг.

Несмотря на то, что внешний государственный долг России, начиная с 2000 года, постоянно снижается (за исключением последних 3 лет), внутренний долг имеет обратную тенденцию, увеличившись с 1998 года более чем в 10 раз. Данный факт можно объяснить политикой государства по замещению внешнего долга внутренним, преимуществом которого считается тот факт, что деньги для покрытия дефицита занимаются на внутреннем рынке и прироста денежной массы при этом не наблюдается.

В 2014 году экономическая и политическая ситуация в мире привела к крупномасштабному финансовому кризису в России. Такие факторы как значительный спад цен на нефть и введение экономических санкций в отношении Российской Федерации вызвали снижение курса рубля, рост уровня инфляции и безработицы (см. таблицу 2), отток капитала (по итогам 2014 года зафиксирован отток капитала в \$150 млрд.), сокращение реальных доходов населения, увеличение размера госдолга на 10% и в целом ухудшение экономической ситуации в стране, данная тенденция наблюдалась в России и в 2015 году.

На 1 января 2015 года внешний госдолг России составил 54,4 млрд. долларов, в течение года было выплачено 2 млрд. долларов в счет погашения еврооблигаций, а также 875 миллионов долларов членам Парижского клуба. Что касается внутреннего долга, то он увеличился на 26,5% - с 5722 до 7241 млрд. рублей, соответственно, общий госдолг возрос на 36,5%. В рублевом эквиваленте общий госдолг за последние 3 года вырос на 93%, с 5342,95 до 10299,12 млрд. рублей, больший рост пришелся на 2014 год, что было связано с привлечением облигаций федерального займа на триллион рублей для Агентства по страхованию вкладов[8].

Некоторые специалисты полагают, что риск финансовой неустойчивости в стране растет из-за влияния агентств кредитных рейтингов, а также увеличения общих объемов долгов. Moody's стало вторым агентством, понизившим рейтинг России до «спекулятивного» уровня. Ранее аналогичное решение приняло агентство Standard&Poor's. Причины понижения рейтинга S&P назвал те же, что и Moody's: обвал нефтяных котировок, девальвация рубля, инфляционные риски и повышение ключевой ставки[4].

Согласно исследованиям, достаточно уже двух снижений кредитного рейтинга, чтобы иностранные производители снижали свою активность на территории государства.

Также, по мнению специалистов, данное явление может спровоцировать ковенант. Это значит, что зарубежные страны будут вправе потребовать от России досрочный возврат долга и погашение кредитных обязательств, что приведет к увеличению темпов оттока капитала в разы и остановит инвесторов от среднесрочных и долгосрочных вложений в экономику, а также росту негативного давления на облигации и валюту.

Так как текущий финансовый кризис требует дополнительных затрат для применения антикризисных мер и для стабилизации экономики, в стране были сокращены расходы по некоторым статьям государственного бюджета. В такой ситуации обслуживание государственного долга является особенно обременительным для государства. Так в 2016 году планируется сократить расходы по большинству статей госбюджета на 10%, что фактически означает отказ от новых инвестиционных проектов и сокращение финансирования старых.

Таким образом, можно сказать, что долговая нагрузка оказывает значительное влияние на экономическую ситуацию в стране. От характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность России, состояние ее валютных резервов, а, следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка[5]. Также следует понимать, что большой размер государственного долга соответственно требует больших затрат по его обслуживанию, что вынуждает государство сокращать расходы на другие сферы деятельности и в целом тормозит развитие экономики.

Литература

1. Хейфец Б. А. Кризис и новые тенденции в политике управления государственным долгом в России // Россия и современный мир. 2010. № 1
2. Ермушко Ж. А. Мировая экономика: учебное пособие, Томск: Изд-во Томского политехнического университета. - 172 с., 2011
3. Толстоброва Н. А., Постников В. П. Влияние государственного долга на динамику развития экономики Российской Федерации // Финансы и кредит. 20(548) – 2013
4. «Аргументы и факты» // «Запредельный негатив». Что стоит за решением Moody's понизить рейтинг РФ. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.aif.ru/money/economy/prichiny_ponizheniya_reitinga_Rossii_agentstvom_Moodys (дата обращения: 11.01.2016).
5. Сипягина Александра. Государственный внешний долг и макроэкономическая динамика // NovaInfo.Ru. 2013. № 14.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 11.01.2016).
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: www.info.minfin.ru (дата обращения: 12.01.2016).
8. Голикова Т.В. Госдолг России вырос в два раза за три года // Лента.ру – 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://lenta.ru/news/2015/09/23/twice/>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Intangible assets Samosvat A. (Russian Federation) Нематериальные активы Самосват А. С. (Российская Федерация)

*Самосват Антон Сергеевич / Samosvat Anton – патентный поверенный РФ рег. № 1495,
генеральный директор,
ООО «Мастер Патент», г. Москва*

Аннотация: в данной статье рассматривается такой объект, как нематериальные активы, раскрываются основные требования по учету, способу их применения на предприятии, а также документы, необходимые для подтверждения их правового статуса.

Abstract: this article examines an object such as intangible assets, describes the basic requirements for accounting, as they apply in the enterprise, as well as the documents required to confirm their legal status.

Ключевые слова: нематериальные активы.

Keywords: intangible assets.

К данной форме активов относятся не денежные, вне оборотные виды, отвечающие следующим характеристикам:

- отсутствие наличия вещественной структуры;
- отличия от иных форм имущества;
- возможность использования при оказании услуг, на производстве, в работах и для других нужд компании;
- длительное применение (не менее года).

Большинство компаний, которые активно используют нематериальные активы, не предполагают уступать свои права на них или перепродавать сторонним организациям, поскольку данные формы собственности позволяют получать материальный доход. Также признаками этого нематериального имущества являются документы, доказывающие его наличие и право пользования. К таким видам документов относятся:

- охранные свидетельства;
- патенты;
- договора на приобретение и. т. д.

Нематериальные активы: суть понятия

К нематериально выраженным активам предприятия могут относить объекты разных видов:

- права на итоги творчества, объекты интеллектуальной собственности;
- подтверждение патентами на применение промышленных образцов, изобретений, полезных моделей;
- зарегистрированные права на БД или ПО для вычислительных машин, микросхемы;
- права на знаки – товарные и обслуживания.

Так как эти активы лишены материальной формы и денежного выражения, точная стоимость не всегда устанавливается правильно и объективно. Подобная ситуация может вызывать сложности в оценке стоимости, признания и последующего учета не вещественных активов. Чтобы решить этот вопрос, в наши дни зачастую применяется патентование и выдача патентов. Описываемая процедура выполняется

Роспатентом по установленным нормативам. Профессиональная помощь патентных поверенных позволит организациям вести грамотный учет нематериальных объектов.

Нематериальные активы – предмет и способ учета

Законодательство РФ не имеет четкого определения нематериального актива, но требует его соответствия определенным стандартам, изложенным в ГК РФ [1], а учет данных объектов выполняется по данным ПБУ 14 от 2007 года [2]. Контроль активов, выраженных в нематериальной форме, выполняется также по Налоговому Кодексу РФ (ст. 257) [3], где не только дается понятие объектов, выраженных в не денежной форме и вариантов их применения, но также рассматриваются способы определения их стоимости.

Согласно НК РФ, а именно, ст. 257, первоначальная стоимость не денежных объектов включает затраты на создание, покупку и перевод их в надлежащий для использования вид. Из стоимости вычитаются НДС и акцизные сборы. Если не денежные активы созданы в самой компании, их стоимость складывается из всех материальных трат, которые пошли на их создание, исключая пошлины и налоги, уплаченные в государственную казну.

Любое предприятие, контролирующее состояние своих нематериальных активов, проводит периодическую инвентаризацию с составлением описей, протоколов, актов, ведомостей. Поскольку использование объектов интеллектуальной собственности имеет свои особенности, их инвентаризация проводится несколько иначе. Проверяются не сами не денежные виды объектов, а документы, подтверждающие, что такие активы есть, предприятие может законно их применять. Учет должен выявить следующие обстоятельства использования нематериальных объектов:

- они используются в производственных, хозяйственных, административных и иных целях более календарного года;
- они приносят выгоду предприятию и являются экономически полезными;
- нематериальные активы отделяются от материальных, подтверждением чему служат соответствующие охранные документы, где содержатся сведения о сроках их действия, правах компании пользоваться интеллектуальными объектами, факты, подтверждающие их получение.

Очевидно, что без наличия правоустанавливающих документов на различные нематериальные активы компании будет достаточно сложно организовать правильный учет данного вида активов, что может вызвать конфликты с налоговыми и другими контролирующими органами. Следует своевременно обращаться в Роспатент для регистрации нематериальных активов.

Нематериальные активы и механизмы определения стоимости

Цена не денежных активов рассчитывается по-разному. Многое зависит от способа получения прав — были они получены путем купли-продажи, или интеллектуальный продукт был создан самим предприятием. Таким образом, цена нематериальных активов будет разной. Также на цену интеллектуальной собственности влияют другие факторы. Не денежные объекты оцениваются по остаточной стоимости (фактической по учету). Перемещение их выполняется по специальному одноименному счету, который учитывает все объекты, патенты или охранные свидетельства на пользование которыми имеет компания.

Если материальные активы получены предприятием безвозмездно, то их стоимость рассчитывается в привязке к рынку — по предполагаемой выручке от продажи не денежных объектов. Также на цену активов, выраженных в нематериальной форме, влияют те расходы, которые потребовались для их преобразования с возможностью дальнейшего полезного использования. Это средства, потраченные на:

- технико-информационные виды поддержки;
- помощь специалистов со стороны;
- социальное страхование.

Данные затраты следует учитывать только при оценке стоимости активов, проводимой в первый раз. В дальнейшем эта стоимость остается неизменной.

Нематериальные активы: правильное оценивание и получение документов

В силу специфики и различий между нематериальными объектами и прочими, имеющимися в организации, крайне важно правильно оформить охранные документы на их применение. Решить любые задачи, связанные с получением соответствующей документации не денежных активов, поможет опытный патентный поверенный. Специалист составит заявку на регистрацию объекта интеллектуальной собственности, в случае если нематериальный актив подлежит государственной регистрации или договор об использовании, что значительно упростит учет нематериальных активов на предприятии.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Редакция от 13.07.2015 (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2015).
2. Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)».
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации (с изменениями на 28 ноября 2015 г.) (редакция, действующая с 1 января 2016г.).

**Overview of existing approach
to business activity of enterprise assessment
Platonova M. (Russian Federation)
Анализ существующих подходов к оценке
деловой активности предприятия
Платонова М. Г. (Российская Федерация)**

*Платонова Марина Геннадьевна / Platonova Marina - студент,
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, экономический факультет,
Государственный университет управления, г. Москва*

Аннотация: в статье рассматриваются существующие подходы к оценке деловой активности предприятия, проведен анализ, выявлены сильные и слабые стороны и предложены направления их совершенствования.

Abstract: the article considers existing approaches to the assessment of business activity of an enterprise, the analysis identified strengths and weaknesses and proposed directions for their improvement.

Ключевые слова: финансовый анализ, деловая активность, конкурентоспособность, оборачиваемость активов, прибыль, рентабельность, собственный капитал предприятия.

Keywords: financial analysis, business activity, competitiveness, turnover rate, profit, profitability, equity capital.

В современных рыночных условиях малые предприятия должны стремиться к динамическому, эффективному и устойчивому развитию, которое невозможно без управления деловой активностью. В свою очередь, высокий уровень деловой активности повышает конкурентоспособность хозяйствующих субъектов. Развитие конкурентоспособности предприятия неразрывно связано с управлением его

деятельностью: только компании с эффективным управлением деятельностью могут получить преимущества на рынке, что, в свою очередь, является необходимым условием для формирования конкурентоспособности. Деловая активность предприятия определяет эффективность использования финансовых, трудовых, материальных и других ресурсов по всем бизнес-линиям их деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации. Таким образом, в настоящее время одной из актуальных проблем является изучение деловой активности хозяйствующих субъектов на микроуровне, которые помогут решить многие вопросы в конкретной ситуации на рынке и привести к более эффективному управлению предприятиями.

На наш взгляд, наиболее точно деловая активность может быть определена как комплекс мероприятий в процессе бизнес-операции, на основе активного взаимодействия с окружающей средой и направлена на ускорение экономического роста и достижения позитивной динамики организации в целях повышения конкурентоспособности предприятия.

Анализ деловой активности представляет собой отдельный блок в системе комплексного финансового анализа организации. Ее целью является представить экономически обоснованную оценку эффективности использования ресурсов и выявление потенциала для их повышения. Анализ деловой активности предприятия, в частности, позволяет оценить финансовое положение предприятий, способность погасить обязательства для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, рационально использовать заемный капитал и т. д. То есть, оценка деловой активности может дополнить и уточнить данные о финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и рентабельности. Уровень деловой активности является важным показателем для потенциальных кредиторов и инвесторов, без которых бизнес просто не может выжить в конкурентной среде. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что деловая активность является показателем, который характеризует жизнеспособность предприятия.

Анализ деловой активности включает в себя следующие задачи:

- 1) изучение показателей деловой активности в их динамике и оценке изменений;
- 2) проведение факторного анализа для определения влияния отдельных факторов на изменения показателей деловой активности;
- 3) разработка конкретных мероприятий для того.

Для решения первой задачи рассмотрим, как экономисты характеризуют деловую активность:

– Прыкин В. В. утверждает, что интенсивность использования инвестированного капитала является показателем деловой активности предприятия [3].

– Пястолов С. М. заявляет, что оценивая деловую активность предприятия, в конечном итоге определяем эффективность управления капиталом предприятия [4].

– Ковалев В. В. убеждает, что для характеристики интенсивности использования капитала необходимо рассчитать его коэффициент оборачиваемости (отношение выручки от реализации продукции и услуг к средней стоимости капитала), который не является исчерпывающим показателем для оценки деловой активности [2].

Таким образом, анализ деловой активности направлен на изучение уровня и динамики различных финансовых коэффициентов - показателей оборачиваемости, основными из которых являются:

- коэффициент оборачиваемости активов;
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости материальных запасов;
- коэффициент оборачиваемости основных средств;

- коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова отмечают, что деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств [1].

Эти анализы деловой активности достаточно обширны. Вышеперечисленные авторы не определили конкретные показатели, с помощью которых мы могли бы проанализировать в полном объеме деловую активность предприятия. Кроме того, на наш взгляд, существенным недостатком данной методики является то, что анализ напрямую зависит от показателей оборота. На наш взгляд, оборот является частью бизнес-деятельности оценки предприятия.

Необходимо определить не только основные показатели оборота, которые необходимы для анализа деловой активности, но также такие показатели, как: доход от всех активов, доход от основных средств, рентабельность собственного капитала. Положительной стороной этой системы является определение конкретных показателей оборачиваемости, анализ которых позволяет проводить комплексную оценку деловой активности.

Необходимо также определить качественные и количественные критерии для оценки деловой активности. Качественные критерии включают в себя: рынок сбыта, экспортный потенциал продукции, финансовая деятельность, рынок труда, конкурентоспособность товара, деловая репутация, стабильные отношения с клиентами и другие. Количественная оценка может проводиться двумя способами:

- выполнение плана по основным показателям, достижение темпов роста;
- уровень эффективности использования ресурсов организацией.

Эта система показателей учитывает реализацию запланированных мероприятий, а также эффективности использования ресурсов. Его существенным преимуществом является выявление качественных показателей для оценки экономической деятельности, без которых, на наш взгляд, не может быть проведена комплексная оценка деловой активности. Но критерии оценки этих показателей не определены.

Количественные критерии можно разделить на абсолютные и относительные. К абсолютным относятся: объем продаж, прибыль, стоимость капитала. К относительным относятся: коэффициент оборачиваемости и показатели рентабельности активов и капитала. На наш взгляд, выбор таких показателей, как прибыль и продажи, полностью оправдан, так как они могут быть использованы для проведения более комплексного анализа хозяйственной деятельности.

Таким образом, анализ деловой активности предприятия рассматривается многими исследователями как анализ показателей оборачиваемости. Можно рассмотреть совершенно иной подход к этой проблеме. Сидоренко И. В. выделяет три типа предпринимательской деятельности: производственная, техническая и экономическая деятельность, финансово-коммерческая деятельность [5]. Например, производственная деятельность непосредственно связана с производством товара; техническая и экономическая деятельность связана с общей технической и технологической подготовкой производства; финансово-коммерческая деятельность связана с продажами, конечными финансовыми результатами, инвестиционной деятельностью предприятия и финансовым управлением.

Каждый из предлагаемых видов хозяйственной деятельности имеет свои собственные индикаторы для оценки деловой активности:

1. Производственная деятельность (производительности труда).

2. Техническая и экономическая деятельность (фондоотдача, эффективности использования энергии, коэффициента оборачиваемости оборотных активов, рентабельность активов, рентабельность инвестиций).

3. Финансовая и коммерческая деятельность (рентабельность продаж, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент финансовой независимости, коэффициент собственных средств).

В целом, следует отметить, что в настоящее время нет общепринятой системы показателей для оценки деловой активности. Авторы существующих методологий предлагают различные системы показателей для оценки деловой активности. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, но хочется отметить, что анализ деловой активности невозможен без учета показателей оборачиваемости, который позволяет анализировать скорость активов и обязательств в обращении капитала.

Кроме того, чем выше скорость активов и обязательств в обращении капитала, тем больше деловой активности проводится организацией [6]. А что касается использования других показателей для бизнес-анализа, экономисты придерживаются различных мнений. Некоторые считают, что оборот активов является важным критерием для оценки деловой активности. Другие выделяют такие показатели, как доход, рентабельность и т. д. Во многих подходах особое внимание уделяется качественным показателям, без которых, на наш взгляд, анализ хозяйствующего субъекта не будет точным.

Таким образом, отсутствие единой системы показателей затрудняет анализ хозяйственной деятельности и ставит под сомнение объективность уже проведенных оценок. Именно поэтому в настоящее время существует необходимость в разработке единой системы показателей для оценки бизнеса деятельности хозяйствующих субъектов, которые, на наш взгляд, должны быть основаны на таких принципах, как полнота и точность.

Литература

1. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. М.1. Дело и Сервис, 2006.
2. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, М: Велби, 2002.
3. Прыкин В. В. Экономический анализ предприятия. М.: ЮНИТИ, 2000.
4. Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, М.: Академия. 2004.
5. Сидоренко И. В. Влияние деловой активности на результативность деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.
6. Степанова И. Л. Методические основы оценки качества менеджмента предприятия // Вестник СГСЭУ. 2007. № 16.

The economic potential of the Far East of Russia and its investment attractiveness Grudin I. (Russian Federation)

Экономический потенциал Дальнего Востока России и его инвестиционная привлекательность Грудинин И. А. (Российская Федерация)

*Грудинин Игорь Александрович / Grudin I. – кандидат юридических наук, магистрант,
кафедра мировой экономики и таможенного дела,
факультет международных экономических отношений,
Хабаровский университет экономики и права, г. Хабаровск*

Аннотация: в статье анализируются основные экономические показатели Дальнего Востока России, факторы его инвестиционной привлекательности и перспективы развития.

Abstract: the article analyzes the main economic indicators of the Far East of Russia, the factors of investment attractiveness and development prospects.

Ключевые слова: экономический потенциал, Дальний Восток России, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность.

Keywords: economic potential, Far East of Russia, foreign investments, investment attractiveness.

Освоение Дальнего Востока России в сравнительном историческом анализе началось совсем недавно. Неоднозначность в территориальной принадлежности дальневосточного региона после Нерчинского договора между Россией и Китаем в 1689 году устранилась лишь в 19 веке, после подписания ряда двусторонних договоров (Айгунский в 1858 году, Пекинский в 1860 году). Вместе с тем, Китай, наш ближайший сосед и стратегический партнер на данный момент, все же имеет хотя и слабые, но все же заложенные в исторической памяти территориальные притязания. К счастью последний открытый конфликт был достаточно давно, на острове Даманском в марте 1969 г. На сегодняшний день территориальные споры с Китаем исчерпаны, однако в учебной литературе Китайских образовательных учреждений до сих пор территория Дальнего Востока России на картах выделена отдельно и обособлена от европейской части России [6].

В 16-17 веках территория ДВ считалась в Китае далекой, бесплодной и холодной землей. Уровень науки и техники не позволял представить все те огромные ресурсы, которые заложены природой в дальневосточной земле. Сейчас, по прошествии двух веков можно с уверенностью сказать, что все богатства достались нам в наследство благодаря нашим великим дальневосточникам-первопроходцам И.Ю. Москвитину, В.Д. Пояркову, Е.П. Хабарову, а также адмиралу Г.И. Невельскому и графу Н.Н. Муравьеву-Амурскому.

Окончательно обозначенные в середине 19 в. с помощью сплавов по р. Амур и появления прибрежных деревень границы поставили точку в разграничении пограничных территорий.

Так что же нам досталось? Постараемся комплексно и последовательно рассмотреть экономический потенциал Дальнего Востока России.

В процентном соотношении на территории Дальневосточного Федерального округа содержится 30% российских запасов каменного угля, 20% углеводородов, 25% древесины, а также имеются значительные запасы редкоземельных и цветных

металлов [7, с. 93]. Территориальный масштаб ДВФО - 6 169 329 кв. км., что составляет 36 % всей территории всей страны, но проживает здесь менее 5% населения РФ.

Одним из основных преимуществ Дальнего Востока России является географическое расположение дальневосточного региона, которое позволяет взаимодействовать со странами азиатско-тихоокеанского региона (далее - АТР). АТР является огромным и перспективным рынком мирового масштаба. Количество субъектов, взаимодействующих на рынке АТР, составляет по разным подсчетам около 55-60 стран, здесь производится более 60 % мирового ВВП [7, с. 3, с. 93].

Однако, несмотря на наличие выхода в АТР и огромных природных ресурсов, полноценное взаимодействие дальневосточного региона со странами АТР до сих пор проблематично. Сравнительный анализ вклада регионов в экономику Российской Федерации показывает незначительный вклад Дальневосточного региона в экономику России, несмотря на достаточно высокие средние значения ВРП на душу населения. Основным камнем преткновения здесь, конечно же, является инфраструктура.

Так, автомагистраль Иркутск-Владивосток на данный момент оставляет желать лучшего. Хотя конечно нельзя не отметить, что участок Хабаровск-Чита, по которому несколько лет назад проехал Президент РФ В.В. Путин для ускорения соединения единой федеральной трассы Москва-Владивосток, перестал быть наиболее опасным и труднопроходимым и стал теперь самым лучшим. Однако такие участки автомагистрали, как Иркутск-Чита и Хабаровск-Владивосток местами почти непроходимы, проблемны и просто отвратительны, в чем на личном опыте убедился автор исследования в августе 2015 г.

Кроме федеральной автомагистрали на Дальнем Востоке России имеются также 2 железнодорожные магистрали - Транссибирская магистраль и Байкало-Амурская магистраль, с пропускной способностью 100 и 30 миллионов тонн в год соответственно.

Трансиб, Транссибирская магистраль (современные названия) или Великий Сибирский Путь (историческое название) - это прекрасно оснащенный рельсовый путь через весь континент, дорога, скрепляющая Россию в единый экономический организм, а главное, в единое военно-стратегическое пространство. «Трансиб» в геополитическом значении можно определить как путь, соединяющий Центр и Тихий Океан, Москву и Владивосток, а шире - как путь, соединяющий порты Запада и столицу России, а также выходы в Европу (Москва, Санкт-Петербург, Брест, Калининград) с портами Востока и выходами в Азию (Владивосток, Находка, Ванино, Забайкальск); а никак не локальный путь, соединяющий между собой Урал и Дальний Восток, как часто характеризуется «Трансиб» [8].

Кроме того, на данный момент реальной альтернативы Транссибирской магистрали пока не существует. Транспортировка грузов в обход России через Афганистан, Пакистан, Ирак или Иран, Армению и Грузию может быть нерегулярной и опасной из-за нестабильной политической ситуации в этих странах. А в случае прохождения коридора по маршруту Китай – Казахстан – Азербайджан через Каспийское море необходима организация железнодорожно-морских переправ. Все это не позволяет говорить об эффективности рассматриваемых маршрутов как с точки зрения скорости доставки, так и с точки зрения стоимости и сохранности грузов, что является несомненным преимуществом для России.

Байкало-Амурская магистраль, в свою очередь, является одной из крупнейших железных дорог в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Она проходит по территории Иркутской и Амурской областей, Забайкальского и Хабаровского краев, Бурятии и Якутии, а именно: севернее трассы Транссибирской магистрали, отходя от неё в Тайшет, пересекает Ангару в Братске, пересекает Лену в Усть-Куте, проходит через Северобайкальск, огибая с севера озеро Байкал, затем проходит

через Тынду, пересекает Амур в Комсомольске-на-Амуре и заканчивается на берегу Тихого океана в Советской Гавани [9].

И хотя строительство магистрали началось еще в конце 1930-х годов, основные работы развернулись в 1974 году, когда Байкало-Амурскую железнодорожную магистраль объявили всесоюзной стройкой. В связи с этим, что естественно БАМ, как и Транссиб, требует надлежащего обслуживания наряду с модернизацией и расширением – транспортные потоки с каждым годом увеличиваются.

Отметим, что 14.05.2015 г. Правительство РФ одним из основных направлений своей деятельности утвердило увеличение пропускной и провозной способности участков железнодорожной сети, включая БАМ и Транссиб [3].

Кроме того, был разработан и утвержден Распоряжением Правительства РФ от 24 октября 2014 г. инвестиционный проект «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей» [2]. Однако при реализации данного проекта в 2015 г. возник ряд проблем.

Так, в частности, своевременность исполнения заявленных мер находится под угрозой. Важной проблемой реализации проекта также является обесценивание средств государственной поддержки в связи с их несвоевременным предоставлением ОАО «РЖД» (задержка с перечислением государственного финансирования влечет необходимость пересмотра сроков реализации мероприятий, целевых показателей инвестиционного проекта, а также графика строительства и создает риск неисполнения решений правительства РФ). Дополнительным серьезным сдерживающим фактором для эффективного управления проектом является и отсутствие формализованного механизма оперативной корректировки детального плана мероприятий по реализации инвестиционного проекта [10].

Помимо обозначенных выше мер по улучшению инфраструктуры «Российские железные дороги» и Российская академия наук в 2015 г. активно разрабатывали концепцию для нового мегапроекта «Транс-Евразийский пояс развития», имеющего первостепенную важность для развития железнодорожной отрасли в Европе и Азии. И это, на наш взгляд, является очень значимым фактором, об этом даже указывается в докладе Генерального секретаря ООН Пан Ги Муна о «Роли транспортных и транзитных коридоров в обеспечении международного сотрудничества в целях устойчивого развития»[11].

Также, при характеристике экономического потенциала Дальнего Востока России необходимо охарактеризовать нефтепроводную и газопроводную системы.

За последнее десятилетие был реализован крупный инвестиционный проект по строительству ВСТО – нефтепроводная система «Восточная Сибирь - Тихий океан». ВСТО является нефтепроводом, соединяющим нефтяные месторождения Западной и Восточной Сибири с портом Козьмино в заливе Находка. Этот нефтепровод обеспечивает выход России на новые нефтяные рынки, и, конечно, в первую очередь - стран АТР. Таким образом, можно задачу, поставленную Правительством РФ в 2009 г. – устранить гипертрофированное развитие российской экономики в европейской части и дальнейшее отставание в экономическом развитии восточных регионов в части касающейся сырьевой инфраструктуры можно считать условно выполненной. Реализация крупного инфраструктурного проекта нефтепровода Восточная Сибирь - Тихий океан (ВСТО) от станции Тайшет до бухты Козьмино общей протяженностью 4770 км. осуществлена [3].

Вопросам газификации Дальневосточного региона в последнее десятилетие также уделяется значительное внимание руководством страны.

Так, в 2007 г. Министерством промышленности и энергетики РФ была принята программа создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона [4]. В программе

заложены основные направления газификации Дальнего Востока России, которые интенсивно осуществляются в настоящее время.

По ряду прогнозов, экспорт сырой нефти в страны АТР может быть доведен к 2020 г. до 100-110 млн. т, к 2030 г. до 112-130 млн. т., экспорт газа - к 2020 г. до 103-110 млрд. куб. м и к 2030 г. до 144-170 млрд. куб. м. Однако страны АТР не ограничиваются только интересом получения доступа к энергетическим и сырьевым ресурсам Дальнего Востока России. Так, например такие как страны АТР как Япония, Республика Корея, Малайзия, Сингапур, готовы участвовать в модернизации портового хозяйства на Дальнем Востоке, включая создание инфраструктуры для экспорта зерновых, в повышении эффективности железнодорожного транспорта, в первую очередь - Транссиба, в организации производства горнодобывающей и сельскохозяйственной техники, а также электросилового оборудования [7, с. 95].

Теперь рассмотрим морское сообщение России со странами АТР. Основные порты Дальнего Востока России - Ванино, Восточный, Владивосток, Де-Кастри и Находка. Кроме того, существует паромная переправа Ванино-Холмск.

В последнее время происходит реализация крупных проектов по развитию и совершенствованию дальневосточных портов. Упрощаются процедуры перемещения грузов, их транспортировки и оформления.

Так, сравнительно недавно появился законопроект «О свободном порте Дальнего Востока». Данный законопроект подготовлен Минвостокразвития и размещен для общественного обсуждения на Федеральном портале проектов нормативных правовых актов. В основу нового нормативного документа лег вступивший в силу 12 октября 2015 года Федеральный закон «О Свободном порте Владивосток», который создан с целью формирования благоприятных инвестиционных условий. С принятием данного закона, а также в будущем законопроекта «О свободном порте Дальнего Востока», снизятся административные барьеры, полномочия и ответственность органов власти должны будут сконцентрироваться, что даст, по мнению заместителя министра по развитию Дальнего Востока России А.М. Осипова, новый стимул проектам развития отдельных территорий [12].

Согласно внесенному в Государственную Думу РФ законопроекту, режим Свободного порта Дальнего Востока распространяется на территории 14 муниципальных образований четырех дальневосточных регионов, площадью 1058 тыс. кв. км с численностью населения 480,4 тыс. человек. В него войдут: Свободный порт Камчатка (Петропавловск-Камчатский и окружающие муниципальные образования), Свободный порт Хабаровск (включает Ванино, Сов. Гавань, Де-Кастри, Николаевск-на-Амуре), Свободный порт Сахалин (Корсаковский, Невельский и Холмский городские округа и два морских порта – Холмск и Корсаков), Свободный порт Чукотка (Анадырский, Иультинский, Провиденский, Чаунский муниципальные районы и 5 морских портов – Анадырь, Беринговский, Певек, Провидения, Эгвекино).

Режим свободного порта предусматривает режим единого окна на границе, круглосуточный режим на пунктах пропуска, упрощенный визовый режим с получением 8-дневной визы на границе, режим свободной таможенной зоны для резидентов. Резиденты порто-франко получат налоговые преференции и административные льготы. В частности, предусматриваются сокращенные сроки получения разрешительной документации в сфере строительства. Все проверки бизнеса будут в обязательном порядке согласовываться с Минвостокразвития. Единым органом управления Свободного порта Дальнего Востока станет Наблюдательный совет.

Представляется, что обозначенные нормативные правовые акты дадут стимул для развития международной торговли и позволят раскрыть большой потенциал, который сосредоточен в макрорегионе.

Однако решение транспортных проблем и развитие сырьевой инфраструктуры, тем более в условиях создания Китаем новейшего масштабного транспортного коридора именуемого новым шелковым путем, не решит в полной мере стратегической задачи по всестороннему развитию и перспективному совершенствованию дальневосточного региона, его превращению из сырьевого придатка мировой экономики в самостоятельный, динамично развивающийся и крупный субъект мировой экономики, с высоким уровнем ВРП и развитым производством.

Данная задача является стратегической для государства, поэтому с 2010 года развитию Дальнего Востока России уделяется все большее внимание.

Однако при этом очень остро стоит демографическая и кадровая проблема. Население Дальнего Востока России составляет всего около 6,2 млн. человек, хотя по территориальному масштабу занимает половину страны. Активная работа по устранению данной проблемы также ведется. Программа по предоставлению бесплатного гектара каждому гражданину Российской Федерации в полной мере заработает с мая 2016 года. По предварительным оценкам программа должна привлечь примерно 30 млн. человек на территорию Дальнего Востока России. Раздавать земельные участки на Дальнем Востоке будут без инфраструктуры, зато достаточно быстро и граждане смогут получить землю в собственность очень просто - без межевания и через электронный аукцион.

Таким образом, Дальний Восток России является огромным ресурсным потенциалом страны, требующим своего пристального внимания и скорейшего развития. Инвестиционная привлекательность Дальнего Востока России высока, однако основным направлением вложения инвестиций являются сырьевые ресурсы, их добыча, переработка и транспортировка. Очевидно, что для развития дальневосточного региона объектами вложения иностранных инвестиций в будущем должны стать не сырьевые инвестиционные проекты, это является одной из первоочередных задач для всех институтов развития Дальнего Востока России и требует комплексного, обдуманного подхода и консолидации усилий.

Одним из вариантов решения данной задачи является создание в дальневосточном регионе зон ускоренного развития. В связи с этим был принят федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ» [1].

Выбор ДФО в качестве региона, в котором планируется создание ТОСЭР, неслучаен. Данный федеральный округ, как это отмечалось ранее, обладает значительным потенциалом природных ресурсов. Вместе с тем, среди девяти субъектов РФ, образующих Дальневосточный ФО, только в четырех значения среднедушевого ВРП превышают средний уровень по данному округу, а в остальных пяти субъектах (Еврейская автономная обл., Амурская обл., Приморский край, Хабаровский край, Чукотский автономный округ) – ВРП на душу населения ниже среднего уровня по Дальневосточному ФО [13].

В ходе предварительного отбора в 2013-2014 гг. на Дальнем Востоке России было рассмотрено более 400 территорий, каждая из которых прошла несколько этапов тщательного отбора на предмет соответствия таким критериям, как наличие подтвержденного спроса инвесторов на реализацию проектов на этой территории и степень проработанности вопросов инфраструктурного обеспечения.

Основными инвесторами двух ТОР, создаваемых в Хабаровском крае, являются компании «Технониколь», «Невада», «Группа Энергия», «МТЕ». Компании «Невада», «Инком-ДВ» в свою очередь станут главными инвесторами ТОР «Надеждинская».

Создание инфраструктуры трёх отобранных территорий опережающего развития в Хабаровском крае потребует бюджетного финансирования в объёме 6,2 млрд. рублей. При этом объём заявленных частных инвестиций составляет более 50 млрд. рублей.

Остановимся более подробно на наиболее перспективной и интересной для иностранных инвесторов территории опережающего развития – ТОСЭР «Хабаровск».

Когда формировалась модель ТОСЭР «Хабаровск», был сделан акцент на экспортно-ориентированное развитие, однако за последнее время изменилась внешнеэкономическая конъюнктура, в первую очередь сделана ставка на импортозамещение.

Общая площадь ТОСЭР «Хабаровск» – 14,8 тысячи га. На ней должно быть реализовано 26 первоочередных инвестиционных проектов. С 10 компаниями Минвостокразвития России уже подписало соглашения о реализации проектов. Объем заявленных ими инвестиций составит 34 млрд. рублей.

На данной ТОСЭР запланирована реализация следующих проектов:

1. Строительство металлургического завода;
2. Строительство индустриального парка для организации производства стройматериалов, в том числе утеплителей, кровли, мастик, строительных модульных конструкций и т. д.;
3. Создание логистического центра;
4. Создание пищевых производств полуфабрикатов и готовой продукции;
5. Создание тепличных хозяйств, специализирующихся на выращивании овощей;
6. Строительство гостиничного хозяйства, пассажирского и грузового аэропортовых терминалов.

На территории ТОСЭР «Хабаровск» устанавливается таможенная процедура свободной таможенной зоны. Товары иностранного происхождения будут реализовываться без уплаты таможенных пошлин и налогов.

Однако использование подобной процедуры требует от компаний и соблюдения ряда условий. В первую очередь, при помещении товаров под процедуру свободной таможенной зоны в обязательном порядке производится их декларирование. Исключение составляют только те товары, которые ввозятся в портовую и логистическую зоны в целях строительства и реконструкции объектов инфраструктуры портов, аэропортов, пунктов пропуска и т.д. По общему правилу декларантом товаров выступает резидент экономической зоны или уполномоченное им лицом.

Срок нахождения товаров под процедурой свободной таможенной зоны ограничен сроком функционирования зоны согласно законодательству или сроком, когда лицо владеет статусом резидента зоны. В рамках данной процедуры таможенные органы могут осуществлять идентификацию товаров, а резидент обязан вести учет помещаемых в зону товаров.

Применение такой таможенной процедуры привлекательно для настоящего бизнеса. И связано это с тем, что данная территория может стать площадкой для осуществления глобальных проектов, процессов сборки и переработки товаров с использованием иностранного сырья с полным освобождением от уплаты таможенных платежей и мер нетарифного регулирования.

Таким образом, на данный момент ведется активная работа по стратегическому планированию и разработке основных направлений максимизации экономических показателей как в целом страны, так и Дальнего Востока и Байкальского региона в частности, однако пока это не дает ожидаемых результатов. Вместе с тем, исходя из анализа деятельности первых ТОСЭР можно сделать вывод, что инвесторы видят, что закон о ТОСЭР заработал, реализуются и на подходе реальные проекты, уже ощущается некоторая конкуренция за статус резидента территорий опережающего развития.

В настоящий момент условия, представленные на площадках, далеки от идеальных, однако активно формируются детальные планы-графики развития инфраструктуры, так что эти трудности, скорее, временные.

Конечно, запуск первоочередных площадок ТОСЭР совпал с ухудшением геополитической ситуации, ускорением инфляционных процессов и установлением ключевой ставки Центробанка России на высоком уровне. Это определило труднодоступность долгосрочного российского банковского капитала. В этой связи Минвостокразвития России ориентировано на максимальное применение действующих федеральных и региональных инструментов поддержки промышленных предприятий с учетом потребностей каждого конкретного потенциального резидента. В свою очередь, инвесторы в настоящее время также актуализируют свои бизнес-планы. Также важно отметить необходимость некоторого времени на отладку механизма ТОСЭР. Практическая фаза реализации проектов потребует уточнения нормативных правовых актов, модели управления, решения наиболее проблемного вопроса привлечения квалифицированных кадров.

Литература

1. Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ» // СПС «Гарант».
2. Распоряжение Правительства РФ от 24 октября 2014 г. N 2116-р «Об утверждении паспорта инвестиционного проекта «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей» // СПС «Гарант».
3. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2009 г. N 2094-р «О Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года» // СПС «Гарант».
4. Приказ Министерства промышленности и энергетики РФ от 3 сентября 2007 г. N 340 «О Программе создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона» // СПС «Гарант».
5. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (утв. Правительством РФ 14 мая 2015 г.) // СПС Гарант.
6. Китай на картах китайских школьников. [Электронный ресурс]. URL: <http://vitki.org/Китай%20на%20картах%20китайских%20школьников.html> (дата обращения: 21.10.2015 г.).
7. *Шувалов И. И.* Глобализация и интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе (правовое и экономическое исследование) / И.И. Шувалов, Хабриева Т.Я., Капустин А.Я. и др. : монография (под общ. ред. Т.Я. Хабриевой). - М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: ИНФРА-М, 2014. – 249 с.
8. Что есть Транссиб? Что понимать под этим словом? [Электронный ресурс]. URL: <http://transsib.ru/cat-geo.htm> (дата обращения: 08.12.2015 г.).
9. Энергетики реконструируют горный участок ЛЭП для надежности электроснабжения БАМа. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/zheleznodorozhnaia-infrastruktura/energetiki-rekonstruiut-gornyi-uchastok-liep-dlia-nadezhnosti-ielectrosnabzheniia-bama/> (дата обращения: 08.11.2015 г.).
10. Модернизация Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/zheleznodorozhnaia-infrastruktura/modernizatsiia-baikalo-amurskoi-i-transsibirskoi-zheleznodorozhnykh-magistralei/> (дата обращения: 08.12.2015 г.).
11. Бурятию включают в трансевразийский пояс развития. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/transportnaia-infrastruktura/buriatiiu-vkliuchat-v-trans-evraziiskii-pois-razvitiia/> (дата обращения: 08.12.2015 г.).

12. Свободный порт Владивосток: «нулевые чтения» пройдены в общественной палате. [Электронный ресурс]. URL: <http://vl.aif.ru/politic/1481943> (дата обращения: 08.12.2015 г.).
13. Кабалинский Д. И. Инвестиционная привлекательность регионов: вызовы и возможности [Электронный ресурс]: Материалы заседания Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике на тему «Влияние санкций на инвестиционный климат в Российской Федерации» 16.04.2015. URL: <http://www.vcci.ru/vtpp/adinf/detail.php?ID=27820> (дата обращения: 21.07.2015 г.).

The global market for mineral fertilizers
Falina N.¹, Dyukarev D.² (Russian Federation)
Мировой рынок минеральных удобрений
Фалина Н. В.¹, Дюкарев Д. О.² (Российская Федерация)

¹Фалина Наталья Владимировна / Falina Natalia – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности;

²Дюкарев Денис Олегович / Dyukarev Denis – студент,
экономический факультет,

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Аннотация: в статье рассмотрены основные показатели мирового рынка минеральных удобрений, подробно рассмотрены производство и мировая торговля основными их видами. Приведена характеристика мирового спроса на минеральные удобрения и представлен прогноз его развития.

Abstract: the article examines the main indicators of the global fertilizer market, discussed in detail the production and world trade their main views. The characteristic of the global demand for fertilizers and the forecast of its development.

Ключевые слова: удобрения, минеральные удобрения, рынок минеральных удобрений, природные ресурсы, производители минеральных удобрений.

Keywords: fertilizer, fertilizer market, natural resources, mineral fertilizer producers.

Актуальность исследования заключается в том, что после кризиса 2008-2009 годов мировая отрасль минеральных удобрений характеризовалась восстановлением мирового спроса, а по некоторым продуктам — приростом по сравнению с докризисным уровнем, что положительно сказалось как на объемах производства, так и на продажах минеральных удобрений. Последние несколько лет стали чрезвычайно удачными для производителей минеральных удобрений.

Значимость исследования заключается в том, что рост численности мирового населения ведет к увеличению спроса на основные продукты питания при одновременном сокращении ресурса свободных мировых посевных площадей в расчете на человека, что обуславливает необходимость интенсификации сельского хозяйства, разработки и внедрения новых технологий. В результате растут потребности сельхозпроизводителей в минеральных удобрениях, а также изменяются их качественные характеристики.

Проблема заключается в том, что значительное повышение спроса на минеральные удобрения на мировых рынках стало одним из факторов роста цен на эту продукцию.

На сегодняшний день крупнейшими производителями минеральных удобрений в мире являются Китай, который контролирует 21 % рынка, США (13 %), Индия (10 %), Россия (8 %) и Канада (8 %) (таблица 1). В последние годы влияние США на мировом рынке удобрений падает [2].

Около четверти вывозимой продукции приходится на калийные удобрения. Фосфорных удобрений экспортируется не более 0,05 % от общего объема вывезенных отечественных удобрений.

Россия - наиболее конкурентоспособный экспортер удобрений. Она обеспечивает около 13,5 % мирового экспорта удобрений по стоимости и примерно 15 % по тоннажу. «Для российских производителей минеральных удобрений основными рынками сбыта остаются Бразилия (19,3 %), Китай (12,3 %), США (10,5 %), Украина (5,6 %) и Индия (3,3 %).

Таблица 1. Характеристика отрасли минеральных удобрений [2]

Параметр	Калийные удобрения	Фосфатные удобрения	Азотные удобрения
Сырье	Калийные руды - хлорид калия	Фосфоритные руды – фосфорная кислота	Аммиак
Географическая доступность сырьевых ресурсов	Весьма ограничена	Ограничена	Легко доступна во многих странах (природный газ)
Стоимость новых мощностей	Около \$ 500 млн. на 1 млн. тонн KCl	Около \$ 45 млн. (производство фосфорной кислоты)	Около \$70 млн. (производство аммиака)
Страны производители	Канада Россия Германия Беларусь	США Марокко Россия Китай	Китай США Индия Россия
Основные импортеры	США Бразилия Китай Индия	Китай Пакистан Индия Вьетнам	США Индия Южная Корея Турция
Доля экспортных сделок	82 % (хлорид калия)	46 % (ДАФ)	13% (аммиак)
Характеристика рынка	Глобальный, единицы игроков	Региональный, десятки игроков	Региональный, сотни игроков

Мировой рынок минеральных удобрений в 2014 г. продемонстрировал небольшой рост. Потребление оставалось относительно стабильным в Европе и Восточной Азии, выраженная тенденция к его увеличению наблюдалась в Латинской Америке и Африке. Слабый спрос был отмечен в Северной Америке, Южной и Западной Азии.

Глобальное потребление удобрений в 2015 г., согласно оценке, должно продемонстрировать умеренное восстановление, увеличившись на 1,1 % по сравнению с уровнем 2014 г. – до 185,9 млн. т в пересчете на содержание питательных веществ. В 2014 г. объем продаж всех видов минеральных удобрений составил 237 млн. т питательных веществ, что на 2 % выше уровня 2013 г. [4].

Продажи удобрений непосредственно для применения в сельском хозяйстве составили 78 % общего объема (около 184 млн. т, +0,5 % к уровню 2013 г.). Увеличение мирового спроса на минеральные удобрения было обеспечено ростом объема их выпуска.

В среднем по отрасли уровень загрузки производственных мощностей составил 78 %. В 2015 г. мировой спрос на минеральные удобрения должен вырасти на 1,5-2 % до 240 млн. т (в пересчете на содержание питательных веществ). Однако объем продаж может быть несколько ниже из-за высоких показателей импорта во II полугодии 2014 г. и, как следствие, образования излишков продукции в ряде основных стран-потребителей.

В среднесрочной перспективе мировое потребление минеральных удобрений увеличится до 199,4 млн. т питательных веществ в 2018 г.

Рост спроса ожидается для всех видов минеральных удобрений. Общий объем продаж удобрений, включая промышленный сектор, к 2018 г. должен составить 263 млн. т.

Азотные удобрения. Мировое потребление азотных удобрений в 2014 г. практически не изменилось по сравнению с 2013 г., главным образом, из-за слабого спроса на карбамид со стороны сельскохозяйственного сектора, особенно в КНР.

Согласно предварительным оценкам, глобальное потребление карбамида в 2014 г. составило около 168 млн. т, в 2015 г. ожидается его увеличение на 4 % до 174 млн. т. При этом применение карбамида в сельском хозяйстве в 2015 г. увеличится на 2 %, 3/4 суммарного роста обеспечит спрос со стороны промышленного сектора.

Мировое производство фосфорных удобрений и фосфатного сырья в 2014 году выросло на 2–3 %. Объемы производства DAP, основного фосфорного удобрения, остались на уровне предыдущего года. Его выпуск увеличился в Марокко и Саудовской Аравии.

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), в январе-июне нынешнего года Россия увеличила экспорт калийных удобрений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 49,9 % - до 7,134 млн. тонн. При этом стоимость поставок составила 1,916 млрд. долл., что в 1,5 раза больше показателя за шесть месяцев 2014 года. Основная доля экспорта (99,4 %) пришлась на страны дальнего зарубежья - 7,096 млн. тонн или 1,905 млрд. долл. В страны СНГ было вывезено 38,5 тыс. тонн продукции общей стоимостью 11,5 млн. долл.

Экспорт азотных удобрений снизился на 12,1 %, до 5,446 млн. тонн, а стоимость поставок уменьшилась на 19,8 % - до 1,351 млрд. долл. Экспорт смешанных удобрений за январь-июнь вырос на 7 % - до 4,629 млн. тонн, стоимость поставок увеличилась на 11,9 % - до 1,733 млрд. долл. За шесть месяцев текущего года было экспортировано 1,673 млн. тонн аммиака (на 691,7 млн. долл.), что на 6,6 % ниже показателя аналогичного периода 2014 года. Экспорт метанола в январе-июне уменьшился на 23 % - до 827 тыс. тонн.

Мировой рынок минеральных удобрений, как и многие другие отрасли экономики, переживает не лучшие времена. Глобальные проблемы – снижение спроса, падение цен - проецируются и на этот сегмент рынка, который особенно чувствителен из-за своей экспортоориентированности. Однако все мы понимаем, что за спадом обязательно последует подъем [3].

До 2017 года спрос на азот, фосфор и калий будет увеличиваться стабильными темпами как за счет роста промышленного спроса, так и благодаря спросу со стороны сельхозпроизводителей.

Природный газ является одним из основных видов сырья для выпуска минеральных удобрений. Именно поэтому его доступность и стоимость так важны для производителей: все чаще они предпочитают покупать газ не по долгосрочным контрактам, а быстро, удобно и недорого – на бирже.

Рост объемов мирового потребления обусловлен несколькими факторами. В развивающихся странах, например Индии и Китае, растет уровень доходов населения, которому требуются продукты питания в большем количестве и все более высокого качества. Серьезную роль в потреблении зерновых и масличных культур начинает играть выпуск биотоплива, что также стимулирует рост цен на продовольствие. Это приводит к сокращению мировых запасов зерна и серьезному увеличению цен на зерновые, что стимулирует фермеров во всем мире увеличивать площади пахотных земель и нормы внесения удобрений [2].

Основные причины растущего потребления минеральных удобрений:

- рост численности населения;
- сокращение доступных площадей для выращивания сельскохозяйственных культур из-за истощения почв;

- повышение благосостояния населения и, как следствие, потребность в более насыщенных протеинами продуктах (мясе, фруктах и т. п).

Подводя итог, отметим, что в настоящее время рынок минеральных удобрений приобретает вызванную растущим спросом в мировой экономике новую роль, а отрасль становится одной из стратегических отраслей. Это, в первую очередь, связано с необходимостью наращивания производства продуктов питания. Во-вторых, на минеральные удобрения предъявляют все более повышенный спрос отрасли биоэкономики, производящие биотопливо, которые, в свою очередь, очень стремительно развиваются, благодаря глобальному энергетическому кризису. Глобальные тенденции, описанные в начале статьи, являются залогом долгосрочности спроса, а текущий капитальный ремонт оборудования, начавшийся на предприятиях, лишь повысит эффективность производства при возобновлении загрузки мощностей до планового уровня по завершении кризиса.

Литература

1. *Кориунов В. В.* Возрождение внутреннего рынка минеральных удобрений: долгосрочная перспектива. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2012. - № 2, с. 73–74.
2. Мировой рынок минеральных удобрений [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=2247 (дата обращения: 25.12.2015).
3. *Назарбек У. Б.* Анализ состояния мирового рынка минеральных удобрений // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. - № 2-1. – с. 7-12.
4. РБК. Исследование рынков. Мировой и российский рынок минеральных удобрений// [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru> (дата обращения: 25.12.2015).

Improving the banking system at the present stage

Ploskova V.¹, Shanihina N.² (Russian Federation)

Совершенствование банковской системы на современном этапе

Плоскова В. А.¹, Шанихина Н. Н.² (Российская Федерация)

¹*Плоскова Вероника Андреевна / Ploskova Veronika – студент;*

²*Шанихина Надежда Николаевна / Shanihina Nadezhda - старший преподаватель, кафедра истории, социально-экономических и общественных дисциплин, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего образования Тюменский государственный университет
Ишимский педагогический институт им. П. П. Ершова (филиал), г. Ишим*

Аннотация: в статье анализируются такие вопросы как: снижение темпов роста доходов, роль операций по предоставлению иностранной валюты на возвратных условиях, предоставление средств под залог кредитов в иностранной валюте.

Abstract: the article analyzes these questions. As the slowdown in revenue growth, the role of instraw operations to provide currency in return terms, provision of secured loans in foreign currency.

Ключевые слова: банк России, санкции, темп роста, денежно-кредитная политика.

Keywords: bank of Russia, the sanctions, the rate of growth, monetary policy.

В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов» Банк России рассмотрел несколько сценариев экономического развития, различающихся предпосылками о динамике цен на нефть и длительности действия санкций.

В настоящее время в базовом сценарии Центральный Банк РФ ожидает, что среднегодовой уровень цен на нефть в 2015–2017 гг. составит около 80 долларов США за баррель. Цена на нефть «Юралс» в ближайшие кварталы может несколько повыситься по мере восстановления мировой экономики и спроса на нефть, чему, в том числе, должны способствовать стимулирующие меры центральных банков (еврозоны, Японии и Китая). Поддержку ценам на нефть может оказать и сокращение добычи странами ОПЕК, которое по-прежнему нельзя исключать, несмотря на решение ОПЕК 27 ноября о неизменности квот (для многих стран текущий уровень цен некомфортен), а также замораживание проектов добычи нефти альтернативными способами, нерентабельных при текущих ценах.

Снижение по сравнению с предыдущими годами цен на нефть и другие сырьевые товары приведет к ухудшению условий торговли и падению доходов от экспорта. Некоторое оживление роста мировой экономики (и спроса на российский экспорт) будет недостаточным для того, чтобы компенсировать данный эффект [1, с. 59]. Переход в среднесрочной перспективе все большего числа центральных банков развитых стран к нормализации денежно-кредитной политики приведет к постепенному повышению процентных ставок на внешних рынках и росту стоимости заимствований для всех развивающихся стран.

Кроме того, на протяжении всего рассматриваемого периода будут заметны последствия от введенных против российских компаний санкций. Выразаться они будут, прежде всего, в затрудненном доступе к заимствованиям на финансовых рынках развитых стран, остановке ряда инвестиционных проектов, зависящих от зарубежных технологий [2, с. 298]. Наиболее выраженным сдерживающее влияние внешнеэкономических условий будет в 2015 г., в дальнейшем ожидается постепенное улучшение ситуации по мере усиления начавшейся в последние месяцы диверсификации источников привлечения финансовых средств, появления новых поставщиков и логистических цепочек. Тем не менее, по сравнению с 2012–2014 гг. внешнеэкономическая конъюнктура будет менее благоприятной на протяжении всего прогнозного периода [3, 110]. Таким образом, внешнеэкономические условия будут оставаться фактором, сдерживающим рост экономики России. Изменение механизма курсообразования, напротив, создает предпосылки для более быстрой адаптации экономики страны к изменениям внешних условий. Кроме того, бюджетная политика, действующая в рамках бюджетных правил, будет вносить умеренный положительный вклад в динамику совокупного спроса, частично компенсируя сдерживающее влияние внешних условий на экономику и сохраняя, таким образом, контрциклический характер. Ожидается, что в указанных условиях снижение темпов роста российской экономики будет умеренным. По оценкам Центрального Банка РФ, темпы роста ВВП в 2015 г. будут близки к нулю, так как снижение среднегодовой цены на нефть (по сравнению с 2014 г.) будет компенсироваться динамикой курса рубля (в том числе, уже произошедшим в конце 2014 г. ослаблением рубля). В дальнейшем, по мере того как стимулирующий эффект курсовой динамики будет исчерпан, при сохранении на постоянном уровне среднегодовой цены на нефть замедление роста российской экономики будет более существенным: ВВП может снизиться на 0,6–0,8 % в 2016 году. В 2017 г., по мере развития процессов импортозамещения, а также увеличения производства продукции ненефтегазового сектора экспортного назначения ожидается восстановление темпов роста российской экономики до 1,0–1,2 % [5, с. 312].

Снижение темпов роста доходов экономических агентов наряду с замедлением роста потребительского кредитования и восстановлением склонности к сбережению обусловят охлаждение потребительского спроса. По прогнозу, расходы на конечное потребление физических лиц снизятся на 0,2–0,4 % в 2015 г. и на 0,8–1,0 % в 2016 году. В 2017 г. по мере восстановления экономической активности вероятно повышение темпов роста доходов домашних хозяйств. Восстановлению покупательной способности доходов также будет способствовать замедление инфляции. Рост расходов домашних хозяйств в 2017 г. прогнозируется на уровне 0,9–1,0 %. Инвестиционная активность, как ожидается, останется слабой на фоне более низких, чем в 2014 г., цен на нефть и затрудненного доступа к внешнему финансированию. В результате того, что в 2015–2016 гг. замедление экономического роста будет происходить под воздействием не только циклических, но и структурных факторов, существенного понижающего давления на инфляцию со стороны спроса не ожидается. Инфляция сохранится на повышенном уровне в первой половине 2015 г. под воздействием уже произошедшего в IV квартале 2014 г. ослабления рубля, а также сохранения эффекта от введенных в августе 2014 г. ограничений на импорт (который, как ожидается, будет ослабевать). В то же время, более низкие оценки ожидаемых темпов экономического роста обусловят дополнительное ухудшение финансового состояния организаций, что будет способствовать снижению оттока капитала в виде инвестиций в зарубежные активы, прежде всего прямых инвестиций. Частично это компенсирует ухудшение по статьям инвестиций нерезидентов в российские активы [4, с. 38]. В результате чистый отток капитала частного сектора прогнозируется на уровне около 120 миллиардов долларов США в 2015 г., около 75 миллиардов долларов США в 2016 году, около 55 миллиардов долларов США в 2017 году. В рассматриваемый период ЦБ РФ проводил денежно-кредитную политику в условиях нестабильной ситуации на внутреннем валютном рынке. Возникновение дефицита ликвидности в иностранной валюте после введения финансовых санкций против ряда российских банков и компаний привело к существенному снижению ставок в сегменте сделок «валютный своп» к ключевой ставке Банка России, что оказало влияние на смежный рынок межбанковского беззалогового кредитования в рублях. Это затрудняло достижение Банком России операционной цели по поддержанию процентных ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки, а также создавало риски нарушения бесперебойности осуществления платежей. Для ограничения понижающего воздействия процентных ставок по сделкам «валютный своп» на другие сегменты денежного рынка и поддержания стабильности функционирования внутреннего финансового рынка ЦБ РФ принял решение с 17 сентября 2014 г. проводить операции «валютный своп» по продаже долларов США за рубли. Операции были введены со сроком предоставления средств 1 день с расчетами «сегодня/завтра» и «завтра/послезавтра» и фиксированными процентными ставками на уровне ключевой ставки, уменьшенной на 1 процентный пункт, по рублевой части и 1,50 % годовых по валютной части. Лимиты по сделкам были установлены равными 1 и 2 миллиардам долларов США в день по сделкам «сегодня/завтра» и «завтра/послезавтра» соответственно. Указанные параметры были определены исходя из цели проведения новых операций, заключающейся, как и для других операций ЦБ РФ постоянного действия, в ограничении колебаний процентных ставок денежного рынка и предотвращении неплатежей между участниками рынка в случае возникновения у них краткосрочного дефицита ликвидности в иностранной валюте, а не в предоставлении средств для рефинансирования имеющейся внешней задолженности. В условиях роста напряженности на финансовых рынках Банк России

обратился также и к предоставлению иностранной валюты в рамках операций РЕПО. С 29 октября 2014 г. операции были введены на сроки 28 дней и 1 неделя, а с 17 ноября также на срок 12 месяцев. Минимальные ставки по операциям первоначально были определены на уровне ставок LIBOR в соответствующих валютах на сопоставимые сроки, увеличенных на 2,25 и 2,00 процентного пункта для сроков 28 дней и 1 неделя соответственно, однако вскоре Банк России установил единый спред к рыночным ставкам на уровне 1,50 процентного пункта по всем срокам предоставления иностранной валюты. С 4 декабря 2014 года для повышения действенности операций по предоставлению иностранной валюты Банк России снизил указанный спред до 0,50 процентного пункта. В декабре Банк России дополнил условия заключения сделок РЕПО в иностранной валюте возможностью их досрочного расторжения по инициативе заемщика. Кроме того, была завершена доработка учета еврооблигаций при принятии их в качестве обеспечения по операциям ЦБ РФ, что позволило кредитным организациям использовать их при привлечении иностранной валюты у Банка России на возвратной основе. Принятый Центробанком комплекс мероприятий по стабилизации ситуации на внутреннем валютном рынке и связанных сегментах денежного рынка был дополнен началом применения консервативного подхода по предоставлению рублевой ликвидности. В частности, в рамках этого решения ЦБ РФ с 11 ноября 2014 г. приступил к ограничению предложения средств в рублях при проведении аукционных операций рефинансирования, а также установил лимит на операции «валютный своп» по покупке долларов США и евро величиной 2 миллиарда долларов США в эквиваленте. Описанными изменениями в реализации денежно-кредитной политики Центробанк увеличил роль операций по предоставлению иностранной валюты на возвратных условиях. Банк России планирует продолжить расширение инструментов по предоставлению иностранной валюты. В настоящее время рассматривается возможность предоставления средств под залог кредитов в иностранной валюте (по аналогии с предоставлением кредитов в рублях в соответствии с Положением от 12.11.2007 №312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами»). По сравнению с валютными интервенциями данные операции позволят Банку России присутствовать на внутреннем валютном рынке, оказывая меньшее прямое воздействие на динамику валютного курса. Данные преобразования были сделаны в рамках перехода к новому режиму курсовой политики – плавающему валютному курсу. Начало IV квартала 2014 г. характеризовалось ростом волатильности курса рубля к основным мировым валютам на внутреннем валютном рынке. Для снижения спекулятивной активности и предотвращения излишнего ослабления национальной валюты Банк России с 10 ноября упразднил действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины и регулярные валютные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. Данное изменение фактически соответствует введению Банком России режима плавающего валютного курса, которое было запланировано в рамках перехода к таргетированию инфляции к 1 января 2015 года [3, с. 215]. Развитие банковского сектора России в 2014 году отражало состояние российской экономики в целом. Низкие темпы экономического роста взаимосвязаны как с низкими темпами увеличения корпоративного кредитования, так и с продолжением замедления роста объема розничных кредитов. Ресурсная база банковского сектора также расширяется весьма ограниченными темпами. Заметно возрастет доля средств денежных властей в общем объеме активов банковского сектора. В 2013 г. активы банковского сектора

увеличились на 18 % после роста на 17 % в 2012 г. К 2016 г. ожидается замедление темпов их роста до 12 %. Тем не менее, номинальная величина банковских активов будет расти быстрее номинального объема российской экономики. Отношение активов банков к ВВП по итогам 2013 г. составило 86 %, а на конец 2016 г. достигнет 98 % [6]. Рост кредитования небанковского сектора в номинальном выражении, по оценкам, также будет сохранять тенденцию к замедлению. Прирост кредитов небанковским корпорациям в 2013 г. составил 14 %, или 22 % от объема валового накопления основного капитала. Кроме того, с учетом поправки на переоценку задолженности в иностранной валюте, в 2013 г. прирост кредитов корпоративным заемщикам практически сравнялся с величиной процентных платежей. Таким образом, вклад банковского кредита в финансовые ресурсы корпоративного сектора в 2013 г. оказывается близким к нулю, что является одним из факторов падения инвестиционной активности. Динамика розничного кредитования определяется изменением номинальной величины потребительских расходов домашних хозяйств - розничного товарооборота и потребления платных услуг [5, С. 99]. В 2012 г. банки выдали населению кредитов в размере 25 % от потребительских расходов, в 2013 г. - 28 %. В прогноз рынка розничного кредитования на следующие три года 2015-2017 гг. заложена гипотеза, что объем вновь выданных кредитов будет составлять 28-29 % от величины расходов домашних хозяйств на конечное потребление.

Величина фактических расходов домашних хозяйств на погашение кредитной задолженности перед банками соответствует средней дюрации портфеля розничных кредитов банков в 13 месяцев в 2012 г. и 14 месяцев в 2013 г. - против 30 и 33 месяцев согласно графику погашений соответственно. В перспективе до 2016 г. оценивается рост фактической дюрации портфеля розничных кредитов до 18 месяцев.

Сочетание таких параметров выдачи и погашения банковских кредитов населению означает постепенное замедление ежегодных темпов прироста кредитной задолженности - с 28 % в 2013 г. до 14 % в 2016 г. Тем не менее, долговая нагрузка на располагаемые доходы населения продолжает повышаться, несмотря на значительное замедление роста объема кредитов. Даже при условии, что средневзвешенная стоимость портфеля розничных кредитов снизится с 18 % годовых в 2013 г. до 15 % в 2016 г., расходы на обслуживание банковских кредитов вырастут, согласно графику погашений, с 12 % располагаемых доходов в 2013 г. до 15 % в 2016 г. и с 21 до 26 % располагаемых доходов с учетом досрочных погашений кредитов.

Сбережения населения на банковских счетах и депозитах в 2014 г. составили, 5,9 % от величины денежных доходов домашних хозяйств [6]. Прогноз роста средств населения на банковских счетах и депозитах в 2015-2016 гг. строился на основе предположения о сохранении этой же нормы организованных сбережений домашних хозяйств. Это будет означать замедление темпов прироста номинальной величины средств физических лиц на банковских счетах и депозитах с 18 % в 2013 г. до 14 % в 2016 г. [5].

Объем средств на счетах и депозитах корпоративных клиентов в банках будет определяться динамикой экономической активности и балансом трансграничных потоков капитала по сектору небанковских корпораций. Сохранение значительных объемов чистого оттока капитала из небанковского сектора экономики - более 40 миллиардов долларов США в год в период 2014-2016 гг., предопределяет невысокие темпы роста остатков на счетах юридических лиц в российских банках. Валовые объемы вложений небанковского сектора экономики в иностранные активы будут в несколько раз превышать величину прироста остатков средств корпоративных клиентов на банковских счетах и депозитах - в 2013 г. - в 4 раза, в 2014-2016 гг. - 1,5-2

раза. Темпы прироста величины банковских счетов предприятий и организаций сохраняются на уровне 16-18 % в год. В целом, в результате перехода к плавающему валютному курсу должна возрасти действенность денежно-кредитной политики Центрального Банка России, направленной на обеспечение ценовой стабильности, за счет усиления процентного канала трансмиссионного механизма.

Литература

1. *Лаврушина О. И.* Банковское дело. М.: Банковский и биржевой НКЦ, 2012. - 231 с.
2. *Коробовая Г. Г.* Банковское дело. М.: Банковский и биржевой НКЦ, 2012. - 766 с.
3. *Китова М. В.* О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации. М.: Международный журнал экспериментального образования, 2015. - 110 с.
4. *Лященко Н. А.* Причины и факторы возникновения банковского кризиса. М.: Управление и экономика в XXI веке, 2014. - 210 с.
5. *Яковлева-Чернышова А. Ю.* Теоретические аспекты процесса управления устойчивым развитием предпринимательской организации. М.: Гуманизация образования. - 2015.- 56 с.
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>.

