

**Министерство сельского хозяйства РФ
Федеральное государственное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Кубанский государственный аграрный университет**

Студенчество И наука

**Краснодар
2014**

УДК 371.212 + 001

Сборник научных трудов. Студенчество и наука.
Выпуск 10. Том 3. – Краснодар, КГАУ, 2014 г.

В сборнике публикуются результаты научных исследований по достаточно широкой научной тематике, полученные студентами и аспирантами факультетов и кафедр Кубанского государственного аграрного университета.

Сборник рекомендуется для преподавателей, аспирантов, студентов вузов и сельскохозяйственных производителей

Главный редактор: Трубилин Александр Иванович

Редакционная коллегия:

Ю.П. Федулов, А.Я. Барчукова (научный редактор),
Н.С. Томашевич

© Кубанский государственный аграрный
университет (КГАУ), 2014

ФАКУЛЬТЕТ ФИАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 338.5(470.620)

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО АПК «КУБАНЬ-ЛЮКС»

Е. С. Авдеева, студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Актуальность ценовой политики заключается в том, что перед всеми коммерческими и некоммерческими организациями встает задача назначения цены на свои товары и услуги. Выбор общего направления ценообразования, подходов к определению цен на новые и уже выпускаемые товары для увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения производства и укрепления рыночных позиций предприятия является одной из главных задач для организации.

Сегодня цена может определяться количеством затрат на производство, а завтра её уровень может зависеть от психологии поведения покупателей. Следовательно, при установлении цены на товар должны учитываться все факторы влияющие на её уровень.

Политика цен представляет собой сознательное руководство деятельностью по установлению цен. Ценовая политика обычно заключается в логической увязке целей и возможностей, средств предприятия. Она включает основные принципы и правила, которые организация стремится использовать в своей повседневной практике.

Система ценообразования организации должна иметь своей целью определение наиболее эффективным способом цены, которую покупатель готов заплатить, а также исследовать возможности реализации продукции по цене, включающей определенную прибыль

Ценовая политика российских предприятий, как правило, проводится в условиях инфляции и нестабильности рынка, поэтому цены практически не дифференцированы на затраты, недостаточно гибки, слабо увязаны с другими составляющими финансовой и маркетинговой политики предприятия.

При разработке ценовой политики целесообразно осуществлять следующие шаги: должен проводиться анализ цен, установление целей и направлений ценообразования, окончательный выбор ценовой политики.

Рассмотрим определение ценовой политики на примере конкретного предприятия ООО «Кубань-Люкс». Целями деятельности

общества являются осуществление предпринимательской деятельности и получение на этой основе прибыли.

Основными видами деятельности Общества являются производство и реализация с/х продукции.

Реализация продукции осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно или на договорной основе, кроме случаев, предусмотренных законом.

Правильность выбора ценовой политики, можно увидеть проанализировав некоторые основные показатели. Основным видом деятельности предприятия является производство и реализация сельскохозяйственной продукции. За исследуемый период 2008 – 2010 гг., отмечается уменьшение объема большинства используемых ресурсов ООО «Кубань-Люкс». Но при чем среднегодовая стоимость основных средств увеличилась на 16,62% и составила в 2010 г. - 181979 тыс.руб.. Площадь сельскохозяйственных угодий предприятия осталась практически неизменной, увеличившись всего на 0,44%, так же практически неизменными остались производственные затраты, увеличившись на 0,95%. В остальном наблюдается прирост всех остальных показателей: себестоимости – на 22,98%, выручки – 20,04%, прибыли – 9,23%, чистой прибыли – 81,60%. В связи с этим все показатели рентабельности к 2010 г. увеличились.

Положительным является увеличение показателей чистой прибыли в расчете на 1 работника: если в 2008 г. на 1 работника приходилось 7,05 тыс.руб. чистой прибыли, то в 2010 г. уже 13,06 тыс.руб. чистой прибыли.

Такой контраст показателей производительности труда вызван, с одной стороны, ростом результативных показателей хозяйства, а с другой стороны, - снижением численности работников.

Преобладающим является производство пшеницы (24,68% удельного веса от общей стоимости продукции в 2010 г.). В отрасли растениеводства на конец периода наблюдается преобладание зерновых культур: кукуруза составила 12,38% удельного веса, ячмень - 10,28%, подсолнечник – 10,11%, так же наблюдается наибольшее преобладание продуктов переработки занимающих долю в размере 13,50%.

Животноводство, удельный вес составлял 5,66% в 2008 г., к 2010 оно уменьшилось и стало составлять 4,17%.

В 2008 г. в общей сумме выручки от реализации продукции в отрасли животноводства преобладают молоко цельное (2,51%). В динамике наблюдается снижение удельного веса.

Прочая реализация в общей объеме производства занимает 22,72%, что говорит о средней степени специализации анализируемого предприятия.

В целом, можно сказать, что ООО АПК "Кубань-Люкс" ориентирован на дальнейшее развитие отрасли растениеводства в сочетании с производством зерновых, зернобобовых и технических культур.

В динамике цены реализации единицы продукции на предприятии ООО «Кубань-Люкс» в целом продолжают возрастать. Наибольший прирост за анализируемый период наблюдается в стоимости массы картофеля (в 2008 г. стоимость единицы составила 1320 руб., а в 2010 г. уже 2320руб.).

Стоимость единиц продукции растениеводства растет быстрее, чем животноводства, которой изменялась незначительно, а в большинстве случаев даже имела отрицательную динамику. Так, наибольшее снижение цены зафиксировано у поголовья свиней, которая в 2008 г. составила 5630руб., а в 2010 г. – 5020руб.

В целом, динамика цен реализации единицы продукции на предприятии ООО «Кубань- Люкс» имеет более устойчивый характер, за исключением колебаний стоимости некоторых видов продукции, что и способствует стабильной деятельности на предприятии.

Для выявления адекватности наших цен на рынке далее мы провели анализ цен на продукцию сельского хозяйства в сравнении с конкурирующим предприятием ООО «Кирпили» и отраслью в среднем по России и сделать выводы о характере ценовой политики объекта исследования. Оказалось цены анализируемого предприятия в основном ниже цен на внутреннем рынке. Как в сравнении в среднем по отрасли, так и с конкурирующим предприятием «Кирпили». Следовательно, цены нашего предприятия являются вполне адекватными на внутреннем рынке.

Исходя из заданного уровня цен, можно предположить, что «Кубань-Люкс» является доминирующим предприятием и в ценовой стратегии обходит своего конкурента. Ценовой политикой анализируемого предприятия «Кубань-Люкс» является установление более низких цен, чем у предприятий-конкурентов.

В этом случае, стратегия имеет своей целью получение большей прибыли за счет увеличения объема продаж и повышения доли на рынке. Подобная ценовая политика достигает свои цели в том случае, если конкуренты не смогут ответить аналогичным снижением цен, и если предприятие имеет более низкие расходы на продажу за счет эффективного использования своих ресурсов.

Для организации очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого она начнет получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности (или безубыточный объем продаж).

Как показывает расчет безубыточности, в 2010 г. необходимо было реализовать пшеницы на сумму 22802 тыс. руб., чтобы покрыть постоянные затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Выручка составляла 60329 тыс. руб., что выше критической суммы на 37425,70 тыс. руб. или на 62,04%. Это и есть запас финансовой устойчивости предприятия на основании показателей 2010 г.

Анализируя производство цельного молока, прослеживается отрицательная динамика. В 2010 г. было выручено 5982 тыс. руб., в то время как затраты составили 7558 тыс. руб. Данное обстоятельство привело к отрицательному запасу финансовой устойчивости в 19215,65. Чтобы производство было безубыточным при данных показателях затрат, необходимо производить 19107 ц. молока, тогда выручка составит 25198 тыс. руб.

Таким образом, сравнив безубыточность производства продукции двух отраслей исследуемой организации, пришли к выводу, что наиболее рентабельной является отрасль растениеводства. При этом необходимо увеличение показателей рентабельности.

Поскольку молоко является убыточным видом производства, мы выбираем наиболее прибыльный вариант распределения объема реализованного молока, где общая сумма выручки составит 6818,1 тыс. руб.

По всем факторам влияющим на величину среднереализационных цен наблюдается положительная динамика, только в сроках реализации молока убыток прибыли 0,2 тыс.руб..

Были предложены мероприятия, направленные на повышение прибыли о реализации молока за счет установления критической цены и расчета планируемых показателей ООО АПК «Кубань-Люкс», за счет усовершенствования молочной фермы с использованием автоматизированных технологий, а именно доильного оборудования фирмы «Альфа-Лаваль».

Увеличив объем производства на 14%, который составит – 5171 ц., а себестоимость снизим на 6%, составившая 7102,64 тыс.руб. мы добьемся увеличения прибыли на 3106,96 тыс.руб., а следовательно и рентабельности на 42,41%. Таким образом, мы достигнем поставленной цели, и наше производство молока станет более эффективным и прибыльным, с установлением минимальной критической цены на молоко 1670 руб. за 1ц.

ЛИЗИНГ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Л. Г. Азатян, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Лизинг представляет собой один из способов ускоренного обновления основных средств. Он позволяет предприятию получить в свое распоряжение средства производства, не покупая их и не становясь их собственником, что особенно важно для сельскохозяйственных предприятий, испытывающих хроническую нехватку финансовых ресурсов.

Как известно, Кубань является признанным лидером агропромышленного комплекса России. Так, с учетом реальной оценки социально-экономического положения и в целях создания благоприятных условий для устойчивого развития базовых отраслей экономики Кубани администрацией края определен ряд задач, в числе приоритетных – развитие регионального лизинга.

Приоритетными направлениями лизинга в Краснодарском крае являются: 45% - вложение денежных средств в АПК; 20% - оборудование для пищевой промышленности; 15% - индустрия развлечений; 5% - химическая промышленность; 5% - строительная техника.

Решение многих социально-экономических проблем Краснодарского края напрямую связано с развитием аграрного сектора, который, в свою очередь, страдает от нехватки инвестиций. Чтобы исправить ситуацию, руководством края предпринимаются активные действия по внедрению лизинга, который позволит привлечь значительные инвестиционные вложения в сельское хозяйство. Лизинг на сегодняшний день является одним из немногих способов долгосрочного и среднесрочного финансирования, доступных российским предприятиям.

У ОАО «Колхоз «Прогресс» отсутствуют свободные денежные средства для приобретения комбайна CLASS Dominator в собственность за счет чистой прибыли.

Следовательно, стоит сравнить выгоды приобретения комбайна в кредит и по схеме.

Ставка дисконта принята на уровне 13%. Имущество находится на балансе лизингодателя. Расчеты проводятся по методике, предложенной Савицкой Г. В.

Очевидно, что лизинг использует большую массу налоговых льгот по сравнению с классической схемой кредитования.

Поэтому для ОАО «Колхоз «Прогресс», как и для любого другого сельскохозяйственного предприятия, более выгодной окажется модель лизинга (причем, чем дороже объект основных средств, тем большую выгоду ощутит предприятие). Так, в данном случае лизинг позволяет исследуемому хозяйству снизить стоимость приобретаемого комбайна на 66575 руб.

ОАО «Колхоз «Прогресс» планирует приобрести комбайн CLAAS Dominator. Как показал анализ деятельности хозяйства за 2010-2012 гг. собственными средствами на покупку комбайна организация не располагает.

Как показали расчеты экономической эффективности проекта чистая приведенная стоимость составит 2845,40 тыс. руб. Таким образом, показатели эффективности проекта подтверждают, что лизинг комбайна CLAAS Dominator выгоден для ОАО «Колхоз «Прогресс» по сравнению с ситуацией «без проекта».

Но планируемые выгоды хозяйство получит только, если реализует этот проект.

Недостатком лизинга по сравнению с кредитами банка является его более высокая стоимость, так как лизинговые платежи, которые платит предприятие - лизингополучатель лизинговому учреждению, должны покрывать амортизацию имущества, стоимость вложенных денег и вознаграждение за обслуживание покупателя.

В то же время преимущества лизинга искупают его более высокую стоимость по следующим направлениям:

- предприятие-пользователь освобождается от необходимости инвестирования единовременной крупной суммы, а временно высвобожденные суммы денежных средств могут использоваться на пополнение собственного оборотного капитала, что повышает его финансовую устойчивость;

- деньги, уплаченные за аренду, учитываются как текущие расходы, включаемые в себестоимость продукции, в результате чего на данную сумму уменьшается налогооблагаемая прибыль;

- предприятие-арендатор вместо обычного гарантийного срока получает гарантийное обслуживание оборудования на весь срок аренды;

- появляется возможность быстрого наращивания производственной мощности, внедрения достижений НТП.

УДК 338.31 (470.620)

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФГУ ЭСП «КРАСНОЕ» ВНИИ РИСА РОССЕЛЬХОЗАКАДЕМИИ

И.С. Андреева, студентка факультета финансы и кредит

В.С. Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

В условиях рыночной экономики прибыль предприятия является основным показателем оценки его производственно-финансовой деятельности, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери, обобщаются результаты хозяйствования. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия позволяет сформировать точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Федеральное государственное унитарное элитно-семеноводческое предприятие «Красное» организовано с целью обеспечения необходимых условий для проведения научных исследований, а также производства и реализации семян риса высших репродукций. В структуре товарной продукции наибольший удельный вес занимает продукция растениеводства, более 80%. Объем продажи риса растет и к 2012 г. достиг 118 млн.руб. ФГУ ЭСП «Красное» ежегодно получает прибыль от производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Выручка предприятия увеличилась в динамике за 3 года на 15 %. В 2012г. она составила 148 млн. руб. Полученные показатели позволяют судить об успешной деятельности предприятия в направлении своей специализации. Прибыль от продаж соответственно возростала в связи с ростом цен на продукцию и увеличением объемов производства с 49 млн. руб. до 51 млн. руб. Сумма чистой прибыли в 2012 г. составила 35 млн. руб.

Результаты расчета влияния факторов на изменение суммы прибыли показывают, что прибыль предприятия от продажи основных видов продукции производства к 2012 г. увеличилась на 3 млн. руб. в большей степени за счет роста цен и объемов продаж. Отрицательное влияние на изменение суммы прибыли оказало увеличение полной себестоимости продукции. За счет этого фактора прибыль уменьшилась на 10 млн. руб. или на 19,5 %.

Рассматривая показатели рентабельности производства и реализации, можно заключить, что ФГУ ЭСП «Красное» является устойчивым и достаточно рентабельным предприятием. При этом уровень рентабельности производства и реализации снизился на 9,1 процентных пункта в 2012 г. по сравнению с 2010 г. и равен 53,1 %.

Таким образом, ФГУ ЭСП «Красное» получает 0,53 руб. прибыли с 1 рубля затрат. Рентабельность авансированного капитала показывает эффективность использования всего имущества сельскохозяйственного предприятия. В 2012 г. показатель находится на уровне 21,3 %. Уменьшение данного показателя на 3,9 пункта свидетельствует об увеличении активов и снижении эффективности их использования. ФГУ ЭСП «Красное» является производителем сельскохозяйственной продукции, успешно реализующим семена риса, пшеницы, а также молоко. По этим видам продукции отмечается высокий уровень рентабельности. Необходимо отметить значительное увеличение рентабельности реализации пшеницы - до 50,9 %.

Полученные результаты расчета безубыточного объема продаж продукции ФГУ ЭСП «Красное» свидетельствуют об успешной деятельности предприятия, т.к. фактическая выручка за весь исследуемый период (148 млн. руб.) значительно превышает значение пороговой выручки (41 млн. руб.) Уровень запаса прочности в 2012 г. составил 72,6 %. Чем выше значение запаса прочности, тем устойчивее предприятие к неблагоприятным изменениям на рынке.

Проблема повышения финансовых результатов является важнейшей для любого коммерческого предприятия. ФГУ ЭСП «Красное» необходимо осуществлять поиск новых каналов сбыта продукции для повышения её конкурентоспособности, рентабельности и укрепления позиций предприятия на рынке сельскохозяйственной продукции. Предприятию, как крупной зерновой компании, рекомендуется заниматься межрегиональными поставками и экспортом, к примеру, обеспечивать семенами риса высших репродукций рисосеющие хозяйства Ставропольского, Приморского края, Астраханской области, Украины и Узбекистана по цене, учитывающей расходы по хранению, транспортные и другие коммерческие расходы. При изучении структуры каналов сбыта зерна ФГУ ЭСП «Красное» за период с 2011 по 2012 гг. мы выяснили, что вся произведенная продукция реализуется коммерческим предприятиям и населению на рынках. В 2011 г. предприятием было реализовано 57456 ц зерновых, из них 48076 ц риса; в 2012 г. реализовано 72528 ц зерновых, из них 58522 ц риса. В динамике за 2 года наблюдается темп роста объемов продаж продукции зерновых и

зернобобовых культур на 26 %, в частности риса – на 14 %. Мы считаем, что положительная динамика роста объема реализации основной продукции может сохраниться в будущем году, по отношению к 2012 г. прирост составит 25 % (15% риса), и достигнет 90660 ц (66715 ц риса).

УДК 368.1

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО СТРАХОВАНИЮ

П.М.Андреянов, студент факультета финансы и кредит
Е.И.Васильченко, доцент кафедры финансов

В условиях формирования рыночных отношений в России значительно возрастает потребность юридических и физических лиц в обеспечении устойчивых гарантий защиты своих имущественных интересов, связанных с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности, сохранением определенного уровня жизни. В связи с этим особенно возрастает роль страхования.

Как показывает опыт зарубежных стран, страховой сектор берет на себя значительную нагрузку в сфере защиты граждан и юридических лиц, особенно при преодолении имущественных последствий чрезвычайных ситуаций.

В настоящее время совокупный потенциал российских страховщиков составляет около 12 - 13 трлн. руб., то есть 0,6 % от ВВП страны, тогда как в Европе общая сумма инвестиций страховых компаний за 2012 г. определяется 2,2 трлн. экю - 28 % внутреннего валового продукта двадцати пяти крупнейших европейских стран. Сегодня на Западе страхуется порядка 90 - 95 % всех возможных рисков, у нас лишь - 5 - 7 %.

В процессе нормотворческой и правоприменительной деятельности в области страхования уже накоплен достаточно большой положительный опыт.

Много внимания уделяется законодательному урегулированию заключения договоров страхования. Одновременно важным представляется изучение того, каким образом страховые правоотношения реализуются в поведении их участников, насколько практика является оптимальной, какие проблемы стоят перед правоприменительной деятельностью в страховании.

В связи с тем, что страхование в последние годы часто служит средством первоначального накопления капитала и уходом от налогов, законодателю необходимо более взвешенно подходить к созданию правовых норм. Так, в п. 2 ст. 957 ГК РФ определено, что страхование обусловленное договором, распространяется на страховые случаи, происшедшие после вступления договора страхования в силу, если в договоре не предусмотрен иной срок начала действия договора страхования. В связи с этим, представляется, п. 2 ст. 957 необходимо изменить, изложив его в следующей редакции: "Страхование, обусловленное договором страхования, распространяется на страховые случаи, происшедшие после вступления договора страхования в силу".

В правоприменительной практике возникают трудности связанные с тем, что абандон (отказ страхователя от права собственности на застрахованный объект) не урегулирован законодательством. В связи с этим, по мнению автора, ст. 930 ГК РФ необходимо дополнить п. 4, изложив его в следующей редакции: "Договором страхования имущества может быть предусмотрено условие, согласно которому в случае получения страхователем (выгодоприобретателем) страхового возмещения в размере полной страховой суммы право собственности на это имущество переходит к страховщику".

В то же время не все положения главы 59 ГК РФ, регулирующей возмещение вреда, переносятся на страховщика. Ответственность за причинение вреда продолжает нести страхователь. На страховщика также не переходит обязанность возмещения вреда, он лишь выполняет свои обязанности по договору страхования ответственности.

Чтобы исключить возможные злоупотребления при совершении страховой выплаты по договорам страхования гражданской ответственности, необходимо дополнить п. 4 ст. 931 ГК РФ следующим положением: "В любом случае, правом на получение страхового возмещения обладают выгодоприобретатели, у которых возникают права и обязанности после принятия страховщиком решения о страховой выплате".

ЛИТЕРАТУРА:

1. <http://www.allinsurance.ru/>
2. Логвинова И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции. — М.: Финансы и статистика, 2009.

3. Гражданский Кодекс РФ (действующая редакция, с изменениями, вступившими в силу со 02 января 2013 года)

УДК 336.717

СОЗДАНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

В.О. Антифеев, студент факультета финансы и кредит
И.М. Блохина, доцент кафедры финансов

В последнее время в нашей стране наблюдается резкое возрастание объемов кредитования физических и юридических лиц. С каждым днём кредиты набирают все большую популярность среди потребителей рынка финансовых услуг. На рынке недвижимости на сегодняшний день каждая десятая сделка проходит с применением ипотечного кредита. Можно сказать, что кредитование прочно вошло в наш быт.

Кредитный рынок в России постоянно развивается и совершенствуется, причём прослеживается четкая тенденция его непрерывного роста и немалую роль в этом играет образовавшаяся конкуренция между банковскими и небанковскими кредитными институтами финансового посредничества, которые способствуют созданию новых банковских продуктов и услуг на основе инноваций, внедрения новых информационных технологий в банковскую деятельность. Выход из экономического кризиса мировой финансовой системы, развитие процесса финансовой глобализации и улучшение условий жизни населения будет только способствовать росту объемов кредитования на внутреннем кредитном рынке. Коммерческие банковские институты внедряют новые банковские продукты и услуги для получения определенных конкурентных преимуществ на рынке потребительского кредитования. Современный рынок потребительского кредитования включает в себя широчайший спектр кредитных продуктов (ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобилей, потребительские кредиты, кредитные карты и др.).

В реалиях формирования единого мирового информационного поля и внедрения информационных технологий в банковскую сферу необходимо рассмотреть интернет банкинг как результат формирования единой банковской услуги на основе инновационных процессов в банковской системе. Авторское позиционирование данной услуги состоит в понимании определяющей роли глобальной

информационной системы Интернет в процессе самостоятельного управления банковскими счетами клиентом. Тарифы на банковские операции (перевод со счета на счет в другом банке, конвертация, оплата услуг и т.д.) в интернет-банке, как правило, ниже, чем в обычном банковском отделении. Это связано с тем, что клиент по сути сам исполняет роль операциониста, а банковским подразделением для него служит сайт. Как правило, наиболее низкие тарифы банк устанавливает в момент запуска услуги интернет-банкинга. По этой причине физические лица довольно часто меняют интернет-банки - в погоне за наименьшими комиссиями на интересующую их в данный момент банковскую операцию. В отличие от них юридические лица склонны к постоянству в выборе банка-партнера.

Оценим уровень продуктов потребительского кредитования в банках, присутствующих на территории Краснодарского края:

Сбербанк - срок кредита от 1 года до 5 лет, процентная ставка от 13,9 до 21,9 %, сумма до 1,5 млн рублей (с поручителем до 3 млн рублей), в счет идет только официальный доход, процентная ставка зависит от суммы кредита и обеспечения, заявка рассматривается в течение 2 часов.

Крайинвестбанк - срок кредита от 1 года до 5 лет, процентная ставка от 20 до 24%, сумма до 500 тыс. руб. (без поручителя), до 1 млн руб. (с поручителем), страховка 2 000 рублей в год, без страховки необходим поручитель, заявка рассматривается 2 дня.

Юг-инвестбанк - срок кредита от 3 до 5 лет, процентная ставка от 22,9 до 24,9 %, сумма до 500 тыс.руб.(без поручителя),до 1 млн руб (с поручителем), заявка рассматривается 2 дня.

Хоум Кредит Банк, срок кредита от 1 года до 5 лет, процентная ставка 18 %, сумма до 400 тыс. руб. (лицам в возрасте от 18 до 25 лет, при стаже более 6 месяцев, сумма кредита составит не более 200 тыс. рублей, от 25 до 60 лет, при стаже более 3 месяцев - 400 тыс. руб), рассмотрение заявки от 1 до 2 дней, страхование от несчастных случаев - 16 руб. в день.

Банк Восточный Экспресс, срок кредита от 1 года до 5 лет, процентная ставка от 26,5 до 32,5%, сумма кредита до 1 млн рублей при стаже более 3 месяцев, при страховании жизни и здоровья заемщика (0,6%) экономится 10% ставки по кредиту, возможна временная отсрочка выплат в погашение основного долга.

На основе изучения кредитных программ этих банков нами был сделан вывод, что большую роль в выборе кредита имеет не только срок кредитования и процентная ставка. Внимание следует уделять сроку рассмотрения заявки и материальному обеспечению,

наличию либо отсутствию обязательного страхования здоровья, так как при страховании происходит существенная доплата к сумме выплаты по кредиту.

УДК 658.14

СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. В. Антонцева, студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

В рыночных условиях хозяйствования основным звеном экономики являются предприятия, которые выступают в роли хозяйствующих субъектов. Предприятия, для осуществления хозяйственной деятельности, получения продукции, доходов и накоплений используют определенные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, а также денежные средства.

Среди названных выше экономических категорий наиболее важной и сложной является категория «Финансовые ресурсы». «Финансовые ресурсы» - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятий[1].

Многие экономисты считают, что финансовые ресурсы предприятий - это собственный, заемный и привлеченный денежный капитал, который используется предприятиями для формирования своих активов и осуществления производственно-финансовой деятельности в целях получения соответствующих доходов и прибыли.

Определяя сущность финансовых ресурсов, целесообразно исходить из них функционального назначения в процессе расширенного воспроизводства ВВП и НД.

Этот процесс характеризуется движением товарной и денежной масс, состоит из нескольких стадий, на каждой из которых товарные и денежные потоки по – разному соответствуют друг другу[2].

На начальной стадии движения ВВП и конечной денежные потоки опосредуют товарные потоки. На стадии распределения и перераспределения денежная форма выражения ВВП приобретает относительно самостоятельное движение, поскольку именно на этих стадиях возникают финансовые отношения.

В результате их образуются различные денежные фонды, происходит их перегруппировка и формируются конечные доходы. Так происходит согласование объема и структуры национального

производства и потребностей национального хозяйства, что на практике рассчитывается как ВВП по расходам и ВВП по доходам.

Финансовые ресурсы используются организацией в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Ресурсы находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе организаций[3].

Организация, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и по времени. При углублении этих процессов, это может привести к усложнению финансовой работы, что приводит к использованию в практике специальных финансовых инструментов.

Финансовые ресурсы привлекаются на основе возвратности предприятия: долгосрочные кредиты банков, облигационные займы, средства других предприятий, источником возврата которых служит прибыль предприятий[1].

Основной источник формирования финансовых ресурсов — это прибыль.

Прибыль является основным источником средств предприятия. В балансе она присутствует как «прибыль отчетного года» и «неиспользованная прибыль прошлых лет», а также как созданные за счет прибыли фонды и резервы. В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от многих факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов.

Финансовые ресурсы страны являются частью ВВП и представляются в виде суммы следующих показателей системы национальных счетов: валовой прибыли экономики, налогов с физических лиц, сбережений домашних хозяйств и т.д [2].

Источниками образования финансовых ресурсов предприятия являются:

а) собственные и приравненные к ним средства (прибыль, амортизационные отчисления, выручка от реализации вышедшего имущества, устойчивые пассивы);

б) ресурсы, мобилизованные на финансовом рынке;

в) поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения (страховые возмещения; поступления от концернов, ассоциаций, отраслевых структур; паевые взносы; дивиденды и проценты по ценным бумагам; бюджетные субсидии) [3].

Внешние источники финансовых ресурсов предприятия (или заемные финансовые средства) – это поступление извне. Они образуются за счет мобилизуемых на финансовом рынке и поступающих в порядке перераспределения средств. Ресурсы, которые мобилизуются на финансовом рынке, состоят из средств от продажи собственных ценных бумаг (акций, облигаций и другие) и кредитных инвестиций.

Источник внутренних резервов - добавочный капитал – он образуется в результате прироста стоимости имущества, выявленной в результате переоценки, получения эмиссионного дохода, безвозмездного получения ценностей или имущества от других предприятий и лиц.

Специфическим источником средств являются фонды специального назначения и целевого финансирования: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные ассигнования на финансирование деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного назначения, на финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, находящихся на полном бюджетном финансировании, и др.

Использование финансовых средств осуществляется по следующим направлениям:

- инвестирование в ценные бумаги;
- платежи в бюджет, банковскую систему, взносы во внебюджетные фонды;
- образование денежных фондов и резервов;
- инвестирование в капитальные вложения на расширение производства.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется на двух уровнях: в масштабах страны и на каждом предприятии[2].

В процессе создания предприятий и их финансовых отношений, производится формирование финансовых ресурсов хозяйственно-финансовой деятельности.

При создании предприятий источники финансовых ресурсов зависят от формы собственности, на основе которой создается предприятие. Так, при создании государственных предприятий финансовые ресурсы формируются за счет бюджета, средств вышестоящих органов управления, и др. При создании коллективных предприятий они формируются за счет паевых (долевых) взносов учредителей, добровольных взносов юридических и физических лиц и

т.д. Все эти взносы (средства) представляют собой уставный (первоначальный) капитал и аккумулируются в уставном фонде созданного предприятия[4].

Оздоровление бюджетной системы государства и финансов предприятий , ускорение темпов экономического роста, во многом зависит от использования финансовых ресурсов на макро- и микро уровнях [2].

При этом объем финансовых ресурсов тесно связан с объемом производства, эффективной работой предприятия. Чем больше объем производства и выше эффективность работы предприятия, тем больше величина собственных финансовых ресурсов, и наоборот.

Итак, успех управления финансовыми ресурсами прямо зависит от структуры капитала предприятия. Структура капитала может способствовать или препятствовать усилиям компании по увеличению ее активов. Она также прямо воздействует на норму прибыли, поскольку компоненты прибыли с фиксированным процентом, выплачиваемые по долговым обязательствам, не зависят от прогнозируемого уровня активности компании. Финансовые ресурсы обретает смысл тогда, когда общество переходит к регулированию экономического развития и появляются потребность в обеспечении сбалансированности материальных и финансовых потоков.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вострокнутова, А. И. Корпоративные финансы: Учеб. пособие/ А. И. Вострокнутова, М.В.Романовский. - СПб.:ПИТЕР,2013.-592 с .
2. Поляк , Г. Б. Финансы: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / Г. Б. Поляка.- М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2009.-703с.
3. Сорокина, И. А. Финансы и кредит: Учеб. пособие / И. А. Сорокина.- КубГАУ, 2008.-321 с.
4. Черненко, А. Ф. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия : Учеб. пособие / А. Ф. Черненко, Н. Н. Илышева, А. В. Башарина . - М. : ЮНИТИ-ДАНА , 2009. - 208 с.
5. Финансы: учебник / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М.: Юрайт, 2009. – С. 448.

6. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М. В. Романовский и др.; Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – М.: Юрайт-М, 2010. – С. 265.

УДК 658.153

ОТВЛЕЧЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Д. Л. Аракелов, студент факультета финансы и кредит

А. В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Развитие рыночных отношений в стране обусловило повышение роли финансов в целом и оборотного капитала в частности. Финансы предприятия стали основным показателем, характеризующим конечные результаты их деятельности. Количественные и качественные параметры финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

Переход к рыночной экономике потребовал новых подходов и к управлению оборотным капиталом предприятия. Анализ финансового состояния предприятия позволяет наиболее рационально распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы предприятия. Известно, что любые ресурсы ограничены. Отсюда возникает задача добиться максимального эффекта не только за счет регулирования их объема, но и путем оптимального соотношения разных ресурсов.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Интересы предприятия требуют полной ответственности за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств - организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

До получения выручки от реализации продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, ритмичности и слаженности работы предприятия. Завышение оптимальной величины оборотных средств ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к отвлечению ресурсов, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование, на уплату налога на имущество. Занижение же приводит к перебоям в производстве и реализации, к невыполнению предприятием своих обязательств.

В любом случае неоптимальная величина средств означает нерациональное использование финансовых ресурсов. По возможности управления оборотными средствами они классифицируются на нормируемые и ненормируемые.

На предприятии может иметь место также отвлечение части оборотных средств на цели, не предусмотренные планом и не имеющие законных источников покрытия. Такое отвлечение называют иммобилизацией оборотных средств. Анализ иммобилизации оборотных средств заключается в выявлении иммобилизованных сумм или неправильного использования средств целевого назначения.

Для этого сопоставляют корреспондирующие статьи актива и пассива баланса. К иммобилизации также относятся: превышение расчетов с рабочими и служащими ссудам на индивидуальное жилищное строительство и прочие нужды (раздел III актива) над ссудами, фактически выданными банком (раздел III пассива); расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования (раздел III актива) излишне внесенная в банк сумма амортизационных отчислений (раздел III актива); расчеты с лицами по возмещению материального ущерба и недостачи и потери от порчи товарно-материальных ценностей, не списанные с баланса в установленном порядке (раздел III актива).

Таким образом, иммобилизация - свидетельство нарушения финансовой дисциплины, поскольку она представляет собой перерасход средств по сравнению с имеющимися источниками целевого назначения. Поэтому финансовые органы уделяют особое внимание вскрытию причин ее образования.

Нарушения платежной дисциплины в значительной степени вызваны отвлечением оборотных средств в неоправданную дебиторскую задолженность. Она возникает, в частности, в связи с отказами покупателей от оплаты продукции из-за нарушения поставщиками хозяйственных договоров.

По мере укрепления договорной дисциплины влияние данного фактора на финансовую напряженность предприятий должно ослабевать. Этому способствует ужесточение порядка уплаты пеней за просрочку платежей предприятиям-партнерам.

Устранению негативного влияния этого фактора на финансовое состояние и платежеспособность предприятий содействует проведение банками факторинговых операций.

УДК 336.14:005.591.6

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

А. С. Арзамасцева, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Черная, ст. преподаватель кафедры финансов

Главной проблемой поддержки и развития научно-технического потенциала страны остается проблема инвестирования средств в научные исследования и разработки (НИР). В настоящее время в качестве основных источников средств, используемых для финансирования инновационной деятельности выступают:

1. Бюджетные средства:

- бюджетные ассигнования, выделяемые на федеральном и региональном уровнях;

- средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИР, которые образуются инновационными предприятиями, региональными органами управления;

2. Внебюджетные средства:

- собственные средства предприятий (промышленные инвестиции из прибыли и в составе издержек производства);

- финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур (инвестиционных компаний, коммерческих банков, страховых обществ, ФПГ);

- кредитные ресурсы специально уполномоченных правительством инвестиционных банков;

- конверсионные кредиты для инновационных предприятий оборонного комплекса;

- иностранные инвестиции промышленных и коммерческих фирм и компаний;

- средства национальных и зарубежных научных фондов;

- частные накопления физических лиц.

Финансирование инновационной деятельности за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с целями и приоритетами государственной инновационной политики и предназначается как для решения крупномасштабных научно-технических проблем, так и для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства.

Средства, выделяемые из федерального бюджета, направляются на финансирование:

- государственных инновационных фондов (РФФИ – Российский фонд фундаментальных исследований, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Федеральный фонд производственных инноваций);

- федеральных целевых инновационных программ и высокоэффективных инновационных проектов;

- программ государственной поддержки инновационной деятельности.

Государственная поддержка эффективных инновационных проектов предусматривает следующие формы участия государства в их финансировании (как правило, на конкурсной основе):

- централизованные инвестиционные кредиты на возвратной основе;

- закрепление в государственной собственности части акций предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;

- государственные гарантии по инвестиционным кредитам, предоставляемым российскими и зарубежными кредитно-финансовыми учреждениями субъектам инновационной деятельности.

В последнее десятилетие доля бюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки, включая бюджетные ассигнования на содержание вузов и средства организаций правительственного сектора, составляла около 60%, незначительно отклоняясь от этого «усредненного» показателя. Это отличает Россию от развитых стран мира, где финансирование науки из государственного бюджета составляло в 2002-2007 годах от 20% до 50% суммарных расходов на эти цели.

Таблица 1 Бюджетное финансирование nanoиндустрии

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2013-2015 гг. прогноз
НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы)	10420	12222	14874	17010	25616
Инфраструктура	9536	7925	7483	-	-
Инновационные проекты	140	250	400	600	-
Итого	20096	20397	22757	17610	26616

На основе анализируемой таблицы можем сделать вывод, что в 2011 г. бюджетное финансирование nanoиндустрии было наименьшим по сравнению с другими годам. Так же можем отметить, что финансирование увеличивается с 2008 г., и тем самым говорит о том, что государство стремится улучшить нынешнее положение инновационной деятельности в стране, сформировать благоприятные экономические условия для получения максимального социального эффекта при минимуме затрат.

В последние годы произошел рост ассигнований на реализацию НИР в рамках федеральных целевых программ. В рамках ФЦП Правительство РФ постепенно стало уделять больше внимания мерам, направленным на решение задач развития инновационной инфраструктуры, отработки механизмов коммерциализации результатов научно-технической деятельности, поддержки ведущих научных школ. Кроме того, в рамках федеральных целевых программ решаются задачи привлечения внебюджетных средств. Следует отметить, что условия выделения конкурсных бюджетных средств через механизмы федеральных целевых программ пока являются недостаточно отработанными. Так, средства на выполнение проектов выделяются не в начале года, а фактически к его середине, перечисляются поэтапно, что не учитывает особенностей производственного цикла в секторе НИР. Одновременно пересмотр общего плана работ, что должно быть естественной практикой в ходе выполнения исследований, фактически запрещен. Наконец, цикл финансирования, как правило, является годичным даже при многолетнем проекте, что затрудняет планирование всей работы.

Следует отметить, что за последние несколько лет возросло число федеральных и региональных министерств и агентств,

государственных корпораций, задействованных в формулировании и реализации инновационной политики. С введением в действие Части 4 Гражданского кодекса РФ улучшилась правовая база в сфере защиты прав интеллектуальной собственности в соответствии с международными стандартами. С введением в действие Части 2 Налогового кодекса РФ сформулирована система законодательных мер по поддержке инновационной деятельности.

Вместе с тем, НИР России пока еще имеет ряд слабых сторон. Основными из них являются:

- недостаточная координация между государственным и частным сектором в разработке приоритетов и мер финансовой поддержки НИР;
- низкий уровень реализации принятых мер, направленных на развитие инновационной деятельности в предпринимательском секторе и решение проблем технологического отставания промышленности;
- некомплексный характер политики, направленной на улучшение межведомственного трансфера знаний и технологий, низкий уровень межведомственной координации инновационной деятельности;
- низкий уровень поддержки малых инновационных предприятий на всех стадиях развития.

Кроме того, прямое бюджетное финансирование НИР теряет свое первостепенное значение в связи с организацией в стране достаточного числа крупных внебюджетных фондов и привлечением новых источников инвестиций.

В таких условиях представляют значительный интерес опыт и политика, проводимая в США, где ключевым направлением финансирования инноваций является контрактная система и система грантов, осуществляемые под жестким государственным надзором.

Также одним из способов финансирования инновационной деятельности в США являются венчурные фонды. Это позволяет предприятиям планировать и определять необходимые направления и приоритеты в области инноваций и научно-технической деятельности.

Таким образом, бюджетное финансирование инновационной деятельности имеет как прямую, так и косвенную форму, а участие непосредственных потребителей инноваций в их финансировании определяет соответствие потребностей и предложения инноваций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями от 02.07.2013 N 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/doc/gk/>

2. Бюджетная система РФ: учебник / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: ЮРАЙТ, 2010. -180 с.

3. Леонтьев, В.Е. Финансы, деньги, кредит и банки: учеб. пособие В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2011. – 384 с.

УДК 658.153.2

ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРОВ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНЫХ АКТИВАХ

И. Ю. Асламова, студентка факультета финансы и кредит
О. В. Герасименко, ассистент кафедры финансов

Определение потребности в оборотных активах важно для всех предприятий. Оно вызывается необходимостью оптимизации размеров оборотного капитала. Оптимальная обеспеченность предприятия оборотными активами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, ритмичности и слаженности работы предприятия. Завышение размера оборотных активов приводит к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и, как следствие, ухудшению показателей деловой активности предприятия. Занижение может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению предприятием своих обязательств. И в том и в другом случае, следствием является неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды.

При планировании оптимальной потребности в оборотных средствах во внимание принимаются денежные средства, которые авансируются для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления готовой продукции на складе.

Предусмотреть заранее точный размер остальной части оборотных активов достаточно сложно, но его можно сократить, если предприятия, реализующие продукцию, соблюдают договорные условия в полном объеме.

Однодневный расход или выпуск на предприятиях с равномерно нарастающим на протяжении года объемом производства целесообразно исчислять по данным сметы затрат IV квартала предстоящего года. Это объясняется тем, что исчисленный норматив оборотных средств в любом случае действует на конец предстоящего периода (год, квартал) и должен обеспечить потребности производства на начало следующего периода.

При равномерном характере производства однодневный расход может быть определен по данным любого квартала или года в целом.

Лишь в условиях сезонного характера производства однодневный расход исчисляется по смете затрат с минимальным объемом производства, так как потребность сверх минимума покрывается заемными средствами. Нормирование оборотных средств должно обеспечить оптимальную величину всех составных элементов оборотных активов.

Таким образом, скорость оборота оборотных средств следует отнести к числу наиболее важных качественных показателей работы предприятия.

Процесс производства в ОАО СХП «Новопластуновское» имеет ярко выраженный сезонный характер.

В таблице 1 осуществлен расчет фактической потребности в оборотных активах исследуемой организации.

Таблица 1 - Расчет фактической потребности в оборотных активах
ОАО СХП «Новопластуновское»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение 2012 г. от	
				2010 г.	2011 г.
Средний остаток запасов, тыс. руб.	115247	127175	152469	37222	25294
Средний остаток дебиторской задолженности, тыс. руб.	21836	45244	133010	111174	87766
Средний остаток кредиторской задолженности, тыс. руб.	19572	15541	117952	98380	102411
Потребность в оборотных активах, тыс. руб.	117511	156878	167527	50016	10649
Выручка, тыс. руб.	224099	347131	364345	140246	17214
Потребность в оборотных активах в % от выручки	52,4	45,2	46,0	-6,4	0,8

Как видно из таблицы потребность в оборотных активах сократилась за исследуемый период на 6,4 процентных пунктов и на протяжении 2011 г. и 2012 г. оставалась практически на одном уровне.

Анализируя обеспеченность предприятия оборотными активами, нельзя забывать, что доведение их размера до оптимального,

само по себе еще не гарантирует высоких производственных и финансовых результатов. Важно при этом рационально управлять сформированными оборотными средствами, добиваясь наиболее эффективного их использования.

УДК 658.14

ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

С. А. Ахиджак, магистрант факультета финансы и кредит

С. И. Сигидова, доцент кафедры финансов

Эффективная деятельность организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства организации.

Основными задачами управления финансами организации являются: обеспечение источниками финансирования; поиск внутренних и внешних источников финансирования; выбор наиболее оптимального их сочетания; эффективное использование финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей.

Для осуществления поставленных задач необходимы две составляющие: профессиональные управленческие кадры; эффективные инструменты, методики и методы, позволяющие рационально управлять финансовыми ресурсами. Основной целью создания коммерческой организации является получение максимальной прибыли, что может быть достигнуто в процессе реализации тактических задач.

Современные условия требуют от организации повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

Важная роль в реализации этой задачи отводится оценке финансово-хозяйственной деятельности организации. С его помощью

вырабатывается стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений и работников.

Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие - финансовое состояние организации, внешним проявлением которого является платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность организации успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Устойчивость и стабильность финансового состояния организации, зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение организации. Напротив, в результате спада производства и продажи продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие - ухудшение финансового состояния организации и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Основные задачи оценки финансового состояния организации:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния организации, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;

- поиск резервов улучшения финансового состояния организации, его платежеспособности и финансовой устойчивости;

- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации;

- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний, цели и содержание которых различны.

Внутренний финансовый анализ — это исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний финансовый анализ — это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Финансовое состояние является индикатором, характеризующим жизнеспособность организации, и одним из основных критериев ее конкурентоспособности.

К основным особенностям оценки финансового состояния организации относятся:

- обеспечение общей характеристики имущественного и финансового положения организации;

- приоритетность оценок: платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности;

- базирование на общедоступной информации;

- информационное обеспечение решений тактического и стратегического характера;

- доступность к результатам оценки любых пользователей;

- возможность унификации состава и содержания счетно-аналитических процедур;

- доминанта денежного измерителя в системе критериев;

- высокий уровень достоверности (в пределах достоверности данных публичной отчетности).

Информационной базой оценки финансового состояния организации может быть не только бухгалтерская отчетность, но и

данные производственного, финансового учета и другие дополнительные источники. Однако чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственными источниками внешней финансовой оценки.

Содержание конкретных целей финансового анализа существенно зависит от задач субъектов финансового анализа. Цели финансового анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач, которые представляют собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа. Основными факторами являются объем и качество исходной информации.

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управленческих структур организации, способных влиять на формирование финансовых ресурсов и на потоки денежных средств. Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, заменой оборудования или технологии, должна пройти оценку с точки зрения общего успеха организации, характера его экономического роста и роста общей финансовой эффективности.

Содержанием экономического анализа является комплексное изучение производственно-хозяйственной деятельности организации с целью объективной оценки достигнутых результатов и разработки мероприятий по дальнейшему повышению эффективности хозяйствования.

Оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики - это есть основная установка финансового анализа.

Основная цель оценки финансового состояния – получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом интерес представляет как текущее финансовое состояние организации, так и прогноз на ближайшую или отдаленную перспективу, то есть, ожидаемые параметры финансового состояния.

Результатом оценки финансового состояния организации является: установленные показатели финансового положения; выявленные изменения в финансовом состоянии организации в

пространственно-временном разрезе; выявленные основные факторы, которые вызывают изменения в финансовом состоянии; выводы и прогноз по основным тенденциям изменения финансового состояния организации.

УДК 339.9(470+571)

МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИТОКА ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

О.О. Балабанова, студентка факультета финансы и кредит
А.А Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Актуальность использования иностранных капиталовложений в экономике России сегодня очевидна. Стремление к открытости экономики, повышение конкурентоспособности национального производства, завоеванию доверия на мировом рынке, участию в международном финансовом обмене обуславливает необходимость создания условий для привлечения иностранных инвестиций. Вместе с тем, существует угроза монополизации российского рынка в результате внешнеэкономической деятельности зарубежных инвесторов. Изучение как практического, так и теоретического механизма иностранного инвестирования несёт за собой понимание применимости этих условий к Российской экономике. Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

По сути, за долгие годы международной практики зарубежные государства получили огромный опыт в размещении долгосрочных инвестиций в других странах, что говорит нам о существовании в той или иной стране инвестиционного климата. Инвестиционный климат — это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования. В настоящее время инвестиционный климат в России является достаточно благоприятным для широкого привлечения иностранных инвестиций, в первую очередь прямых, т.к. Россия является мировой культурной и спортивной «ареной»; уже запланированы такие широкомасштабные

мероприятия как Зимние Олимпийские игры в Сочи 2014 г., Чемпионат мира по футболу в 2018 г.

Современное состояние притока зарубежных инвестиций в экономику Российской Федерации, а также растущий отток национального капитала за рубеж требуют разработки правовых мер по регулированию привлечённых инвестиций. Так как притоку инвестиций в Российскую экономику может сопутствовать системный риск, связанный с ростом инфляции. Перспективы в России слишком многообещающи, чтобы их игнорировать. В суммарном валовом внутреннем продукте всех "новых мировых рынков" доля России составляет более 25%. Причем, это единственный нарождающийся рынок, где есть своя космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По самым скромным оценкам у России больше природных ресурсов (10,2 трлн. долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн. долл.), Южной Африки (1,1 трлн. долл.), Китая (0,6 трлн. долл.) и Индии (0,4 трлн. долл.) вместе взятых. Несмотря на это, удельный вес России в международных инвестициях в "новые рынки" составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, Чили, другие развивающиеся страны и НИС. Иностраный капитал в России присутствует как в государственной, так и в частной форме, в смешанном виде, а также в виде капитала международных организаций. Иностранные инвестиции поступают в Российскую экономику как прямые частные инвестиции в форме портфельных инвестиций и в виде кредитов как ссудный капитал. «По состоянию на конец июня 2013 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил \$370,6 млрд, что на 10,7% больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года», - отмечает Росстат. Доля прямых инвестиций в составе накопленного капитала составила 31,2% (38,5% в 2012 г.), портфельных инвестиций - 1,9% (2,5%). Международная миграция капитала -- это общемировой процесс, когда капитал, перетекая из страны в страну, «приходит» и «уходит», а Россия является составной частью мирового хозяйства и, соответственно, участницей мирового процесса миграции капитала. Поэтому зарубежные капиталовложения в принципе можно и нужно привлекать в экономику страны. Однако, привлекая иностранные инвестиции, государство должно контролировать и регулировать этот процесс (например, не следует допускать иностранный капитал в особо важные отрасли оборонно-промышленного комплекса, не следует забывать и о задачах поддержки отечественного бизнеса, его конкурентоспособности и др.). В настоящее время органы финансового регулирования наиболее часто

применяют два типа инструментов ограничения масштабного притока иностранного капитала: пруденциальные меры и капитальный контроль. Пруденциальное регулирование, имеющее целью усиление способности финансового сектора смягчать факторы системного риска или ограничивать вероятность их реализации, обычно осуществляется на двух уровнях: отдельного института (микроуровень) и финансового сектора в целом (макроуровень). Микропруденциальная политика — политика, направленная на снижение уязвимости отдельных финансовых институтов к рыночным, кредитным и операционным рискам; она также может снижать системный риск, уменьшая экстерналии, связанные с поведением отдельных финансовых посредников. Как свидетельствует зарубежный опыт, одним из важнейших факторов по привлечению иностранного капитала является наличие благоприятной правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимально эффективной защиты интересов инвесторов.

Современную правовую базу для иностранных инвестиций в России составляют более 30 законов и равнозначных законам Указов Президента. Действует также ряд конкретных ведомственных инструкций. По своему характеру эти документы подразделяются на две группы.

Меры макропруденциальной политики и капитальный контроль составляют основу политического инструментария для управления притоком иностранного капитала в странах с формирующимися рынками. Они применяются и в целях макроэкономической политики, и для поддержания финансовой стабильности, в отношении как отдельных финансовых посредников, так и финансовой системы в целом. Выбор конкретных мер зависит от преобладающих каналов притока иностранного капитала, их масштабов, особенностей национального финансового посредничества, характера денежно-кредитной и фискальной политики.

Первая группа - это базисные законы России (Конституция РФ, Гражданский, Таможенный кодексы и др.), способствующие переходу страны от коммунистического режима с командной экономикой к демократии и рыночному хозяйству. Часть из них была принята в 1990-1991 годах.

Вторая группа - это документы, касающиеся непосредственно иностранных инвестиций. Главный среди них - "Закон об иностранных инвестициях в РСФСР" от 1.09.91 г. В соответствии с этим законом инвестором в РФ могут быть иностранные физические, юридические

лица, лица без гражданства, иностранные государства, международные организации. Иностранные инвестиции могут быть долевыми, т. е. использовать форму совместного предприятия, или полностью принадлежать иностранным инвесторам, т. е. предприятия, основанного исключительно на иностранных инвестициях. Для регистрации крупных предприятий (с инвестициями более 100 млн. руб.) требуется специальное разрешение Правительства РФ. Законодательство не предусматривает каких-либо официально закрытых для иностранных инвесторов отраслей экономики или регионов страны. Но на практике такие ограничения существуют. Так, хозяйственная деятельность в ряде отраслей требует получения специальной лицензии.

Важным документом в области регулирования притока и функционирования иностранных инвестиций в экономику России стал федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г.¹ Законом установлены правовые основы отношений, которые возникают в процессе осуществления инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории России.

Планируется также серьезно усовершенствовать российское налоговое законодательство, ввести определенные коррективы в ход приватизации. В частности, перейти от массовой и быстрой продажи предприятий к "точечным" продажам, ориентированным на повышение эффективности производства.

Важным документом в области регулирования притока и функционирования иностранных инвестиций в экономику России стал Закон "О соглашениях о разделе продукции". Законом установлены правовые основы отношений, которые возникают в процессе осуществления инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории России.

Право пользования инвестором участком недр удостоверяется лицензией, которая выдается ему органом исполнительной власти Российской Федерации.

До тех пор пока не будет определена роль иностранных капиталовложений в решении экономических задач страны, и они не будут рассматриваться как важное средство решения её главных экономических проблем, как фактор ускорения модернизации экономики и способ более широкого вовлечения России в мировое рыночное хозяйство, существенно активизировать приток иностранного капитала в Россию вряд ли удастся. Необходим строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика

для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны стратегические экономические интересы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Зубченко, Л.А. Иностранные инвестиции/Л.А. Зубченко// Учебное пособие. – 2012. – с.26-34
2. Николаева, И.П. Инвестиции/ И.П. Николаева// Учебник. - 2013. – с.59
3. Костюнина, Г.М. Международная практика регулирования иностранных инвестиций / Костюнина Г.М., Ливенцев Н.И//Инвестиции. - 2010. – с.18

УДК 005.334:658.1

ФИНАНСОВЫЙ РИСК: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

Н.В. Балабанова, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Деятельность предприятия сопровождают многочисленные финансовые риски, которые существенно влияют на результаты деятельности экономического субъекта. Риски, порождающие финансовые последствия и связанные с осуществлением определенных видов деятельности, выделяют в отдельную группу финансовых рисков, играющих значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия.

Финансовые риски имеют объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность внешней среды предопределяется тем, что она зависит от множественных переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью.

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая обусловлена непостоянством спроса – предложения на товары, денежные средства, факторы производства, многовариантностью сфер приложения капиталов и разнообразием критериев

предпочтительности инвестирования средств, ограниченностью информации и многими другими обстоятельствами. Таким образом, объективность финансовых рисков связана с наличием факторов, существование которых, в конечном счете, не зависит от деятельности фирмы.

С другой стороны, финансовые риски имеют и субъективную основу, поскольку всегда реализуются через человека. Действительно, ведь именно предприниматель оценивает рисковую ситуацию, формирует множество возможных исходов и делает выбор из множества альтернатив. Кроме этого, восприятие риска зависит от каждого конкретного человека с его характером, складом ума, психологическими особенностями, уровнем знаний и опыта в области его деятельности.

Финансовые риски - это, с одной стороны, опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данной сфере деятельности, с другой – это вероятность получения дополнительного объема прибыли, связанного с риском. Таким образом, финансовые риски относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате возникновения могут привести как к потерям, так и к выигрышу.

Бланк И.А. под финансовым риском понимает вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

По мнению Бланка, под данное определение финансового риска подпадает большинство рисков, поскольку при реализации большинства рисков происходит потеря дохода, а неопределенность - характерная черта любого риска. Кроме того, риск потери ликвидности (элемент финансового риска) в условиях инфляционной экономики для предприятия, как правило, не приводит к денежным потерям [1].

Ковалев В.В. дает определение финансового риска как риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по долгосрочным ссудам и займам [2]. Однако данный подход значительно сужает содержание категории. Приведенное определение можно считать частным случаем характеристики риска потери ликвидности предприятия.

Тукмакова Д.П. предлагает ограничить понятие финансовых рисков сферами деятельности. Таким образом, финансовый риск

экономического субъекта можно охарактеризовать как возможность возникновения неблагоприятных последствий для экономического субъекта при осуществлении кредитной, производственной, инвестиционной, сбытовой, торговой деятельности [3].

Сущность финансового риска заключается в следующем:

1. *Экономическая природа.* Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности предприятия. Финансовый риск связан с формированием ресурсов, капитала, доходов и финансовых результатов предприятия, характеризуется возможными денежными потерями в процессе осуществления экономической деятельности. Финансовый риск определяется как категория экономическая, занимая определенное место в системе экономических категорий.

2. *Вероятность риска.* Вероятность категории финансового риска проявляется в том, что рисковое событие может произойти, а может и не произойти. Эта вероятность определяется действием объективных и субъективных факторов, однако, вероятностная природа финансового риска является постоянной его характеристикой.

3. *Неопределенность результата.* Данная характеристика финансового риска обусловлена непредсказуемостью финансовых результатов экономического субъекта и уровнем доходности финансовых операций. Ожидаемый уровень результативности финансовых операций колеблется в зависимости от вида и уровня риска в довольно значительном диапазоне.

Таким образом, финансовый риск может сопровождаться как существенными финансовыми потерями для предприятия, так и формированием дополнительных его доходов.

4. *Объективность проявления.* Финансовый риск является неотъемлемой частью всех хозяйственных операций и присущ всем направлениям деятельности предприятия. Объективная природа проявления финансового риска остается неизменной.

5. *Субъективность оценки.* Несмотря на то, что проявления финансового риска имеют объективную природу, основной показатель финансового риска - уровень риска - носит субъективный характер. Как уже отмечалось, такие важные свойства как вероятность и величина ущерба являются основой оценки риска. Субъективность оценки риска обусловлена различным уровнем достоверности управленческой информации, профессиональным опытом и квалификацией финансовых менеджеров и другими факторами.

6. *Изменчивость уровня.* Риск не является постоянной величиной, Уровень финансового риска изменчив. Прежде всего, он изменяется во времени. Кроме того, показатель уровня финансового риска значительно варьирует под воздействием многочисленных объективных и субъективных факторов, воздействующих на риск.

В период подготовки и принятия хозяйственного решения нельзя с полной уверенностью утверждать, какая конкретно конъюнктура сложится на рынке, какие изменения окружающей хозяйственной среды повлечет за собой ввод в действие или новые характеристики функционирования промышленного объекта, какие могут возникнуть неожиданные технические препятствия или конструктивные проблемы. Покупателям может не понравиться новый товар, конъюнктура в секторе рынка данного предприятия может измениться по причинам, неподконтрольным предпринимателю, и т.п.

Однако, подвергнув выдвинутую идею разностороннему критическому разбору, идентифицируя потенциальные опасности и анализируя возможные последствия, наконец, привлекая дополнительную информацию, можно предусмотреть меры по нейтрализации или смягчению нежелательных последствий проявления тех или иных факторов финансового риска.

Предсказуемые факторы риска можно компенсировать превентивными мерами. Во многих практических ситуациях для подкрепления надежности «рискованного» предложения бывает достаточно сформировать некоторые резервы (финансовые или материальные), застраховать сделку либо разработать план действий на случай возникновения нежелательного развития событий.

7. *Ожидаемая неблагоприятность результата.* Несмотря на то, что теоретически в результате последствия проявления финансового риска могут быть как положительные (прибыль), так и отрицательные (убыток, потери) отклонения, финансовый риск характеризуется уровнем возможных неблагоприятных последствий.

Это обусловлено тем, что негативные последствия финансового риска *определяют потерю не только дохода, но и капитала предприятия и это* приводит его к банкротству и прекращению деятельности.

Финансовый риск - это не фатальное явление, а в значительной степени управляемый процесс. На его параметры, на его уровень можно и необходимо оказывать воздействие. Поскольку такое воздействие можно оказать только на «познанный» риск, то к нему надо относиться рационально, т.е. его надо изучать,

анализировать проявления риска в хозяйственных ситуациях, выявлять и идентифицировать его характеристики: состав и значимость факторов риска, масштабы последствия их проявления и т.д.

При рассмотрении сущности финансового риска необходимо принимать во внимание тот факт, что в современных высокоразвитых формах бизнеса, таких как транснациональные финансово - промышленные группы, сама цель получения дохода или прибыли становится вторичной.

Таким образом, анализируя все выше сказанное можно сделать вывод, что финансовый риск – это сложная финансово-экономическая категория. Поэтому при разработке систему управления финансовыми рисками необходимо учитывать особенности его проявления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк: 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2007. – 521 с.
2. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий) / Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. - М.: ТК Велби, Проспект, 2006. — 352 с.
3. Тукмакова Д.П. Финансовые риски и их страхование. Дисс. ... канд. экон. наук. – Казань: КФЭИ, 2002.

УДК 368

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОСГОССТРАХ»

А. Е. Балеста, студентка факультета финансы и кредит
Л.К. Улыбина профессор кафедры финансов

Основой финансовой устойчивости страховщиков является наличие у них оплаченного уставного капитала и страховых резервов, а также система перестрахования.

Финансовая устойчивость страховой организации – это способность страховщика выполнять свои обязательства перед другими субъектами хозяйствования при любой неблагоприятной ситуации как в настоящем, так и в будущем.

Таблица 1 - Оценка достаточности собственных средств ООО «Росгосстрах»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Уровень покрытия обязательств собственными средствами	43,06	63,21	21,76
Уровень покрытия собственными средствами технических резервов	33,47	32,72	30,09
Уровень покрытия собственными средствами резерва по страхованию жизни:	33,13	21,85	29,87
Коэффициент достаточности капитала	15,01	16,75	17,8

Первый показатель отражает степень покрытия собственными средствами страховых обязательств по видам страхования иным, чем страхование жизни (отраженных в виде технических резервов), при возможном неадекватном формировании технических резервов. Оптимальное значение этого показателя > 28%, следовательно покрытие обязательств в 2012 году минимизировалось, что не является хорошей тенденцией.

Третий показатель, как и предыдущий, служит для сравнения свободных от обязательств резервов, характеризует степень покрытия собственными средствами страховых обязательств по страхованию жизни. Оптимальное значение этого показателя > 5%. В анализируемой страховой компании данный показатель не рассчитывается, так как она не осуществляет операций по страхованию жизни и соответственно не формирует резерв по страхованию жизни. Судя по представленным данным компания покрывает свои ущербы.

Коэффициент достаточности капитала показывает, что компания устойчивая в 2012г., т. к. результаты вычислений менее 17 %.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности ООО «Росгосстрах»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Коэффициент автономии	0,15	0,17	0,18
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,50	1,75	4,6
Коэффициент финансовой зависимости	0,85	0,83	1,42
Коэффициент надежности	0,32	0,31	0,30
Коэффициент финансового левериджа собственных средств	3,16	3,22	3,35

Увеличение коэффициента автономии является положительной тенденцией, так как организация становится менее зависимой от внешних источников финансирования.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств страховщика показывает долю заемных средств в собственном капитале

Таким образом, на 1 руб. собственного капитала приходится в 2010 г. – 2,5 %, а в 2011 г. – 1,75 %, в 2012 г. – 4,6%.

Снижение показателя финансовой зависимости говорит о снижении привлеченных средств в структуре баланса, что свидетельствует о росте финансовой устойчивости.

Снижение показателя финансового левериджа в за исследуемый период. говорит о том, что происходит сокращение резервного потенциала страховой компании.

Как показывают данные таблицы 3, рентабельность страховых операций на рубль собственного капитала в 2011 г. сократилась на 5,52%, а в 2012 увеличилась на 2,8%. Рентабельность страховых операций на рубль страховых премий к концу исследуемого периода снизилась на 0,8 %. Это свидетельствует об ухудшении финансово – хозяйственной деятельности страховой компании «Росгосстрах» за 2010 – 2012 гг.

Таблица 3 - Показатели рентабельности страховой компании ООО «Росгосстрах»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Рентабельность страховых операций на рубль собственного капитала (Рск), %	7,4	1,78	4,58
Рентабельность страховых операций на рубль страховых премий (Рсп), %	1,88	0,81	1,08

Перспективы направления увеличения прибыли ООО «Росгосстрах»

Одним из источников прибыли страховой организации являются доходы от инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность является наиболее рискованной, но и в то же время – наиболее прибыльной.

Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности страховщиков в 2012г. являются:

- долгосрочные ценные бумаги и предоставленные займы (154,4 млрд. руб.);
- банковские вклады (депозиты) (152,2 млрд. руб.);
- акции (83,3 млрд. руб.)

Инвестиционная деятельность также развивается в таких направлениях, как недвижимость, государственные и муниципальные ценные бумаги.

Влияние инфляции на выплаты по ценным бумагам эмитента.

✓ Изменение индекса потребительских цен оказывает определенное влияние на уровень рентабельности ООО «Росгосстрах», и, как следствие, на финансовое состояние и возможность выполнения обязательств, однако это влияние не является фактором прямой зависимости.

✓ Влияние инфляции может негативно сказаться на реальной доходности инвестиций в ценные бумаги на долгосрочном инвестиционном горизонте, в частности, увеличение темпов может

✓ Критическое значение инфляции, по мнению Эмитента, соответствует уровню инфляции, который приведет к масштабному кризису всей экономики РФ и будет критично для Эмитента – 30 % в год. [1]

Лидер по страховым сборам в первом полугодии 2011 года

«Росгосстрах» ощутит дискомфорт от вступления в ВТО не сразу. Во время переговоров российская сторона настояла на введении девятилетнего моратория для открытия в стране филиалов иностранных страховщиков. Сейчас они вправе открывать только дочерние компании, которые могут занимать не более 25% рынка. Эту квоту зарубежные компании уже исчерпали. После вступления в ВТО эта планка повысится до 50%. Максим Медведков считает, что в этом есть положительный момент для потребителей: из-за возросшей конкуренции страховые полисы могут подешеветь. [2]

В рамках отведенного девятилетнего периода времени необходимо принять законодательные и институциональные меры по поддержке национальных страховых организаций, тогда можно ожидать роста национального страхового рынка, повышения его эффективности и прозрачности, более стремительного развития страховой инфраструктуры, повышения его доступности для конечных потребителей как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Факторами, позволившими оценить надежность Группы «Росгосстрах» как исключительно высокую, являются низкие показатели убыточности и положительный технический результат по основным видам страхования ООО «Росгосстрах», низкие значения коэффициента убыточности-нетто и комбинированного коэффициента убыточности-нетто ООО «Росгосстрах» (56,2% и 93,5% за 9 месяцев 2011 года соответственно). x1]

Отмечаются высокие значения текущей ликвидности, что говорит о финансовой устойчивости компании.

Наиболее благоприятный исход развития страховой деятельности должен проходить в направлении:

- более широкого охвата населения;
- улучшения качества обслуживания;
- введения новых, перспективных видов страхования, например, таких как экологическое страхование, семейное страхование жизни, страхование от убытков вследствие перерывов в производстве.[3]

ЛИТЕРАТУРА:

1. www.rgs.ru Официальный сайт ГК «Росгосстрах»
2. www.nsaifa.org/vto-i-rosgosstrah.htm
3. www.strahyi.ru

**АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ – ВАЖНЕЙШИЙ
ЭЛЕМЕНТ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА
САМОФИНАНСИРОВАНИЯ**

А. Е. Балеста, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность организации, то есть составляет основу ее экономического развития.

Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности организации, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями.

Таким образом, прибыль становится важнейшей характеристикой для оценки производственной и финансовой деятельности организации.

Наши исследования проводились на примере ЗАО «Тандер». В 2012 году ЗАО «Тандер» достигло установленных бизнес-планом показателей и получило дополнительно 32039 млн. руб. валовой прибыли. Положительной была также динамика показателей прибыли в сравнении с 2010 г., которые увеличились соответственно на 47760 млн. руб. – валовая прибыль и на 7075 млн. руб. – прибыль до налогообложения.

Сравнение фактической структуры финансовых результатов (показателей удельного веса прибыли в общей величине доходов) за 2012 г. со значениями 2010 года позволило сделать вывод о том, что произошло уменьшение доли практически всех показателей. Увеличился удельный вес только валовой прибыли.

Это обстоятельство отрицательно характеризует результаты текущей деятельности компании, понижает «качество» финансового результата в целом.

Чистая прибыль компании как 2012 году, так и в 2010 году была сформирована в рамках обычной деятельности (за счёт прибыли от продаж). Прибыль от продаж за рассматриваемый период уменьшилась на 2419 млн. руб.

Несмотря на положительное значение сальдо прочих доходов и расходов, ЗАО «Тандер» не удалось увеличить чистую прибыль в 2012 году по сравнению с 2010 годом (темп роста – 99,22%). В целом

сложившуюся ситуацию можно оценить как отрицательную, вместе с тем необходимо установить конкретные причины существенного снижения прибыли от продаж, вследствие чего чистая прибыль уменьшилась на 47 млн. руб.

По данным отчёта о прибылях и убытках ЗАО «Тандер» установлено, что величина прибыли от продаж в 2012 году уменьшилась по сравнению с 2010 годом на 2419 млн. руб. В этом проявилось совокупное влияние (как положительное, так и отрицательное) четырёх факторов. Наши расчеты показали, что положительное влияние на прибыль ЗАО «Тандер» в 2012 году оказал рост выручки от продаж (180825 млн. руб.).

Вместе с тем рост коммерческих расходов и себестоимости проданной продукции привёл к сокращению прибыли соответственно на 50180 млн. руб. и 133064 млн. руб. В условиях расширения масштабов производства и реализации продукции, о чем свидетельствует наращение выручки, рост коммерческих и управленческих расходов – естественный процесс, если только темпы роста этих видов расходов не опережают темп роста выручки.

В ЗАО «Тандер» темп роста выручки от продаж в 2012 году по сравнению с 2010 годом составил 206,52%, а темп роста коммерческих расходов - 268,10%. Таким образом, относительное увеличение выручки от продаж не компенсировало рост коммерческих расходов.

По данным отчётности ЗАО «Тандер» рассчитано влияние факторов первого порядка на динамику прибыли от продаж.

Совокупное влияние факторов на снижение прибыли в 2012 году по сравнению с 2010 годом составило -2419 млн. руб., несмотря на увеличение выручки от продаж (180825 млн. руб.). Все статьи расходов оказали отрицательное влияние на прибыль от продаж на 183245 млн. руб.

К факторам второго порядка относятся те, которые оказывают влияние на прибыль от продаж опосредованно, воздействуя непосредственно на факторы первого порядка.

К числу наиболее значимых факторов второго порядка относятся: общий объём реализованной продукции; структура произведённой и реализованной продукции; уровень цен на продукцию; уровень цен и тарифов на потребляемые в процессе производства и реализации продукции, сырьё, материалы, услуги, трюдозатраты и т. п.

Применение такой методики факторного анализа предполагает использование внутренней управленческой информации, которая является предметом коммерческой тайны организации.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Е.М. Бальшева, С.А. Огулян, студентки факультета
финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Социальное страхование — одна из основных форм социального обеспечения граждан, представляющая собой систему (государственную и общественную) денежного и материального обеспечений граждан при достижении ими пенсионного возраста, в случае временной или постоянной утраты трудоспособности, в целях охраны их здоровья.

Формы социального страхования Обязательное государственное страхование для определенной категории лиц (государственные служащие категорий «А» и «В», депутаты, военнослужащие и др.). Обязательное социальное страхование с участием фондов (фонд обязательного медицинского страхования, пенсионный фонд, фонд социального страхования). Добровольное страхование – возникает только в результате свободного волеизъявления.

На сегодняшний день проблема социального страхования актуальна. Социальное страхование является важным элементом системы финансов, институтом социальной защиты населения и отраслью страхования и затрагивает интересы всех граждан любой страны. Его качественные и количественные характеристики свидетельствуют об уровне социального, экономического, правового и культурного развития общества и государства.

Общие проблемы системы обязательного социального страхования:

- сохранение нестраховых принципов
- отсутствие зависимости уровня выплачиваемых пособий от размеров отчислений
- незавершенность правового регулирования системы государственного обязательного социального страхования
- нет достаточного обоснования уровня социальных выплат
- неблагоприятные демографические тенденции

К основным направлениям реформирования системы обязательного социального страхования относятся:

- соблюдение конституционных прав граждан РФ;

- четкое определение целей, задач и источников финансирования по различным видам социального страхования;
- соблюдение страховых принципов;
- развитие персонифицированного учета во всей системе ОСС;
- адекватность уровня социальной защиты размерам страховых платежей;
- устранение дублирования функций;
- создание условий для достижения финансовой устойчивости системы ОСС.

Основными механизмами достижения целей при реформировании системы социального страхования являются:

- поведение анализа законодательной и нормативной правовой базы в сфере ОСС, ведомственных актов, регулирующих вопросы социального страхования;
 - ревизии перечня выплат и расходов, осуществляемых в системе ОСС,
 - установление четких границ для страховых и нестраховых выплат и расходов,
 - определение источников финансирования;
 - осуществление мер, направленных на приведение порядка, условий и размеров страхового обеспечения в соответствие с социально-экономическим положением страны;
 - определение потребности системы ОСС в финансовых средствах;
 - изменение законодательства о внебюджетных государственных социальных фондах, о системе управления системой и ресурсами социального страхования, об обеспечении паритетности участия представителей субъектов ОСС в органах управления системы ОСС;
 - создание условий для привлечения частных страховых компаний к системам ОСС и ОМСО.

В связи с этим, можно выделить следующие проблемы социального страхования в России:

- 1) проблема сохранения не страховых принципов из-за отсутствия обоснованной зависимости величины выплачиваемых пособий от общего количества отчислений;
- 2) финансовая неустойчивость системы социального страхования, возникающая за счет опережения расходов фонда над доходами;

3) недостаточное обоснование расходов фонда: уровень выплат по основным социальным рискам (по старости, инвалидности и в связи с утерей кормильца) значительно ниже, чем предусмотрено Конвенцией МОТ, в то же время выплаты в связи с временной нетрудоспособностью могут достигать 100%;

4) демографическая проблема: ежегодно доля трудящегося населения в России существенно сокращается.

Одной из первых проблем можно назвать — сохранение нестраховых принципов: существуют выплаты нестрахового характера; отсутствует зависимость уровня выплачиваемых пособий от размеров отчислений. Федеральным законом от 03.12.2012 № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» установлен размер индексации государственных пособий гражданам, имеющим детей, с 1 января 2013 года — 1,055.

В связи с этим с 1 января 2013 года с коэффициентом 1,055 устанавливаются размеры следующих видов пособий:

-единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности 490 руб.79 коп;

- единовременное пособие при рождении ребенка -13087 руб.61 коп.

- минимальный размер ежемесячного пособия по уходу за первым ребенком- не менее 2453 руб.93 коп.

- по уходу за вторым и последующими детьми- не менее 4907 руб.85 коп.

Второй проблемой является несбалансированность государственных обязательств и объема имеющихся финансовых ресурсов.

Третьей проблемой является незавершенность правового регулирования системы государственного обязательного социального страхования. В частности, до настоящего времени не принят Федеральный закон «О Фонде социального страхования Российской Федерации».

Следующей проблемой можно назвать недостаточное обоснование уровня социальных выплат. По рискам, принимаемым на социальное страхование в связи со старостью, инвалидностью и потерей кормильца, уровень социальных выплат в Российской Федерации ниже, чем это предусмотрено Конвенцией Международной организации труда (далее – МОТ) № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» и стандартами Европейского союза (далее – ЕС). Так, если средний уровень замещения пенсией заработка в России составляет в среднем 30-33%, то по Конвенции МОТ этот показатель

— 40%, а в ЕС — 50%. Вместе с тем уровень замещения доходов в результате временной потери нетрудоспособности в России может составлять 100%, тогда как в других европейских странах он не превышает 50%.

Еще одной проблемой является неблагоприятные демографические тенденции, которые связаны с сокращением доли населения в трудоспособном возрасте.

Реформирование системы ОСС должно осуществляться на основе соблюдения конституционных прав граждан Российской Федерации и четкого определения целей, задач и источников финансирования по различным видам социального страхования, соблюдения страховых принципов и развития персонализированного учета во всей системе ОСС, адекватности уровня социальной защиты размерам страховых платежей, устранения дублирования функций и создания условий для достижения финансовой устойчивости системы ОСС.

В следствии чего реализация указанных принципов потребует осуществление целого комплекса мероприятий. В частности, необходимо продолжить формирование институциональных условий для эффективного функционирования системы ОСС. Соответственно, Правительству Российской Федерации потребуется сосредоточить усилия на следующих направлениях:

1) проведении анализа законодательной и нормативной правовой базы (федеральной и региональной) в сфере ОСС, ведомственных актов, регулирующих вопросы социального страхования;

2) ревизии перечня выплат и расходов, осуществляемых в системе ОСС, и подготовке предложений по установлению четких границ для страховых и нестраховых выплат и расходов, определении источников финансирования для каждого их вида;

3) осуществлении мер, направленных на приведение порядка, условий и размеров страхового обеспечения в соответствие с социально-экономическим положением страны;

4) определении потребности системы ОСС в финансовых средствах;

5) изменении законодательства о внебюджетных государственных социальных фондах, о системе управления системой и ресурсами социального страхования, об обеспечении паритетности участия представителей субъектов ОСС в органах управления системы ОСС;

6) создании условий для привлечения частных страховых компаний к системам ОСС и Обязательного медицинского страхования.

Кроме этого, необходимо предпринять шаги, направленные на повышение эффективности администрирования расходов, предназначенных для страхового возмещения социальных рисков. Для этих целей в среднесрочной перспективе следует создать единую информационную базу по всем видам ОСС, разработать систему присвоения гражданам единого социального номера и выдачи персональных карточек социального страхования.

УДК 336.26.:005.52(470.620)

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ – ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ЗАО «ТАНДЕР»

Ю. А. Бесчастная, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным формы «Отчет о прибылях и убытках». Для анализа доходов и расходов используются методы, аналогичные методам анализа бухгалтерского баланса: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный и факторный методы.

Наши исследования проводились на примере ЗАО «Тандер».

В 2012 г. общая величина доходов компании составила 372119 млн. руб. Это на 192706 млн. руб. (или на 107,41%) больше общей величины доходов 2010 г.

Значительное влияние на рост доходов оказала выручка от продаж, сумма которой в отчетном году увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 180825 млн. руб. (или на 106,52%). Изменение прочих доходов также имело значительную положительную тенденцию (+11804 млн. руб., или + 125,70%).

Отклонения показателей удельного веса доходов в 2012г. по сравнению с 2010г. можно считать незначительными. Преобладающим источником доходов ЗАО «Тандер» остаётся выручка от продаж, удельный вес которой составляет более 94% при незначительном его снижении в 2012 г. на 0,41%.

Расходы компании в 2012 г. также возросли. Их общая величина составила 366124 млн. руб. Это на 192753 млн. руб. (или на 111,18%) больше, чем в 2010 г. Рост совокупных расходов компании невозможно признать обоснованным в условиях расширения сбыта продукции, так как отстающим был темп роста совокупных доходов (107,41%).

Рассматривая состав расходов ЗАО «Тандер», следует отметить, что показатели всех статей увеличились в 2012 г. в

абсолютном (стоимостном) выражении. В относительном (удельный вес) выражении увеличились только коммерческие расходы и проценты к уплате и отложенные налоговые обязательства на 4,64% , на 0,14% и на 0,1% соответственно.

Себестоимость проданной продукции увеличилась по сравнению с 2010 г. на 133064 млн. руб., или на 99,39%. Как правило, фактором таких отрицательных тенденций становится увеличение закупочных цен на сырьё и материалы.

Вместе с тем коммерческие расходы в 2012 г. существенно превысили показатели 2010 г. на 50180 млн. руб. (+168,10%). Эта ситуация оценивается как отрицательная, поскольку рост данных видов расходов приводит к такому же уменьшению прибыли.

Значит, необходима дополнительная информация, которая позволит установить непосредственные причины роста указанных расходов.

Может оказаться, что существенную роль сыграли такие факторы, как реклама продукции, маркетинговые исследования, представительские расходы, цель действия которых - продвижение продукции на рынке, активизация продаж в будущем, поэтому эффективность коммерческих затрат может быть получена в перспективе.

Негативная тенденция роста наблюдалась по таким видам расходов, как проценты к уплате (на 2540 млн. руб., или на 138,91%) и прочие расходы (на 6213 млн. руб., или на 110,14%), а также по расходам, связанным с налогообложением прибыли (на 37 млн. руб., или на 2,02%).

В результате совокупного влияния перечисленных факторов чистая прибыль ЗАО «Тандер» в 2012 г. составила 5995 млн. руб. Это на 47 млн. руб., или на 0,78% меньше, чем в 2010 г.

Сравнение относительной динамики общей величины расходов по обычным видам деятельности (211,92%) и выручки от продаж (206,52%) свидетельствует о том, что рост расходов не компенсировался за счёт темпа роста выручки.

Структура расходов показывает, что наибольшая доля в 2012 г. приходится на статью «Расходы на оплату труда, включая социальные отчисления» - 43,49%. Вместе с тем наблюдается снижение их доли. Так в 2010 г. она составила 46,69% общей величины расходов, а в 2012 г. снизилась на 3,2%.

По данным ЗАО «Тандер» в 2010 г. для получения каждого рубля выручки ему пришлось потратить 96,46 коп., а в 2012 г. - 98,97 коп. Таким образом, можно утверждать, что рентабельность продаж снизилась.

Отношение прибыли от продаж к общей величине расходов по обычным видам деятельности, представленное показателем

рентабельности расходов, также подтверждает отрицательную динамику роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности ЗАО «Тандер». В 2012 г. рентабельность продаж уменьшилась по сравнению с 2010 г. на 2,51% и составила 1,03%.

УДК658.14

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

О.Г. Боровик, факультет финансы и кредит

Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Стабильность, успешное развитие и конкурентоспособность организации на рынке товаров и услуг служит финансовая устойчивость, которая гарантирует его инвестиционную привлекательность и платежеспособность в долгосрочной перспективе.

Устойчивость финансового состояния это итог умелого и грамотного управления капиталом и всеми комплексами факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности организации.

Обеспечение финансовой устойчивости любой организации является важнейшей задачей управленческого персонала.

ЗАО АФ «МИР» - стабильно функционирующее крупное сельскохозяйственная организация по производству, продаже и частичной переработке продукции растениеводства и животноводства.

Финансовая устойчивость определяется рядом относительных показателей, которые представлены на графике 1.

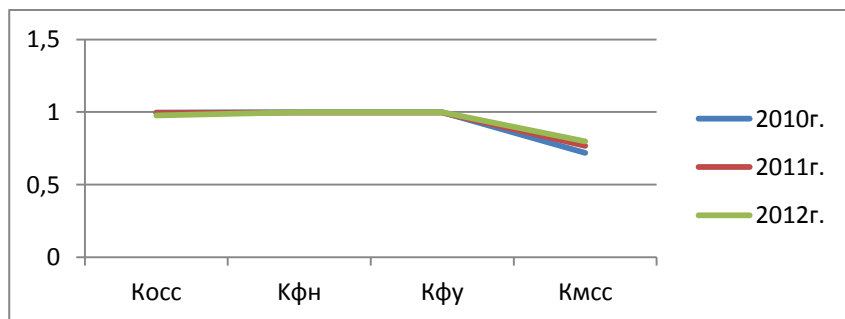


Рисунок 1 – Показатели финансовой устойчивости ЗАО АФ «МИР»

Коэффициент обеспеченности собственными источниками

финансирования (Косс) изменился на 0,02, в 2012 г. составил 0,977. Коэффициент финансовой независимости (Кфн) исследуемой организации за анализируемый период практически не изменялся и находится на достаточно высоком уровне, что свидетельствует о финансовой независимости организации и полной обеспеченностью его текущей хозяйственной деятельности собственным капиталом и источниками финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) агрофирмы в динамике не изменялся и составил 0,998. Коэффициент маневренности собственных средств (Кмсс) составил 0,798. Агрофирма в 2012 году обладала абсолютной финансовой устойчивостью

ЗАО АФ «МИР» пользуется кредитными ресурсами. Нами был проведен анализ уровня кредитоспособности организации. [1] Результаты показаны в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет суммы баллов ЗАО АФ «МИР» для оценки кредитоспособности

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
К1	64,3	1	0,11	0,11
К2	79,29	1	0,05	0,05
К3	314	1	0,42	0,42
К4	491,11	1	0,21	0,21
К5	0,13	2	0,21	0,21
Итого	X	X	1,0	1,0
$S = 0,11*1+0,05*1+0,42*1+0,21*1+0,21*2 = 1,21$				

Сумма баллов равна 1,21 , агрофирма относится ко второму классу кредитоспособности. Это значит, что данная организация достаточно эффективно управляет своей деятельностью и ресурсами, показывает стабильные финансовые результаты.

Следовательно, несостоятельность этому предприятию не угрожает. А это свидетельствует о финансовой устойчивости ЗАО АФ «МИР».

ЛИТЕРАТУРА:

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2004. – 107 с.

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА

А.В. Ботвинко, студентка факультета финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Ранее в России существовала распределительная пенсионная система. Государство выплачивало пенсии из налогов, которые удерживались с работающих граждан. Размер пенсии почти не зависел от зарплаты, которую получал человек. При переходе к рыночной экономике Россия столкнулась с трудностями в связи с ухудшением демографической ситуации, снижением количества собираемых налогов. Пенсионная система уже не могла обеспечить высокий уровень пенсии. В 2002 году Россия перешла от распределительной к накопительной – распределительной системе. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ», № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ»

Согласно системе, пенсионные начисления теперь складываются из трех составляющих:

- 1) Базовой части;
- 2) Страховой части;
- 3) Накопительной;

Базовая часть пенсии представляет собой фиксированную сумму, размер которой зависит от правительственных решений (в 2002 – 450 р., в 2013 – 3610 р).

Страховая часть пенсии рассчитывается индивидуально, на основе таких параметров как:

- 1) Трудовой стаж;
- 2) Размер зарплаты;
- 3) Количество отчислений ПФР

После распада СССР был создан самостоятельный орган ПФР (Пенсионный Фонд России), занимающийся решением пенсионных вопросов.

Накопительная часть пенсии стала особенностью новой системы – влияние рыночных взаимоотношений. Данная часть предполагает хранение и накопление средств на личном счете. Накопительная часть пенсии формируется у людей моложе 1966 г.р. т.е. 1967, 1968 и моложе. У мужчин 1953-1966 г.р. рождения и у женщин 1957-1966 г.р. рождения взносы по накопительной части пенсии поступали только в период с 2002 по 2004 годы. Эти средства

у них сохраняются. Граждане могут ими распоряжаться также как и их более молодые коллеги. Для граждан моложе 1966 года рождения взносы по накопительной части пенсии будут поступать в течение всей трудовой деятельности.

Естественно, размер накопительной части зависит напрямую от заработной платы, если не брать во внимание возможность самостоятельного пополнения накопительного счета. Из 22 процентов, которые платит в ПФР работодатель, лишь 6% идут в «копилку» на личном счете.

Таким образом, размер будущей пенсии зависит от суммы трех частей (базовой, страховой, накопительной). При расчетах будущей пенсии в основном принимают во внимание лишь страховую и накопительную части, поскольку размеры базовой части, как правило, ниже прожиточного минимума.

Схожесть российской модели и советской заключается в том, что по-прежнему работник не производит выплат из зарплаты на свой пенсионный счет. Вместо него платит работодатель. С 2002-2010 годы работодатель выплачивал Единый Социальный Налог (ЕСН), часть которого (в зависимости от значений на данный момент) шла на личный пенсионный счет работника. Вычислялся налог исходя из значения годовой зарплаты работника, от которого брался определенный государством процент (20-40%).

С 2010 года ЕСН отменили, но вместо него ввели другой налог – Страховой взнос. Из важных изменений стоит отметить смену адресата - если раньше ЕСН направлялся в федеральный бюджет, то с приходом страхового взноса отчисления направляются в пенсионный фонд (ПФР).

Пенсионная реформа 2012-2013 гг.

При создании пенсионного фонда (ПФР) предполагалась полная самостоятельность органа, способного, исходя из поступающих налогов, в полном объеме выплачивать пенсии населению. Однако справиться с поставленной задачей фонд не в состоянии до сих пор. Из государственного бюджета по-прежнему выделяются средства на погашение фондом задолженности перед населением.

Цифры дадут более ясное представление о проблеме – ежегодное «спонсирование» ПФР составляет 600 миллиардов в год. Эти деньги берутся из налогов, которые выплачивают уже не работодатели, а работающее население.

Таким образом, здесь уже можно говорить о модели солидарности поколений, которая в полную силу заработала не в советское время, а в эпоху рыночных отношений.

В связи с наличием ярко выраженных проблем, государством была предпринята попытка по преобразованию системы. В 2012 году пенсионная реформа пережила новый виток развития, который вылился в ряд существенных дополнений.

В первую очередь видоизменилась страховая часть пенсии. Она теперь рассчитывается на основе коэффициентов (своеобразных баллов), которые учитывают такие параметры как:

- 1) продолжительность службы в армии;
- 2) количество детей
- 3) время, отведенное на уход за ребенком;
- 4) трудовой стаж;

5) продолжительность работы после наступления пенсионного возраста.

За каждый параметр будет начислено определенное количество баллов. Когда подойдет время пенсионных начислений, правительство определит стоимость одного балла, которая будет исходить не из средней заработной платы (как сейчас), а основываясь на показателе инфляции +2%.

Из вышеперечисленных параметров внимание стоит уделить продолжению рабочей деятельности после наступления пенсионного возраста - на государственном уровне решили стимулировать поздний выход на пенсию.

К примеру, если мужчина обратится за пенсией в 70 лет, то пенсионные выплаты увеличатся в 1.5 раза, если в 75, то увеличение произойдет в 2 раза. Однако не стоит забывать о данных по средней продолжительности жизни в России (мужчин – 62, женщин - 73).

Стоит отметить и изменения, коснувшиеся накопительной части пенсии. Сейчас размер накопительных отчислений составляет 6% от страхового взноса, однако, с начала 2015 года планируется снизить значение до 2%.

Это снижение грозит «личной копилке» потерей в 4%, которые пойдут на страховую часть пенсии, а значит, подпадают под балльную систему. Сколько будет стоить один балл в будущем, не известно никому.

Двухпроцентный «ограничитель» будет устанавливаться по умолчанию. Поэтому, если есть желание оставить накопительную часть на уровне 6-и процентов, следует подать соответствующее

заявление в ПФР или заключить договор с негосударственным пенсионным фондом (НПФ).

Если государственный пенсионный фонд не получит от человека заявление о сохранении 6-и процентного порога, то размер накопительной части автоматически переводится на уровень в 2%.

Большинство независимых экспертов, консультируя граждан по пенсионному вопросу, дают советы, заключающиеся в одной фразе «Помоги себе сам».

Практические советы сводятся к самостоятельному накоплению средств, предварительно инвестированных в какое-либо дело или недвижимость. Некоторые советуют доверить свою пенсию негосударственному пенсионному фонду (НПФ).

Каждый работающий на государство человек, надеется, что в старости государство ему поможет. Хочется, чтобы пенсия давала возможность платить за жилье, покупать нормальные продукты, позволяла поддерживать здоровье, и хотя бы на заслуженном отдыхе был шанс пожить по-человечески: посетить музеи, отдохнуть в пансионате, доделать наконец-то ремонт.

Однако, последние пункты, пока не вписываются в размер пенсии. Остается только уповать на будущие перемены. Согласно заявлению главы Пенсионного фонда РФ до 2014 г. социальные пенсии повысят на 40%, а трудовые на 30%.

Таким образом если все обещания данные пенсионерам будут выполнены, то уже вначале 2014 года размер трудовых пенсий составит в среднем – 10-12 тыс.руб, а социальных 6-7 тысяч руб. Кроме этого, благодаря принятию закона о потребительской корзине, в 2014 г. произойдет еще одна индексация социальной пенсий примерно на 15 %.

Повышение пенсии 2014 предусматривает, что в потребительскую корзину будет входить минимальный список продуктов питания, также в нее будут входить различные услуги, непродовольственные товары, они будут насчитывать пятьдесят процентов от цены учтенных продуктов питания.

Естественно, без критики не обходится. Больше всего возмущений вызывает нагрузка на ФОТ, которая возрастет на 4%. Минфин опасается, что в число целевых групп, на которые распространится это новшество пенсионной реформы, неизбежно попадут бюджетники (при условии повышения зарплат).

Опасение вызывает и сложность расчетной формулы, которая основывается на коэффициентах. Исчисление пенсий, по мнению

экспертов, должно быть более простым и понятным. Предметом споров становится и накопительная пенсия.

УДК 336.14:353(470.620)

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

А. Ю. Бурова, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, ст. преподаватель кафедры финансов

Бюджет любого государства, республики, края является основным показателем эффективности экономической, финансовой и социальной политик, проводимых в стране.

В зависимости от того, какой орган занимается составлением бюджета, различают: государственный, региональный и местный бюджеты. Их разрабатывают и принимают соответствующие органы. В Краснодарском крае принимает бюджет Законодательное Собрание Краснодарского края.

Особое внимание уделяется предоставлению средств бюджетным учреждениям. В Бюджетном кодексе РФ прописан перечень действий, для которых могут использоваться бюджетные средства. Учреждения могут формировать фонды оплаты труда; проводить расчеты по заработной плате и компенсационным выплатам с сотрудниками; оплачивать различные приобретения; выплачивать различные трансферты гражданам.

По итогам 2012 г., расходы бюджета Краснодарского края составили 181 млрд. 320 млн. руб. В то время как доходы были на уровне 168 млрд. 625,7 млн. руб. Можно заметить явный дефицит бюджета в размере 12,7 млрд. руб.

Федеральным и краевым бюджетом выделялись денежные средства на подготовку и проведение Олимпиады в г. Сочи в 2014 г. Всего согласно Федеральной целевой программе должно было быть выделено 327,2 млрд. руб. Из федерального бюджета должно было поступить 192,4 млрд. руб.; 7,1 млрд. руб. — из бюджетов Краснодарского края и г. Сочи. Но все средства, вложенные в подготовку и проведение Олимпийских игр, по мнению экспертов в области экономики, должны окупиться, так как Игры обеспечат большой приток туристов и болельщиков из разных стран мира, которые приедут на Олимпиаду, что сможет обогатить национальную экономику и экономику края.

Также в бюджете Края на 2012 г. были представлены следующие статьи расходов: здравоохранение -38 млрд. руб.; образование – 26,7

млрд. руб.; развитие социальных программ и социальной политики – 24 млрд.руб.; общегосударственные вопросы – 6,7 млрд. руб.; экономическая политика – 4,5 млрд. рублей; безвозмездная помощь муниципальным бюджетам – 3,8 млрд. руб.; развитие спорта – 3,5 млрд. руб.; развитие культуры – 1,6 млрд. руб.; правоохранительная деятельность – 899 млн. руб.; деятельность СМИ – 634,5 млн. руб.; развитие АПК; развитие обороны – 187,2 млн. руб.

Исследуя данную структуру, можно отметить, что важнейшими статьями расходов являлись здравоохранение, образование и выполнение социальных программ и реализация социальной политики. Это говорит о том, что власти края стараются обеспечить высокий уровень жизни населения. Отдельно стоит отметить расходы на строительство, содержание и обслуживание автодорог в крае и трасс федерального значения. Сумма, которую выделил бюджет края, составила 12,9 млрд. руб. Строительные работы были проведены летом 2012 г.

Также, небольшая часть бюджета использовалась для продвижения продукции местных сельскохозяйственных производителей на национальный и международный рынки. В целом, в 2012 г., по сравнению с 2011 г., расходы бюджета выросли на 6 %.

Краевой бюджет на 2013 г. так же является дефицитным, который, по сравнению с 2012 г. уменьшится с 12,7 млрд. руб. до 9 млрд. руб. Доходная часть составила 159,4 млрд. руб., а расходная – 168,8 млрд. руб. К тому же был рассмотрен бюджет на плановый период 2014 и 2015 гг. В плановом периоде наоборот наблюдается профицит бюджета в размере 1,4 млрд. руб. и 3 млрд. руб. соответственно. Как уже было отмечено ранее, данное явление может быть обусловлено проведением Олимпийских игр в г. Сочи в 2014 г.

В 2013 г., как и в 2012 г., значительная часть бюджетных средств была потрачена на реализацию социально-культурных программ и развитие здравоохранения – 64 % бюджета в целом: здравоохранение – 36 млрд. руб.; образование – 35 млрд. руб.; социальная сфера – 28 млрд. руб.; спорт – 5,1 млрд. руб.; культура – 2,7 млрд. руб.

На строительство объектов социальной направленности, краевыми властями были выделены бюджетные средства в размере более 1 млрд. руб. В целом, в 2013 г. были профинансированы 81 краевая и ведомственная программа.

Таким образом, расходная часть бюджета играет важную роль жизнедеятельности края, так как с помощью выделенных денежных средств работают органы, которые выполняют основные требования населения, необходимые для нормального его существования.

Но, не стоит забывать, что все расходы бюджета должны быть под контролем, и использоваться по назначению, потому что от неэффективного распределения и использования денежных средств, в первую очередь страдает население, не получая качественного объема услуг.

УДК 336.14:353(470.620)

АНАЛИЗ СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ РАСХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В. С. Верещака, студентка факультета финансы и кредит

А. А. Юрченко, ст. преподаватель кафедры финансов

Государственный бюджет — важнейший финансовый документ страны. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ и т. д. В нём определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счёт государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.

В бюджетную систему Российской Федерации входят бюджеты следующих уровней:

1. Федеральный бюджет.
2. Бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты).
3. Бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты).

Если запланированные доходы бюджета превышают расходы бюджета, то это называется бюджетный профицит (или профицит бюджета). Если запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета, то это называется бюджетный дефицит (или дефицит бюджета).

Когда при исполнении бюджета уровень дефицита бюджета превышает установленный при утверждении бюджета показатель, или происходит значительное снижение ожидавшихся доходов бюджета, то представительный орган власти (на основе предложений органа исполнительной власти) принимает решение о введении установленного законом механизма уменьшения расходов. Такое «урезание» запланированных бюджетом расходов называется секвестр.

Краснодарский край – субъект РФ, в состав которого входит три типа муниципальных образований: 7 городских округов; 37

муниципальных районов и 382 поселения (статья 3 Устава Краснодарского края). Городские округа Краснодарского края как муниципальные образования существенно дифференцированы по количественному составу населения, уровню социально-экономического развития, функциональному назначению (города-курорты, города-порты, города-центры сельских районов и т.д.), а также по территориально-пространственной структуре[1].

Расходы бюджета — это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций государственного и местного самоуправления.

Все расходы можно подразделить на следующие группы:

- военные;
- экономические;
- на социальные нужды;
- на внешнеполитическую деятельность;
- на содержание аппарата управления.

Проанализируем структуру расходов краевого бюджета по разделам функциональной классификации расходов за 2008-2012 гг. с целью выявления приоритетов расходовании средств краевого бюджета и их динамики [2].

Анализ данных показал, что наибольшую долю расходов в краевом бюджете в 2011 г. занимают расходы на национальную экономику (26,5 %), при этом отчетливо просматривается тенденция к увеличению удельного веса этих расходов в краевом бюджете за исследуемый период. Вторые по значимости расходы в региональном бюджете - расходы на здравоохранение, физкультуру и спорт (18,2 % объема расходов краевого бюджета), третьи - расходы на социальную политику (13,9%), которые почти сопоставимы по объему с расходами краевого бюджета на образование (13,5%).

Наметилась позитивная тенденция в структуре расходов бюджета Краснодарского края по прогнозным данным в 2012-2013 гг. Так, удельный вес расходов на образование увеличивается в 2013г. на 7,1 процентных пункта в общем объеме расходов краевого бюджета по сравнению с 2011 г.; на здравоохранение, физическую культуру и спорт соответственно - на 6,4 и на социальную политику - соответственно на 2,8 процентных пункта.

Анализ функциональной классификации расходов краевого бюджета по всем разделам и подразделам, относящимся к социально-культурной сфере (сюда вошли расходы на здравоохранение, образование, социальную политику, физическую культуру и спорт

культуру, кинематографию) позволяют сделать вывод, что краевой бюджет является преимущественно социально ориентированным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. [http:// wikipedia.ru](http://wikipedia.ru)
2. minfinkubani.ru- Министерство Финансов по Краснодарскому краю

УДК 336.02:368.1

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ "ЮГОРИЯ"

М.А. Войтова, студентка факультета финансы и кредит
Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Государственная страховая компания «Югория» основана в 1997 г. Единственным акционером компании является Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, представленный Департаментом по управлению государственным имуществом ХМАО - Югры.

Уставный капитал компании в настоящее время составляет 3,85 млрд рублей. «Югория» - это универсальная страховая компания, представляющая широкий спектр страховых услуг. Компания вправе осуществлять деятельность по 18 видам страхования и перестрахованию с использованием 92 различных правил страхования. ГСК «Югория» продолжает сотрудничать с ведущими банками страны.

Национальное рейтинговое агентство в 2013 присвоило компании рейтинг AA- (очень высокая надежность, третий уровень). Присвоение рейтинга подтверждает стабильность и финансовую устойчивость компании, гарантирующую выполнение обязательств перед клиентами в полном объеме. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило компании рейтинг «А».

Финансовая устойчивость страховой компании - это такое состояние ее финансовых ресурсов и методов их организации и управления, при котором страховщик осуществляет выполнение принятых обязательств, прежде всего, страховых, в случае воздействия неблагоприятных внешних и/или внутренних факторов, изменении экономической конъюнктуры.

Среди причин, вызывающих замедление развития страхования, важное значение имеют проблемы финансовой устойчивости страховщиков. Резкое сокращение деятельности и даже банкротство, увеличение числа убыточных, не отвечающих нормативным требованиям платежеспособности страховых организаций позволяет говорить о недостаточном уровне финансовой устойчивости большинства российских страховых организаций.

Неспособность страховой организации выполнять свои обязательства перед страхователями подрывает саму идею страхования как способа защиты от финансовых потерь. В связи с этим обеспечение финансовой устойчивости страховой организации должно рассматриваться в качестве главной цели регулирования ее деятельности.

Основными факторами, определяющие финансовую устойчивость страховой компании, являются эффективная андеррайтерская политика, политика в области установления тарифных ставок, наличие страховых резервов в необходимых размерах, достаточность собственного капитала, степень перестраховочной защиты, степень инвестиционного портфеля.

Основными источниками, служащими для оценки финансовой устойчивости страховой компании являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовом результате.

Среди позитивных факторов финансовой устойчивости "Югории" были отмечены высокий темп прироста собственных средств (2,7 раза за последний год) и высокое отклонение фактической маржи платежеспособности от нормативной (217,9 % на 01.07.2013).

Инвестиционный портфель компании характеризуется высокой надежностью (доля вложений в объекты с рейтингом А+ и выше по шкале «Эксперт РА» или аналогичными рейтингами других международных рейтинговых агентств, а также в недвижимость на 27.08.2013 составила 85,5%), ее перестраховочная защита надежна и высоко диверсифицирована.

Не позволяют присвоить более высокую рейтинговую оценку такие факторы, как балансовые убытки компании за 2011 и 2012 гг., а также за 6 мес. 2013 г., низкие значения коэффициента уточненной страховой ликвидности-нетто, низкая ликвидность инвестиционного портфеля (доля низколиквидных вложений на 27.08.2013 составила 89,7 %) и его низкая диверсификация (доля крупнейшего объекта вложений на 27.08.2013 была равна 57,3 %).

Также агентство отмечает высокие позиции компании в рейтингах регулятора по количеству жалоб в расчете на 1 тыс.

заключенных договоров страхования. ГСК «Югория» – компания, ориентирующаяся на предоставление услуг по страхованию автокаско, ОСАГО и ДМС.

Согласно данным СБРФР, по итогам 6 мес. 2013 г. компания заняла 27 место среди российских страховщиков по объему собранной страховой премии, 19 место по страхованию автокаско, 16 место по ОСАГО и 28 место по ДМС.

По данным «Эксперт РА», величина активов компании была равна 10,8 млрд руб., собственные средства составили 4,2 млрд руб., уставный капитал – 3,9 млрд руб. За 9 мес. 2013 г. компания собрала 3,6 млрд руб. страховых премий.

УДК 336.14 (470+571)

ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.Э Вольвач, студентка факультета финансы и кредит
И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Бюджет играет важную роль в жизни каждого государства. Он является статьей доходов и расходов государства, в большей или меньшей степени волнующей каждого гражданина, оказывающей влияние на благосостояние каждого.

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема обеспечения сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. Несмотря на множество факторов, препятствующих возникновению новых волн экономического кризиса, наблюдается спад рыночной активности, негативно сказывающийся на экономике страны.

Как известно, бюджет на всех его уровнях играет огромную роль в развитии и процветании государства, продвижении научно-технического прогресса, развитии экономики. Полнота бюджета, как правило, прямо пропорциональна благосостоянию граждан. Действительно, бюджетный дефицит, государственный долг побуждает государство усилить налоговое бремя, увеличить налогообложение, уменьшить финансирование всех секторов экономики, сократить статью расхода на медицину, образование и так далее. С другой стороны, достаток бюджетных средств (бюджетный профицит) позволяет увеличить финансирование как

государственного, так и частного сектора экономики, увеличить трансфертные отчисления во внебюджетные социальные фонды.

Сбалансированность бюджета - один из основополагающих принципов формирования и исполнения бюджета, состоящий в количественном соответствии (равновесии) бюджетных расходов источникам их финансирования. Сбалансированность бюджета достигается разными методами, одни из них применяются при формировании бюджета, другие — при его исполнении.

Построение эффективной бюджетной системы — одно из необходимых условий успешного функционирования и социально-экономического развития государства. При этом в качестве критерия эффективности выступает обеспечение сбалансированности бюджетов всех уровней.

Проблеме сбалансированности и дефицитности бюджета огромное внимание уделяют экономические науки, так как сейчас наблюдается увеличение числа стран с большим его дефицитом.

Поэтому поиск оптимального решения проблем дефицитного бюджета и его сбалансированности – это одна из самых важных задач экономической политики практически каждого государства.

Расходы государственного бюджета – это денежные средства, которые направлены на финансовое обеспечение функций и задач местного и государственного самоуправления.

Бюджет - финансовая категория, важная составляющая государственных и муниципальных финансов. Сущность бюджета обусловлена сущностью общественно-политического строя страны. Бюджет удовлетворяет потребности государства в денежных средствах вне зависимости от общественно-экономических формаций.

Все мы стараемся четко сформулировать и увязать для себя источники доходных и расходных статей своего собственного бюджета, также старается увязать их и наше правительство, на уровне местных бюджетов, уровне субъектов и на высшем федеральном уровне.

Методология данной экономической сферы позволяет влиять на уровень инфляции, динамику валютного курса, налоговую нагрузку и другие условия экономического развития, тем самым, обеспечивая стабильность экономической деятельности и экономического роста страны.

За счет средств федерального бюджета осуществляется финансовое обеспечение деятельности государства в сферах стратегической деятельности и наиболее значимых социальных гарантий.

Любому экономисту знакомы такие термины как профицит и дефицит федерального бюджета. Эти термины рождаются из факта несбалансированности бюджета. Профицит возникает при превышении доходов над расходами, соответственно дефицит – наоборот, при превышении расходов над доходами. Возникает вопрос, как соблюсти баланс федерального бюджета и какими методами урегулировать его?

Соблюдение сбалансированности бюджета - трудная задача на каждом уровне управления, а особенно на государственном уровне. Для соблюдения этого принципа следует экономно расходовать оставшиеся накопленные средства и рационально строить не только систему доходов, но и систему расходов средств федерального бюджета.

Доходная же часть должна преимущественно перестраиваться в социально-ориентированную систему, дающую с одной стороны средства на подпитку бюджета, с другой не угнетающую население страны, так как от экономического развития каждого жителя зависит совокупность поступлений в тот же бюджет. Чем больше у человека, у предприятия возможностей для развития и экономического взлета тем больше со временем будут налоговые и неналоговые поступления в бюджет.

Для достижения этой цели необходимо создать в стране благоприятный инвестиционный климат при помощи налоговых льгот. Немаловажным является развитие науки и техники для ускорения роста экономики. Это в свою очередь приведет к переходу от экспорта сырья к экспорту высокотехнологичного оборудования.

Но самое важное – это правильный план вложения средств таким образом, чтобы они приносили прибыль. Необходимо не просто закрывать дыры в бюджете, а вкладывать средства так, чтобы в дальнейшем они приносили прибыль

Все затраты, связанные с реформированием системы, будут покрыты тем, что в результате них начнется экономический рост и развитие технологий и производства. Это, в свою очередь, и станет источником доходной части бюджета.

Наиболее удачный вариант государственного бюджета - это бездефицитный бюджет или же бюджет с профицитом, однако, на практике добиться такой сбалансированности бюджета не всегда удается. В результате возникает такое явление, как бюджетный дефицит, что в свою очередь приводит к появлению государственного долга.

Бюджетный дефицит является неоднозначным экономическим явлением и поэтому прежде чем решиться на политику, направленную на дефицитность бюджета, следует очень четко определить задачи и цели, которые преследуются данной политикой.

Ни законодательная, ни исполнительная власть не обладает полным контролем над величиной бюджетного дефицита. Реальная величина бюджетного дефицита или избытка изменяется как под влиянием фискальной политики, так и под влиянием экономической ситуации в стране и в мире.

Проблема дефицитного бюджета не является столь смертельной для экономики страны, так как на современном этапе в мировой практике нет почти ни одного государства, не столкнувшегося с дефицитом бюджета. Многие процветающие страны сталкиваются с этой проблемой, однако, она не влияет кардинально на экономическую ситуацию страны в целом.

В 2005- 2008 гг. бюджет России был профицитный, это связано с впечатляющим непрерывным экономическим ростом в 1999—2008 годах, с резким увеличением реальных доходов населения и повышением качества жизни.

В 2009 – 2010 гг. наблюдался дефицит бюджета. В 2008 году произошел мировой экономический кризис, который отразился и на российской экономике. В 2009—2010 годах экономика находилась в состоянии экономического спада и стагнации.

Затем состояние экономики стабилизировалось, в 2011 году российская экономика вошла в фазу экономического роста и бюджет России стал профицитным.

На сегодняшний день, состояние федерального бюджета России выражено достижением профицита. Согласно внесенному в Госдуму проекту бюджета на 2014-2016 годы, дефицит составит 0,5%, 1% и 0,6% ВВП соответственно.

Государство всегда должно стремиться к сбалансированности бюджета. Этот принцип утвержден Бюджетным Кодексом РФ. Сбалансированность бюджета ориентирована на поддержание финансовой стабильности, реальности и выполнимости бюджета, утвержденного на предстоящий год.

Оптимальное функционирование бюджетного механизма возможно лишь при двух основополагающих условиях: правильном построении межбюджетных отношений между бюджетами различных уровней и четком, справедливом балансе его доходов и расходов. Именно тогда возможно говорить о стабильной и быстрорастущей экономике.

Таким образом, хотя достижение равенства доходов и расходов бюджета является довольно редким случаем в практике составления бюджетов, но все же, его можно достичь путем сдерживания роста государственных расходов и установления в стране уровня налогообложения, который в достаточной мере покрывает все необходимые общественные потребности.

Основной целью цивилизованного государства должно являться обеспечение экономического роста и благосостояния народа. А для России – достижение высоких темпов экономического роста, являющееся основой повышения уровня жизни населения. Причем рост должен быть интенсивным.

По мнению большинства экономистов, если удастся решить хотя бы часть вопросов по доходной части, то многие проблемы, тормозящие сегодня социально-экономическое развитие РФ, просто перестанут существовать.

УДК 331.25(470+571)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Т.А. Ганусенко, студентка факультета финансы и кредит
А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, поскольку главной целью его является обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения и накопления средств во времени и в пространстве - где бы человек ни жил, он своим трудом и прошлыми социальными отчислениями гарантирует себе определенный прожиточный уровень в будущем.

Пенсионный фонд своими средствами обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям которые в силу определенных обстоятельств не могут обеспечить свое проживание, в том числе пенсионеров.

Так, средства расходуются на выплаты государственных пенсий, пенсий инвалидам, военным, компенсации пенсионерам, пособий для детей в возрасте от 1,5 до 6 лет и на многие другие социальные цели. Таким образом, определяется его важное социальное значение.

Пенсионный фонд РФ должен обеспечивать сбор страховых взносов, необходимых для финансирования выплат государственных пенсий. Таким образом, можно сделать вывод, что выполнение социальных целей государства является основной задачей Пенсионного фонда РФ.

Пенсионное обеспечение - одна из важнейших государственных социальных гарантий, так как непосредственно затрагивает интересы нетрудоспособных граждан, как правило, составляющих свыше 25-30% населения любой страны, и косвенно - всего трудоспособного населения. Состояние пенсионной системы России оценивается как нестабильное. С

Система обязательного пенсионного страхования накопила ряд проблем. Пожалуй, основной проблемой нынешней системы пенсионного обеспечения остается низкий размер пенсий. Общество с каждым годом все больше интересуется вопросом, каким пенсионерам была повышена пенсия. И не удивительно.

Средний возраст россиян (как впрочем, и средний возраст жителей Европы) неуклонно сдвигается в сторону повышения. Население стареет, и повышение пенсий по старости становится все более актуальной проблемой. Существует ли способ решения проблемы, который мог бы устроить все стороны? Как обеспечить достойный уровень жизни пожилым людям и другим категориям граждан, имеющим право на получение выплат от государств? Повысятся ли пенсии по старости хотя бы до размера прожиточного минимума? Эти вопросы до сих пор остаются открытыми.

Мы считаем, что определенную положительную роль в этой ситуации может сыграть пересмотр текущего бюджета и компенсационные выплаты, производимые местными органами власти. О повышении пенсии говорят постоянно.

Как и в 2013 году, индексация пенсий в 2014 году ждет всех Российских пенсионеров два раза в год. 1 февраля 2014 года на 5,5 процентов и 1 апреля – на 3,3%. И хотя, еще в 2013 году, глава ПФР – Антон Дроздов заявил, что повышение пенсий в 2014 году в России пройдет в плановом режиме, для чего необходимый объем финансовых средств учтен в бюджетной программе, эти же данные подтвердил министр труда и соцзащиты РФ Максим Топилин на заседании ПФР.

Таким образом, в 2014 г. средняя трудовая пенсия должна составить от 11 144 до 11 235 рублей. Вторая существенная инновация, которая не коснется повышения пенсий в 2014 году, но уже вступит в силу в 2015 году – введение двухкомпонентной новой расчетной

формулы, которая предполагает дополнительные надбавки к пенсии в зависимости от выработанного стажа (подробно здесь).

Так называемая, новая пенсионная формула вызвала множество споров как в обществе, так и на уровне органов исполнительной власти. Отдельно стоит рассмотреть вопрос увеличения социальных пенсий в 2014 году.

Изначально Пенсионный фонд заявил о том, что предположительно социальные пенсии в России вырастут в 2014 году от 15% до 15,2% (совокупно), но, как известно, размер потребительской корзины, получил новую формулу расчета, а, следовательно, изменился и порядок расчета прожиточного минимума, к которому привязан порядок расчета индексаций социальных пенсий.

Поэтому, окончательная цифра повышения социальной пенсии в 2014 году пока не озвучена и находится на согласовании между Министерством труда и соцзащиты и МинФино.

Следует отметить то, что согласно экспертным оценкам, доля зарплаты в ВВП России составляет около 25% (в развитых индустриальных странах она, как правило, в два раза выше). При этом доля пенсий в ВВП на сегодняшний день едва превысила 6%, а минимальный размер пенсии составляет 54,5 % прожиточного минимума пенсионера и снижается в течение всего периода исследования.

В ходе анализа основных показателей пенсионного обеспечения выявлено то, что соотношение средней месячной пенсии и среднего размера заработной платы (коэффициент замещения) имеет тенденцию к снижению. При этом, чем выше заработная плата работников, тем более низкий размер коэффициента замещения. Также неразрывно связана с предыдущей проблемой и проблема финансовой нестабильности пенсионной системы, т. к. увеличение пенсий влечет за собой и увеличение расходов всех участников пенсионной системы и, в первую очередь, государства. Зависимость пенсионной системы от бюджета с увеличением пенсий постоянно растёт.

В будущем развитие данной проблемы может привести к росту дефицита федерального бюджета и бюджета государственного пенсионного фонда и, как следствие, к возможному сокращению размеров пенсий.

В качестве следующей проблемы можно выделить снижение доли пенсионного страхования в системе обязательного пенсионного страхования в той страховой части пенсии, которая зависит от заработка и стажа. И как следствие, приводит к увеличению прямых выплат в виде базовых выплат пенсий, не зависящих от зарплаты и

стажа. Это приводит к увеличению перераспределяемых через пенсионный фонд льготных выплат.

В настоящее время уровень инфляции «перекрывает» уровень доходности. Рост системы государственного (добровольного) пенсионного страхования по всем показателям замедлился.

В качестве мер для преодоления сложившейся ситуации планируется усовершенствование системы налогообложения НПФ, которая в настоящее время является «запретительной», и расширение спроса граждан на их услуги через предоставление адекватной информации об их деятельности.

Деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению осуществляют почти 300 НПФ. 700 тыс. человек уже получают негосударственную пенсию.

Проведенное теоретическое исследование и практический анализ позволили нам сформулировать следующие основные выводы:

1. Решение первых двух проблем многие видят в повышении пенсионного возраста, что поможет одновременно снизить финансовую нагрузку на бюджет пенсионного фонда и увеличить объем обязательных отчислений за счет более длительной трудовой деятельности.

В качестве более мягких вариантов рассматриваются возможности увеличения минимального страхового стажа и стимулирование добровольного откладывания выхода на пенсию через значительное повышение пенсии тем, кто обращается за пенсией позже положенного срока.

2. Предложенная Правительством РФ программа совершенствования пенсионной системы России успешно реализуется. Разработаны и приняты важные законы, в которых закреплены перевод базовой части пенсии в страховую часть, замена единого социального налога прямыми взносами на обязательное пенсионное страхование, переход к ежеквартальной отчетности по взносам и иные механизмы.

3. Нужно гласно, вплоть до народного референдума, обсудить правила досрочного начисления пенсий в зависимости от рода деятельности и увеличенных пенсий государственным служащим.

При таком «изобилии» чиновничьего и силового аппаратов, в разы превышающего их долю среди населения по сравнению с развитыми странами, самовольное установление ими себе самим содержания совершенно аморально.

Особо следует остановиться на финансах, выводимых из России, например, по соглашениям о двойном налогообложении. Должны быть правила, что никакие дивиденды или прибыль от

продажи акций и имущества не могут «выехать» из России без уплаты полного подоходного налога и взноса в социальные фонды.

А также следует модифицировать систему выплат денежных средств при любых «сделках» любому физическому лицу, юридическими лицами, предусмотрев обязательные одновременные идентифицированные налоговые перечисления. Ведь ИНН есть у всех, так что технических сложностей это не составляет. Вышеизложенные предложения помогут не только пополнить социальные фонды и бюджет, но и позволят от риторики перейти к делу по сокращению имущественного расслоения, являющегося позором России!

В заключение следует отметить то, что полная автономность бюджета Пенсионного фонда должна базироваться, в первую очередь, на стабильной правовой основе. Вместе с тем, вопрос пенсионных преобразований выражает, прежде всего, не форму, а методологию движения соответствующей доли национального продукта.

При этом основной расширению возможностей использования пенсионных накоплений населения, как источника инвестирования, является рост благосостояния населения и увеличение его резервных финансовых ресурсов. В свою очередь, рост благосостояния граждан - это не только условие для расширения инвестиций, но и одно из важнейших условий развития экономики в целом.

УДК 005.334:631.11

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л.В. Герендер, студентка факультета финансы и кредит
О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Агропромышленный комплекс Краснодарского края является важным и социально значимым сектором экономики региона, которому присущи специфические риски, зарождающиеся в природной сфере. Они неразрывно связаны с сущностью агропроизводства и оказывают едва ли не самое большое влияние на него. Сельскохозяйственное производство и риск всегда были неразрывны. Вложение капитала в эту область является рискованным. Несмотря на снижение доли убыточных сельскохозяйственных предприятий удельный вес данных хозяйств по-прежнему остается значительным. Убыточность сельскохозяйственного производства, низкий уровень жизни его

работников свидетельствует о необходимости уточнения сущности риска. Кроме того, нужно развивать методы управления рисками, вырабатывать новые подходы к их оценки, прогнозированию, способам снижения.

Специфические черты проявления риска в аграрной сфере обусловлены особенностями самого аграрного производства. В сельском хозяйстве всегда будут существовать риски, имеющие объективную основу и не зависящие от стратегии управления. При этом сельское хозяйство обладает некоторым внутренним механизмом адаптации, позволяющим компенсировать потери от риска и снизить его уровень [2].

Хотелось бы отметить, что сущности сельскохозяйственного риска в научных публикациях уделяется не достаточное внимание. Во многих предлагаемых классификациях рисков не находится место сельскохозяйственным, лишь в некоторых изданиях можно найти описание специфических признаков рисков АПК, которые выделяют их в общей классификационной совокупности.

В процессе анализа хозяйствующему субъекту необходимо не только выявить факторы и идентифицировать виды риска, но и определить масштабы потерь и соотнести их со своими возможностями по ведению предпринимательской деятельности, т.е. оценить риск. Оценка риска - это процесс идентификации производственно-финансовых ресурсов и угроз этим ресурсам, возможных потерь, основанный на оценке частоты возникновения рисков событий и возможном при этом размере ущерба. В условиях определенности, как правило, применяют абсолютные, относительные и средние показатели оценки риска.

В условиях частичной неопределенности риск рассматривается как вероятностная категория, поэтому целесообразно использовать вероятностные и статистические показатели оценки риска. В условиях полной неопределенности могут быть использованы экспертные оценки риска [3].

Концепция формирования системы управления рисками включает в себя четыре этапа:

- 1) анализ основных видов рисков, входящих в комплекс рисков сельхозорганизации, определение силы их влияния на деятельность предприятия;
- 2) определение уровня рисков и возможной величины потерь, для того, чтобы определить рискоустойчивость основных показателей деятельности организации и целесообразность управленческих воздействий;

3) определение наиболее эффективного метода управления с целью обеспечения контроля над ситуацией риска, и выявления источников возмещения возможных сумм потерь;

4) определение эффективности управленческих воздействий — оценка управления.

Российское законодательство в случае с сельским хозяйством достаточно сурово, ведь риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет его собственник, если иное не предусмотрено законом или договором.

Выходом из сложившейся ситуации может быть заключение договора страхования. Страхование в сельскохозяйственном секторе - не только эффективный и важный инструмент управления рисками, но один из самых сложных видов страхования с точки зрения его организации и проведения. Агропромышленный комплекс в Краснодарском крае стремительно развивается, как следствие, прослеживается рост спроса на услуги по агрострахованию.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками: Учебное пособие. Издательство ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. 511 с.

2. Кузнецов В.В. Управление агропромышленным комплексом. Издательство «МарТ», 2008. – 291с.

3. Турьянский А.В., Чарыкова О.Г., Чогут Г.И., Гришина Ю.Ю. Управление рисками на уровне сельскохозяйственных предприятий – Белгород, 2007. – 134 с.

УДК339.187.62:336.77(470.620)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ И КРЕДИТНЫХ ПРОЕКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОСАГРОЛИЗИНГ»)

О. Г. Голуб, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Активизация инвестиционной деятельности и ее эффективность в реальном секторе экономики остаются одними из основных проблем в России. Несмотря на постоянное увеличение доли заемных средств в последние годы, основным источником инвестиций остаются собственные средства предприятий, на долю которых приходится больше половины всех инвестиций. Собственных средств для осуществления

большинства инвестиционных проектов даже у крупных предприятий явно недостаточно, и тем более у малых и средних.

Банки предпочитают кредитовать предприятия, имеющие хорошую кредитную историю и обладающие высоколиквидными средствами. На российском рынке заемных средств преобладают краткосрочные кредиты, при этом растет внутренний спрос на долгосрочное финансирование.

В современных условиях лизинг может стать в России важным инструментом активизации и расширения инвестиционной и инновационной деятельности предприятий, использования прогрессивной техники, обеспечить расширение ассортимента выпускаемой продукции, завоевывающей новые сегменты внутреннего и внешнего рынка, и в конечном итоге стать инструментом управления конкурентоспособностью отечественной продукции.

Эффективность лизинга обычно оценивается путем сравнения приобретения оборудования за счет лизинга и за счет кредита. При этом в качестве критерия сравнения используется сумма дисконтированных денежных потоков предприятия, связанных с финансированием инвестиций за счет кредита или лизинга.

Очень часто предприятия, выбирая между лизингом и кредитом, за основу берут сумму лизинговых платежей, и сравнивают ее с суммой кредита и процентов. При этом не учитывается сокращение налоговых отчислений, которое возникает при использовании, как схема лизинга, так и кредитной схемы финансирования. Кроме того, следует учитывать все расходы, которые предприятие будет нести при каждом способе финансирования. Возможны также еще дополнительные затраты предприятия, которые могут возникнуть при обоих способах финансирования, но при лизинге лизинговая компания может их уже не учесть в лизинговых платежах.

Кроме того, часто не учитывается, что лизинговые платежи содержат в себе налог на добавленную стоимость, который в дальнейшем предприятие сможет зачесть из бюджета.

Возможность предприятия возмещать уплаченный НДС оказывает важное влияние на результаты сравнения источников финансирования.

Сумма НДС, уплаченного лизингополучателем в составе лизинговых платежей, всегда больше, чем НДС, уплаченный в составе стоимости оборудования, поскольку база для исчисления данного налога при лизинге выше, чем при прямой покупке оборудования у поставщика.

Но уплаченный НДС подлежит возмещению (зачету или возврату) из бюджета.

Для того чтобы корректно сравнить кредит и лизинг, необходимо рассчитать совокупные расходы при каждом источнике финансирования, учитывая вышеизложенные факторы.

Определим на конкретном примере экономическую эффективность лизинговой сделки в сравнении с банковским кредитованием.

ОАО «Росагролизинг» решило приобрести оборудование стоимостью 1 200 000 тыс. руб. (включая НДС), срок полезного использования которого составляет 10 лет (120 месяцев). Ежемесячная норма амортизации при линейном методе составит 0,83 % ($= 1/120$), при нелинейном методе – 1,67 % ($= 2/120$).

Введем данные для проведения анализа:

1. Условия лизинга:

- лизинговые платежи ежемесячные и равномерные;
- аванс – 20 % стоимости оборудования (уплачивается из собственных средств в счет лизинговых платежей, т.е. списывается на расходы у лизингополучателя равномерно в течение договора лизинга);
- коэффициент ускорения амортизационных отчислений – 3;
- срок лизинга 40 месяцев (соответствует сроку полной амортизации предмета лизинга при использовании линейного метода начисления амортизации с коэффициентом ускорения 3);
- предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, по окончании договора лизинга имущество передается лизингополучателю по условной оценке в 1 тыс. руб.

2. Условия кредита:

- сроки кредита – 40 месяцев;
- стоимость кредитных ресурсов – 15 %;
- выплата долгов и процентов равными суммами ежемесячно;
- сумма долга и процентов равными суммами ежемесячно;
- сумма долга – 960 000 тыс. руб. (20 % стоимости оборудования уплачивается поставщику оборудования в форме аванса из собственных средств).

3. Возмещение НДС:

И при лизинге, и при кредите ОАО «Росагролизинг» имеет возможность возмещать уплаченный НДС ежемесячно в размере НДС, начисленного в составе лизинговых платежей.

4. Прибыльность деятельности ОАО «Росагролизинг» достаточно велика, чтобы полностью покрывать затраты (и по лизингу, и по кредиту).

Выбран нелинейный метод амортизации, поскольку он является более выгодным с точки зрения минимизации налоговых отчислений

(налога на прибыль в первые годы после приобретения имущества, налога на имущество).

Наши расчеты показывают, что совокупные дисконтированные затраты компании при кредитной сделке составляет 857601 тыс. руб. На значение данного показателя серьезное влияние оказали потоки НДС.

В пятом месяце был произведен возврат налога из бюджета в размере 179699 тыс. руб. Уплаченный в составе стоимости оборудования НДС в размере 200000 тыс. руб., превышает возможности компании по зачету НДС, поэтому не возмещенная в течение трех месяцев сумма подлежит возврату из бюджета через один месяц.

Мы определили лизинговые платежи и построили потоки денежных средств ОАО «Росагролизинг» таким образом, чтобы совокупные расходы при лизинге за 40 месяцев составили величину, равную сумме дисконтированных расходов по кредиту 857601 тыс. руб.

Таким образом, мы сможем определить, какая возможна максимальная стоимость лизинговых услуг при заданной ставке кредитования 15%, чтобы лизинг был равнозначен кредиту с экономической точки зрения.

Из наших расчетов видно, что дисконтированные денежные потоки при лизинге равны дисконтированным денежным потокам при кредите, если сумма лизинговых платежей составляет 1624086 тыс. руб. с НДС (лизинговые платежи 1353405 тыс. руб. + НДС 270681 тыс. руб.), что соответствует удорожанию стоимости оборудования на 35% за срок лизинга.

При обозначенных ранее данных стоимость лизинговых услуг является максимальной, чтобы по финансовым соображениям выбор компанией внешнего источника финансирования был осуществлен в пользу лизинга. При этом напомним, что явная сумма затрат при кредитной схеме финансирования составляет 1465782 тыс. руб. (стоимость оборудования – 1200000 тыс. руб. и проценты по кредиту – 265782 тыс. руб.).

На результаты расчета сильное влияние оказывает возможность компании быстро и в полном объеме возмещать уплаченный НДС. Как известно, налоговые органы неохотно идут на возмещение НДС из бюджета.

В случае лизинга уплата НДС осуществляется в течение всего срока договора лизинга, что позволяет предприятиям зачитывать уплаченный налог за счет НДС с выручки и других налогов, зачисляемых в федеральный бюджет, так что в большинстве случаев не возникает необходимости требовать возврата уплаченного налога из бюджета.

При приобретении оборудования за счет кредита выплата всей суммы НДС по оборудованию будет осуществлена в составе платежа поставщику. В данном случае у предприятия, скорее всего, будет возникать ситуация, когда уплаченный НДС существенно больше, чем величина налогов для проведения зачета.

Если будут происходить задержки с возвратом НДС из бюджета, или налоговые органы будут отказывать в возврате сумм уплаченного налога (а такие ситуации не редкость для российской экономики), расходы предприятия будут возрастать.

Проведенный анализ был построен на ряде данных, изменение которых может повлиять как в пользу лизинга, так и в пользу кредита. За основу бралась ставка процентов по кредитам, существующая в настоящее время, хотя с введением в следующем году более низкой ставки налога на прибыль логично предположить снижение, как ставок кредитования, так и стоимости лизинговых услуг.

Нами произведен расчет наращенной стоимости при условии использования предприятием долгосрочных кредитов на ту же сумму и срок, что и лизинг.

Из проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что в настоящее время лизинг является наиболее эффективным средством покупки племенного скота и материально-технических ресурсов, так как, воспользовавшись кредитом, юридическое или физическое лицо должно будет возместить банку сумму, в несколько раз превышающую общую сумму договора лизинга.

УДК 336.717.061(470+571)

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Н. А. Гребенщикова, студентка факультета финансы и кредит

И. М. Блохина, доцент кафедры финансов

Финансовый рынок – это особая форма денежных операций, где объектом купли-продажи выступают свободные денежные средства субъектов хозяйствования, населения и государства. Это институт, который осуществляет связь между кредиторами и заемщиками, занимает средства у кредиторов и предоставляет их заемщикам.

На финансовых рынках ресурсов встречаются такие рынки, в которых в процессе хозяйствования возникает потребность в средствах для расширения их деятельности, а также такие, в которых

накапливаются сбережения, которое могут быть использованы для инвестиций. Именно на рынке финансовых ресурсов, или финансовом рынке, происходит перелив средства, при котором они перемещаются от тех, кто имеет их излишек, к тем, кто требует инвестиций. При этом, как правило, средства направляются от тех, кто не может их эффективно использовать, к тем, кто использует их продуктивно. Это оказывает содействие не только повышению производительности и эффективности экономики в целом, а и улучшению экономического благосостояния каждого члена общества.

На рынке финансов те, что имеют свободные финансовые ресурсы, передают их на разных условиях другим участникам рынка, которые опосредствованно через субъектов рынка или непосредственно используют привлеченные ресурсы для финансирования разных областей экономики, обеспечения потребностей населения и потребностей государственного бюджета.

К финансовым функциям рынков также относят:

- активную мобилизацию временно свободных средств из многих источников;
- действующее распределение свободных ресурсов между потребителями ресурсов;
- определение наиболее эффективных направлений использования финансовых ресурсов (связано с ценообразованием);
- формирование рыночных цен на отдельные финансовые инструменты, что определяет спрос и предложение на финансовом рынке;
- осуществление квалифицированного посредничества между продавцом и покупателем финансовых инструментов (брокеры, дилеры);
- ускорение оборота средств, способствующее активизации экономических процессов.

Исходя от целей анализа, а также от особенностей развития отдельных сегментов финансового рынка в тех или иных странах существуют разные подходы к классификации финансовых рынков.

Рынок ценных бумаг – на этом рынке перераспределяются временно свободные денежные средства путем выпуска и обращения ценных бумаг.

Рынок кредита - это механизм, с помощью которого устанавливаются взаимоотношения между предприятиями и гражданами, которые нуждаются в финансовых средствах, и организациями и гражданами, которые их могут представить (одолжить) на определенных условиях.

Рынок валюты - обслуживает международный платежный оборот, который связан с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран. Специфика международных расчетов заключается в отсутствии общепринятого для всех стран платежного средства. Поэтому необходимым условием расчетов по внешней торговле, инвестициям, межгосударственным платежам является обмен одной валюты на другую в форме покупки или продажи иностранной валюты плательщиком или получателем. Валютные рынки – официальные центры, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения.

Страховой рынок - главная особенность состоит в том, что процесс аккумулирования и использования средств разорван во времени.

Рынок межбанковских кредитов - рынок, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в форме межбанковских депозитов на короткие сроки. Наиболее распространенные сроки депозитов - 1, 3 и 6 месяцев, предельные сроки - от 1 дня до 2 лет (иногда 5 лет). Средства межбанковского рынка используются банками не только для краткосрочных, но и для средне- и долгосрочных активных операций, регулирования балансов, выполнения требований государственных регулирующих органов.

Рынок золота и драгоценных металлов - сфера экономических отношений между участниками сделок с драгоценными металлами, драгоценными камнями, которые котируются в золоте

Развитие регулирования на финансовом рынке должно осуществляться по трем основным направлениям: во-первых, более тесной связи с государственным регулятором финансового рынка, во-вторых, унификация норм и правил государственного регулирования деятельности на финансовом рынке с постепенной концентрацией государственных функций по регулированию, контролю и надзору на финансовом рынке в одном государственном органе, в-третьих, развитие системы принудительного надзора

Рынок финансов становится одним из важных секторов экономики, эффективность управления которым может оказывать влияние на общую эффективность государственной экономической политики. Кроме того, в условиях формирования и развития многоотраслевых финансовых холдингов возникает специфическая задача их комплексного регулирования, что, очевидно, удобнее делать из единого центра. В этих условиях вопрос о едином центре регулирования финансового рынка приобретает особую актуальность.

Вместе с тем, решение этого вопроса должно осуществляться с учетом сложившейся системы государственного управления в России. Дискуссия о создании в России мегарегулятора в определенной степени оказалась переведенной в плоскость коллегиальности единого регулирующего органа и его независимого статуса. Представляется, что данные критерии деятельности не являются приоритетными и, более того, в долгосрочной перспективе могут существенно снизить эффективность единого регулятора на финансовом рынке. Представляется, что решение вопроса о мегарегулировании в России должно осуществляться, прежде всего, путем унификации требований и стандартов деятельности на финансовом рынке, а также консолидации государственных функций, которые могут быть осуществлены в течение 2 – 3 лет.

Важно на законодательном уровне обеспечить большую независимость служб внутреннего контроля профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также ввести требования об управлении рисками, возникающими у финансовых посредников. В частности, необходимо закрепить обязанность участников финансового рынка предусматривать в своих штатных расписаниях должность ответственного за организацию управления рисками или создавать самостоятельное структурное подразделение по управлению рисками. Для таких специалистов по управлению рисками внутри организации должны быть установлены соответствующие квалификационные требования. При этом в каждой организации – участнике финансового рынка будут разрабатываться соответствующие внутренние документы по управлению рисками, которые должны будут соответствовать устанавливаемым требованиям.

Цель создания самостоятельного финансового центра в России предполагает совершенствование налогообложения на финансовом рынке. Без формирования благоприятного налогового климата невозможно качественно повысить ликвидность рынка финансовых инструментов и привлекательность долгосрочных инвестиций, расширить спектр инструментов, обращающихся на финансовом рынке, перечень операций и оказываемых услуг, а также создать условия для преимущественного развития организованного рынка финансовых инструментов.

В настоящий момент необходимо принятие мер, направленных на создание более привлекательного режима налогообложения на российском финансовом рынке, чем налоговые режимы, существующие в странах, в которых действуют

конкурирующие финансовые центры. Такие меры найдут отражение в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на долгосрочный период.

В России становление финансовых рынков осуществлялось и осуществляется до сих пор. До 1990 года полный контроль над финансовыми потоками в России осуществляло государство. В начале 90-х годов появились первые акционерные общества, выпустившие акции в открытую продажу, так начался первый этап становления финансовых рынков. На втором этапе резко увеличилось предложение ценных бумаг, резко увеличился спрос на инвестиционные ценности. Для третьего этапа характерны: появление в 1994-1996 гг. качественно новой нормативной базы, развитие инфраструктуры рынка, растущее международное признание российского финансового рынка. Однако бурный рост отечественного рынка был прерван кризисом 1998 года, когда рынок откатился к нулевой точке развития. После кризиса рынок медленно восстанавливался, но последствия сказываются до сих пор.

Выделяют новые формы организации привлечения внутренних займов для финансирования государственного капитала:

1. Внедрение механизма государственно-частного партнерства в области увеличения государственного капитала;
2. Организация закрытых паевых инвестиционных фондов с целью привлечения внутренних заимствований;
3. Выведение на рынок новых инструментов долговых обязательств государства.

УДК 332.02 (470+571)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

В.В. Грудина, студентка факультета финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Россия сегодня переживает большие трудности не только в области государственного устройства, но и в сфере экономики и финансов.

В формировании и развитии экономической структуры любого современного общества ведущую, определяющую роль играет государственное регулирование, которое осуществляется в рамках

избранной властью экономической политики, составной частью которой является финансовая политика.

Мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны называются финансовой политикой.

Актуальность темы заключается в том, что та значимость, которую имеет финансовая политика для государства, а тем более для государства с формирующейся рыночной экономикой, имеет достаточную возможность стимулировать экономический рост в стране.

Роль финансовой политики в экономическом и социальном развитии Российской Федерации трудно недооценить.

От степени ее рациональности зависят темпы развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и других отраслей, а также субъектов РФ.

Внутри нее различаются такие направления, как антимонопольную, бюджетную, валютную, кредитную, налоговую, страховую и таможенную политику.

При этом все они между собой взаимосвязаны: одна влияет на другую. И поэтому должны разрабатываться и осуществляться в тесной и непрерывной взаимосвязи между собой.

О необходимости проведения согласованной по всем направлениям политики может говорить хотя бы такой факт: ежегодно бюджеты всех уровней лихорадит из-за больших неплановых расходов на ликвидацию последствий стихийных бедствий.

Но одновременно не принимается кардинальных решений по изменениям в страховой политике, которые могли бы и должны бы снять полностью или существенно смягчить пиковый, чрезвычайный и негативный характер внеплановых нагрузок на бюджетную политику.

Несогласованность же антимонопольной и бюджетной политики ежегодно влечет за собой принятие решений о повышении цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, которое приводит к тому, что в ходе реализации уже принятых бюджетов всех уровней появляются, во-первых, выпадающие доходы, а во-вторых, дополнительные расходы бюджетов.

Уточним понятие цели в финансовой политике. Такая цель должна быть единой для всех уровней власти, для всех субъектов РФ.

Тогда в качестве такой цели могут быть только общие интересы всего населения - повышение благосостояния каждого человека.

Целью финансовой политики государства должно быть увеличение или сохранение уровня реальных доходов на душу

населения и на этой основе обеспечение социальных нормативов уровня жизни в стране, в том числе на уровне каждого региона.

Очень важно разобраться с тем, от чего зависит реализация намеченных планов, что является ресурсами финансовой политики. Считать, что в их качестве выступают только поступившие в казну налоги и сборы, было бы не совсем правильным.

В настоящее время, наряду с Министерством финансов РФ, в качестве самостоятельных органов управления финансами функционируют Центральный банк РФ, Министерство РФ по налогам и сборам, Федеральная служба налоговой полиции РФ, Государственный таможенный комитет РФ, Федеральная комиссия по ценным бумагам, Пенсионный фонд РФ, Счетная палата РФ. Такое количество ведомств неизбежно приводит к снижению конечного результата их совместной работы.

Для формирования предложений по усилению единой финансовой политики России целесообразно было бы создать соответствующий временный рабочий орган или комиссию при Президенте РФ или Правительстве РФ с целью подготовки пакета проектов конкретных решений, требующих проработки различных ведомств и с участием субъектов РФ.

Можно отметить, что финансовая политика требует дальнейшего совершенствования.

УДК 658.153(470.620)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ В ООО «БелКрас 999»

Г. А. Губинская, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Оборотные средства - одна из составных частей имущества предприятия. Их наличие является обязательным условием осуществления предприятием производственно-хозяйственной деятельности. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового положения.

При планировании оптимальной потребности предприятия в оборотных средствах используются три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счёта.

Аналитический и коэффициентный методы применимы на тех предприятиях, которые функционируют более года, сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые периоды об изменении величины планируемой части оборотных средств и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объема производства. *Данный метод применяется на предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, занимают большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.* **Аналитическим** (опытно-статистический) **метод** используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации. При расчете плановой потребности в оборотных средствах аналитическим методом учитываются, во-первых, планируемый рост выручки от реализации продукции и, во-вторых, ускорение оборачиваемости оборотных средств.

При помощи аналитического метода можно спрогнозировать предположительную среднегодовую величину оборотных средств предприятия в плановом периоде.

Исходя из планируемого ускорения оборачиваемости оборотных средств (в данном случае сокращения длительности одного оборота в днях) определяется плановое значение коэффициента обеспеченности оборотными средствами (коэффициента загрузки):

$$K_{з.пл.} = K_{з.баз.} \times \frac{T_{об.}}{100}. \quad (1)$$

Зная плановый коэффициент загрузки оборотных средств и темп роста объема реализации продукции (выручки от реализации), рассчитывают сумму оборотных средств организации в плановом периоде:

$$C_{ок.пл.} = ВР_{баз.} \times \frac{T_{вр}}{100} \times K_{з.пл.}. \quad (2)$$

В качестве примера рассмотрим предприятие ООО «БелКрас 999», которое специализируется на полиграфической деятельности, не включённой в другие группировки, а также изготовлении печатных форм (этикеток, акцизных марок). Для определения потребности в собственных оборотных средствах на данном предприятии считаем

целесообразным применить аналитический метод планирования оборотных средств.

Исходя из планируемого ускорения оборачиваемости оборотных средств (в данном случае сокращения длительности одного оборота в днях) плановое значение коэффициента обеспеченности оборотными средствами (коэффициента загрузки) составит:

$$K_{з.пл.} = K_{з.баз.} \times \frac{T_{об.}}{100};$$

(3)

$$K_{з.пл.} = 0,47 \times \frac{94,67}{100} = 0,44.$$

Зная плановый коэффициент загрузки оборотных средств и темп роста объема реализации продукции (выручки от реализации), рассчитаем сумму оборотных средств организации в плановом периоде:

$$C_{ок.пл.} = ВР_{баз.} \times \frac{T_{вр.}}{100} \times K_{з.пл.};$$

(4)

$$C_{ок.пл.} = 381\,370 \times \frac{114,50}{100} \times 0,44 = 192\,134,21$$

Таким образом, рост выручки в 2013 г. на 14,5 % приведет к увеличению потребности в собственных оборотных средствах на 13071,21 тыс. руб., покрыть которую можно только за счет прибыли организации.

УДК 005.52:657.14

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Т.В. Гукалова, студентка факультета финансы и кредит
О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансы

Современный этап развития международного финансового сообщества выдвигает проблему управления рисками в число самых приоритетных. Более того, не без оснований можно утверждать, что в постоянно усложняющемся и взаимозависимом мире финансовых рынков и продуктов шанс на успех имеют только те организации, которые могут контролировать свои риски и эффективно ими управлять.

Финансовый риск - сложная экономическая категория, связанная с осуществлением хозяйственной деятельности [2].

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, биржами). Причины финансового риска – инфляционные факторы, рост учетных ставок банка, снижение стоимости ценных бумаг.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- 1) риски, связанные с покупательной способностью денег;
- 2) риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляционный риск - это риск того, что при росте инфляции, получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски - представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (страхование, хеджирование, инвестирование т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Риск снижения доходности включает в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К *процентным рискам* относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными

институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам.

К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К. кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (от лат. *selectio* - выбор, отбор) - это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом [1].

Выделяют две основные стратегии управления финансовыми рисками.

1. Пассивная стратегия.

Предполагает применение различных видов страхования. Способы страхования выбираются в зависимости от источников риска и направлений деятельности.

Возможно использование страхования через специализированные страховые компании, хеджирование, самострахование. Со страховыми компаниями заключается договор страхования. С точки зрения финансового риска считается целесообразным заключение следующих договорных обязательств:

- договор страхования предпринимательского риска – связан с невыполнением обязательств и получением убытков;

- договор страхования ответственности предприятия за причинение вреда;

- страхование имущества от порчи, утраты и т.д.

Использование процедуры хеджирования дает возможность застраховаться от неблагоприятных цен и их изменения.

По контрактным обязательствам основными инструментами хеджирования являются фьючерсные и форвардные контракты. Хеджирование осуществляется на фондовых и товарных биржах или на внебиржевом рынке.

Одним из вариантов защиты от финансовых рисков считается опцион. Опционы, фьючерсы и форварды могут обращаться на фондовом рынке.

Самострахование предполагает возможность создания резервных фондов для финансирования возможных потерь. Данный способ является приемлемым, когда стоимость страхуемого имущества не велика по сравнению с доходами фирмы.

При создании подобных резервных фондов необходимо учитывать, что средства, помещенные в них, являются извлеченными из оборота. Поэтому при создании подобных фондов одной из основных задач является определение оптимальности их размеров.

Для этого сравнивают инвестиции по выплатам страховых премий с потерями из-за отвлечения средств во внутренние резервные фонды.

2. Активное реагирование.

Представляет собой совокупность следующих видов управления риском:

1. Разделение риска – осуществляется рассредоточение имущества с целью снижения возможных потерь за одно событие. Имущество возможно разделить двумя способами: отделить физически или разделить между собственниками (передача прав собственности)

2. Передача риска – предполагает заключение контрактов, в которых четко определено, какие риски берет на себя каждая из сторон.

3. Сокращение риска за счет различных технических мероприятий.

4. Диверсификация осуществляется по следующим направлениям:

- производственная – реализуется на основе реальных инвестиций в освоение новых видов продукции, расширение ассортимента.

- финансовая – осуществляется с помощью финансовых инвестиций и может быть направлена на развитие предприятия путем горизонтальной и вертикальной интеграции

Тактика управления финансовыми рисками – это практические методы и приемы менеджмента для достижения установленной цели в конкретных условиях.

Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимального решения и самых конструктивных в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления [3].

После выбора стратегии и тактики управления риском осуществляется конкретизация процедуры управления. Таким образом, невозможно представить управление финансовыми рисками без стратегии и тактики. Так как два этих понятия являются составляющей частью управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. 6-е изд. - М.: Изд-во «Перспектива», 2010. - 656 с.
4. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учеб.е пособие / Под ред. Тактарова Г.А., Григорьева Е.М. - М.: Финансы и статистика, 2008. -256с.//
5. Федорова Е. А Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие /Е.А. Фёдорова, Ф.М. Шелопаев, А.И. Ермоленко. — М. : КНОРУС, 2010. -366с.

УДК 336.02:657.372.3

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Р.Р. Демурчян, студентка факультета финансы и кредит

Ю.Е. Стукова, доцент кафедры экономики предприятий

Правильное начисление амортизации оказывает влияние на финансовый результат и на величину собственного капитала организации. Для постоянно действующих организаций, которые стремятся поддерживать свой уровень производственного потенциала в обозримом будущем, одним из эффективных инструментов контроля

за сохранностью и преумножением собственного капитала является грамотная амортизационная политика.

В этой связи вопрос о разработке амортизационной политики, которая максимально обеспечит сохранность собственного капитала и наличие контроля за реинвестированием средств, источником которых являются накопленные амортизационные отчисления, является актуальным. Потребность в эффективной амортизационной политике хозяйствующего субъекта определяет направления формирования и использования собственных финансовых источников, к которым относится и амортизация.

В числе главных факторов, непосредственно воздействующих на финансовое состояние предприятий, является амортизационная политика, реализуемая на государственном уровне. Амортизационная политика является одним из наиболее важных способов управления государством экономическими процессами в стране.

Она базируется на установленных им принципах, методах и нормах амортизационных отчислений. Вместе с тем, каждое предприятие имеет возможность индивидуализировать свою амортизационную политику, учитывая конкретные факторы, определяющие ее параметры.

Амортизационная политика организации - это комплекс научно обоснованных мероприятий, направленных на своевременное и качественное обновление внеоборотных активов, формирование достаточного уровня амортизационных отчислений и их использование в соответствии с функциональным назначением с целью обеспечения непрерывного процесса воспроизводства с высоким уровнем эффективности.

Разработка в организации собственной амортизационной политики представляет собой переход к качественно иным методам управления затратами и инвестициями. Ведь от того, какие способы и методы начисления амортизации и другие инструменты амортизационной политики будут выбраны, зависит эффективность не только текущей финансово-хозяйственной деятельности, но и возможность воспроизводства основных средств и нематериальных активов за счет собственных источников для устойчивого развития в перспективе.

Политика амортизации должна распространяться на все стороны деятельности организации. Стратегия амортизации должна быть ориентирована на сокращение амортизируемого периода. Подобрать средства производства, соответствующие методы начисления амортизации, можно на основе стратегии укоротить

амортизационный период, но сохранить порядок ее распределения по годам службы.

Техническая составляющая амортизационной политики связана со стратегией развития бизнеса и требует контроля за уровнем физического и морального износа основных средств со стороны технических служб предприятия. Финансовая составляющая амортизационной политики на основе анализа результатов деятельности предприятия позволяет судить о доступных источниках финансирования восстановления основных средств.

Амортизационная политика, проводимая в организации, должна способствовать:

- повышению технического уровня производства;
- предотвращению чрезмерного морального и физического износа основных производственных фондов, особенно их активной части;
- снижению налоговых платежей;
- совершенствованию видовой, технологической и возрастной структуры основных производственных фондов;
- наращиванию основного капитала и объема выпуска продукции;
- оживлению инвестиционной деятельности;
- обеспечению конкурентоспособности продукции предприятия.

Проблема формирования амортизационной политики для российских предприятий весьма актуальна, так как здесь затрагивается комплекс противоречивых задач, которые необходимо рассматривать как систему.

Амортизация является составной частью себестоимости изделий, фондом на обновление производства, который должен покрывать расходы на капитальные вложения; одним из показателей, формирующим налогооблагаемые базы по многим налогам, фактором, определяющим своевременность замены оборудования.

Наличие «двойных стандартов» существующей амортизационной политики, а именно возникновение расхождений между начислением сумм амортизации в налоговом и бухгалтерском учете повышает издержки экономического учета и делает организации уязвимыми для злоупотреблений со стороны сотрудников проверяющих органов, что повышает уровень риска и подрывает стимулы экономического развития. Это обусловлено различиями в методах начисления амортизационных отчислений.

Начисление амортизации объектов основных средств в бухгалтерском учете производится одним из следующих способов в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету 6/01:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

В бухгалтерском учете продолжает действовать Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Предусмотрены две группы амортизации: обычная амортизация (пропорциональная) и ускоренная амортизация (регрессивная).

Первая характеризуется тем, что ежегодно в течение всего срока функционирования амортизационные отчисления рассчитываются по одной и той же норме от первоначальной стоимости основных средств. При ускоренной амортизации основная часть начислений концентрируется в первые годы эксплуатации основных средств, сокращается амортизационный период, создаются финансовые условия для ускоренной замены оборудования.

К пропорциональным методам начисления амортизации относятся: линейный метод и метод списания стоимости пропорционально объему продукции или работ.

К ускоренным методам начисления амортизации относятся: метод уменьшаемого остатка и метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

В отличие от четырех описанных способов начисления амортизации в бухгалтерском учете в целях налогообложения следует применять один из двух методов начисления амортизации согласно Налоговому кодексу РФ (статья 259): линейный или нелинейный (способ уменьшаемого остатка).

Линейный метод аналогичен линейному способу по ПБУ 6/01 и представляет собой равномерное списание стоимости, ежемесячное начисление одних и тех же сумм в процентах от первоначальной (восстановительной стоимости) имущества. Сумма отчислений получается путем деления первоначальной стоимости на срок полезного использования объекта в месяцах.

Нелинейный метод предполагает расчет амортизации исходя из того же срока полезного использования, остаточной стоимости объекта и коэффициента, равного двум. При этом методе имущество будет амортизироваться быстрее. Здесь сумма начислений все время меняется и ежемесячно пересчитывается.

Главным отличием начисления амортизации в бухгалтерском учете от налогового, является идентичность ежемесячных амортизационных отчислений в течение текущего года, вне зависимости от способа их начисления.

Совершенствование амортизационной политики организации должно идти в направлении устранения противоречий между правилами бухгалтерского и налогового учета путем законодательного разграничения сфер регулирования. Совершенствование амортизационной политики должно способствовать расширению инвестиционно-финансового потенциала хозяйствующих субъектов.

Сегодня необходимо, чтобы амортизационная политика в РФ получила самостоятельное правовое регулирование с формированием ответственных шагов по восстановлению инвестиционного потенциала.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2 (утвержден Федеральным Законом от 5.08.2000 г. № 118-ФЗ с изменениями от 24 июля 2007 г.)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 с изменениями от 24 декабря 2010 г.
3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник / Ю.А. Бабаев. - М.: Инфра-М, 2007. – 315 с.

Веретникова И.И. Амортизация и амортизационная политика / И.И. Веретникова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.

УДК 368.811

СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Р.Р. Демурчян, студентка факультета финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Актуальность данной темы заключается в том, что договорно-правовые формы страхования рисков в банковской деятельности становятся важнейшим фактором обеспечения стабильности

кредитных организаций в условиях финансового кризиса. В то же время в силу специфики деятельности страховые компании работают в условиях двойного риска (своего и страхователя), и соответственно нуждаются в использовании эффективного механизма страхования банковских рисков.

Так же важным аспектом устойчивости экономического развития российской экономики в настоящее время является минимизация рисков субъектов предпринимательской деятельности в условиях хозяйственной неопределенности, присущей рыночной экономике. В отсутствие государственной монополии и при наличии конкуренции цивилизованное ведение предпринимательской деятельности немыслимо без страхования, так как в этих условиях полностью исключить хозяйственные риски нельзя.

Противодействовать им можно, только имея и умело применяя эффективные способы защиты. К числу таких способов по праву относится институт страхования кредитного риска.

Данный институт в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся направлений предпринимательских отношений. Объемы операций на рынке страховых услуг в этой области неуклонно растут, число страховых организаций увеличивается.

Вместе с тем за годы рыночных преобразований не удалось в полной мере сформировать устойчивый, соответствующий современным потребностям общества рынок страховых услуг.

Особенностью страхования кредитных рисков является то, что в установленных отношениях между кредитором и его должником существует предмет их общего интереса (кредит), который ставит данные стороны в диаметрально противоположные экономически правовые условия.

Должник обязан вернуть полученную ссуду, а кредитор имеет полное право требовать возврата предоставленного займа по заранее согласованным условиям. Невыполнение этих условий грозит кредитору финансовыми убытками.

Основной риск кредитной операции с материальной точки зрения проявляется в не возврате задолженности, а с юридической - в невыполнении обязательств.

Страхование кредитов – так называемая защита от неплатежа заемщика- на сегодняшний момент считается одним из наиболее распространенных видов страхования финансовых рисков.

В практике страхования наиболее используемыми организационными формами страхования кредитов выступают:

страхование товарных кредитов, страхование кредитов под инвестиционные мероприятия, страхование потребительских кредитов, страхование материальных ценностей, которые передаются в залог, страхование экспортных кредитов.

Вышеуказанные формы отличаются по характеру предоставленного кредита, который обеспечивается страховой защитой. Следует отметить, что наиболее распространенной организационной формой страхования кредитов является страхование товарных кредитов.

Основными принципами страхования кредитных рисков банка являются:

1. При наступлении страхового случая потери несут и страховщик, и банк. Страховщик берет на себя только часть, может быть большую, финансовых потерь банка. Иначе кредитный комитет банка, а также штат экспертов становятся ненужными. Зачем им платить, если за все убытки заплатит страховая компания?

2. На страхование принимаются не отдельные кредиты, а только весь портфель кредитов или портфель однородных кредитов, иначе к страховщику придут только сомнительные клиенты, в которых банк не уверен. Такой подход рано или поздно приводит к убыткам или полному разорению страховой компании и в конечном итоге – к непокрытию убытков банка. Подобную тенденцию можно было наблюдать в начале – середине 90-х годов прошлого века, когда банки заставляли сомнительных заемщиков страховать свою ответственность за невозврат кредита, а «хороших», в которых они были уверены, не страховали.

3. Страхованию подлежат только прямые убытки банка, не покрываются страхованием проценты, неполученная прибыль и непредвиденные расходы.

Риск и бизнес – два неразделимых понятия. Кредитный риск нельзя избежать, его можно только минимизировать.

Для достижения минимизации кредитных рисков используется большой арсенал методов, включающий формальные, полуформальные и неформальные процедуры оценки кредитных рисков. Хотя современный методический инструментарий направлен на облегчение принятия кредитных решений, он далеко не идеален и в ряде случаев может даже дезориентировать банковских специалистов.

Одним из классических способов минимизации кредитных рисков является внесение заемщиком залога. Однако такой путь не гарантирует успеха

кредитной политике банка. Одной из причин этого является возникающая при управлении кредитными рисками рефлексивная взаимосвязь между займом и залогом. Впервые этот эффект был системно проанализирован Дж. Соросом в качестве частного случая его общей теории рефлексивности.

Однако, в данной сфере существует ряд проблем, главные из них касаются потребительского страхования, в отношении которого большинство российских банков констатируют убыточность.

Основные тому причины:

- ошибки андеррайтинга (процесса принятия рисков по страхованию);
- недостатки скоринговых систем (по оценке степени риска выдаваемых кредитов);
- мошенничество заёмщиков.

Отечественное кредитное страхование сегодня переживает период становления и нуждается в более тесном сотрудничестве страхового и банковского секторов, результатом которого должна явиться разработка различных программ и схем разрешения проблемных ситуаций, связанных со страхованием кредитных рисков.

На данный момент российский рынок страхования регулируется следующими нормативными актами: Гражданским Кодексом РФ и Налоговым Кодексом РФ.

Так же в российской практике стараются минимизировать эти риски, и поэтому разрабатывают ряд конкретных законов, защищающих участников сделок купли-продажи от риска невозврата кредитов. К ним относятся:

- Закон «О страховании предпринимательского (финансового) риска кредитора или должника» гарантирует защиту как интересов кредитора, так и интересов должника;
- Закон «Об организации страхового дела в России»;
- Законом «Об акционерных обществах»;
- Закон «О банках и банковской деятельности».

Несмотря на меры, которые предпринимает государство, в системе страхования кредитных рисков в РФ существуют проблемы. Одной из проблем является то, что сам термин «финансовые риски» отсутствует в главе «Страхование» Гражданского Кодекса РФ и это вызывает юридическую неопределенность. Однако в Кодексе дано определение понятия «предпринимательские риски», что, по мнению экспертов, нельзя отождествлять с финансовыми рисками.

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» также не дает определения понятию «финансовые риски». Его содержат исключительно нормативные документы, на которые в своей деятельности опирается Федеральная служба страхового надзора, причем только по вопросам выдачи лицензий на страховую деятельность. Эти лицензии также содержат понятие финансового риска на тот или иной вид страхования.

В российском законодательстве имеется ряд внутренних противоречий по этому вопросу. В частности, местные органы исполнительной и представительной властей могут издавать нормативные акты вопреки действующим Федеральным законам, при этом учитываются только местные особенности банковской и страховой систем.

Не смотря на все эти недостатки банковской системы РФ, объем кредитования в России растет и улучшается качество кредитного портфеля.

По состоянию на 1 августа 2013 года общий объем выданных кредитов бизнесу (юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям) составляет 17 412 999 млн. рублей.

Для сравнения этот показатель тремя годами ранее, на 01 августа 2010 года, составлял 9 865 452 млн. рублей. Таким образом, за три года объем кредитования вырос в 1,8 раза. Объем потребительского кредитования (кредитов, выданных физическим лицам) по состоянию на 01 августа 2013 года составляет 8 785 194 млн. рублей, что в 2 раза меньше объема кредитования коммерческой деятельности.

Тремя годами ранее, по состоянию на 1 августа 2010 года, объем выданных кредитов населению составлял 23 359 690 млн. рублей, что в 2,7 раза меньше текущего показателя.

Таким образом, объемы потребительского кредитования растут быстрее, чем объемы кредитования юридических лиц.

Интересен и тот факт, что качество кредитного портфеля за последние 3 года заметно улучшилось: так, доля просроченных кредитов бизнесу снизилась с 3,15% на 01 января 2010 года до 2,7% к 01 января 2013 года, а доля просроченных кредитов, выданных банками физическим лицам, снизилась за аналогичный период с 9,2% до 4,3%.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ФОРЕКС

О.Э. Денисенко, студентка факультета финансы и кредит
И.В. Ворошилова, доктор экономических наук, профессор

Система Форекс существует очень давно и имеет свою историю. Ослабление последствий мирового кризиса на основе формирования свободного оборота мировой валюты можно отнести к ее заслуге. Этот факт подтверждает значимость регулирования отечественного рынка Форекс. Стоит подчеркнуть, что ежедневный оборот валюты на Форексе составляет три триллиарда долларов США. [4] Число частных инвесторов неуклонно растет, соответственно увеличивается количество компаний, предоставляющие возможность работы на рынке Форекс. Они предъявляют определенные требования к размеру клиентского капитала и выделяют в нем две части: постоянную — размером 15 млн. рублей и переменную — около 1,5% от капитала. [4] Таких нормативов придерживаются участники Центра регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий (ЦФИН). Крупнейшие компании-участники рынка Форекс представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Крупнейшие Форекс-компании, по состоянию на 2013 г.

Компания	Среднемесячный оборот (млрд. долл.)	Число активных клиентов (тыс. чел.)
Alpari	84,9	93,6
ForexClub	55,8	71,4
TeleTrade	46,4	59,3

Острая конкуренция, в том числе с ведущими брокерами мира, и значительные объемы рынка являются его весомым достижением. Современное состояние отечественного рынка Форекс также отличается высокой сегментированностью, вследствие чего каждый трейдер, после глубокого изучения рынка, может найти брокера или услугу, которая ему необходима, какой бы специфичной она ни была.

Важность Форекса отмечается в способности формирования значительного количества рабочих мест. Рынок обеспечивает трудовой занятостью значительное количество граждан России.

Работа рынка положительно отражается на экономике страны в целом. Но наряду с плюсами, также можно отметить и минусы. Значительной проблемой рынка является отсутствие достаточного правового регулирования. Участники рынка Форекс имеют возможность отстаивать, при необходимости, собственные позиции в суде.

Но эффективность судебной защиты невысока, что создает твердую почву для противоправных действий. В эпоху интернета участник рынка, совершивший откровенное мошенничество, не останется безнаказанным, так как медийное пространство попросту уничтожит клиентскую базу компании.

Однако больше, чем на моральную компенсацию, пострадавший вряд ли может рассчитывать. Существуют и другие проблемы: распространение, откровенно не соответствующей действительности, рекламы, обещающей гарантированную и значительную прибыль или отторжение рынка рядом трейдеров, осознающих свою незащищенность в случае мошенничества.

Рассмотрев последствия деятельности участников отечественного рынка Форекс, сделаем вывод о необходимости регулирования Форекс в нашей стране. Такое регулирование должно выработать правовые механизмы защиты российских граждан и перевести работу валютного рынка в установленные правовые рамки.

Решение проблемы, которая направлена на создание эффективной системы правового регулирования рынка Форекс, должно базироваться на ряде принципов:

- необходимость аудиторских проверок форекс-дилеров и публикации их результатов;
- публичное объявление котировок валютных пар;
- постоянное отслеживание соответствия размеров совокупной клиентской позиции собственным средствам компании.

Реализация в практике работы рынка подобных принципов существенным образом снизило бы риски его участников. Немаловажное значение имеет и создание единой саморегулируемой организации (СРО), которая будет включать в себя более 50% участников рынка.

На данный момент отсутствие такой организации является очень значимым недостатком, так как приводит к снижению остроты конкуренции и препятствует стремлению бизнеса увеличить свою долю в сегменте.

С принятием закона Форекс, СРО будет осуществлять регулирование Форекс в России. Подобная практика реализована в США, где аналогичные функции взяла на себя общественная организация National Futures Association (NFA). Но, как показывает практика, деятельность нельзя признать успешной, потому что результатом ее методов руководства стало бегство крупнейших участников рынка за рубеж.

В результате, количество брокеров, предлагающих свои услуги американским трейдерам, сократилось от нескольких сотен до десяти. При этом значительная часть компаний, вынужденных уйти с рынка, не закрылась, а лишь прибегла к услугам других юрисдикций, не накладывающих ограничений, подобных тем, которые практикует NFA:

- требования к капиталу в 20 миллионов долларов;
- ограничение кредитного плеча до 1:50;
- запрет на использование платежных систем и кредитных карт для пополнения счетов. [2]

Американские компании стали осуществлять свою деятельность на территории Австралии, Новой Зеландии, Кипра и Великобритании, в которых имеют лицензии и многие отечественные форекс-диллеры. В этой связи при организации деятельности отечественной СРО необходимо учитывать ошибки американской практики. По мнению аналитиков возможно первым результатом закона о Форекс станет исчезновение с рынка большого числа мелких игроков.

Но это событие незначительно скажется на работе рынка, так как 90% его оборота сегодня контролируют 32 крупные компании – участницы СРО. Мелким игрокам, не готовым наращивать капитал, покупать лицензию и платить членские взносы, ЦРФИН предлагает роль представителей, привлекающих клиентов для крупных сделок, но самостоятельно сделки не совершающих. Очевидная монополизация рынка и не привлекательная Форекс-система для трейдеров в огромной степени отразятся на реальных достижениях отечественного рынка – нейтральности и равномерности.

Учитывая множество проблем развития и регулирования системы Форекс, скорее всего, регулирование рынка будет осуществляться его же игроками. Это полностью соответствует принципам саморегулирования. Такие подходы не устраивают компании, не состоящие в СРО и несколько сотен мелких дилинговых центров.

Исследователи рынка отмечают, что в целом саморегулирование рынка крупными игроками даст больше плюсов в виде стабильного потока налогов и надежной защиты трейдеров. Реализация описанной схемы возможна при условии смены форекс-компаниями иностранной юрисдикции на отечественную, и приведение в действие работы компенсационного фонда. Компенсационный фонд сегодня составляет около полутора миллиардов рублей. Смысл этого резерва в том, что, если одна из компаний-участниц СРО будет признана судом виновной в нарушении прав клиента, ему будет присуждена компенсация.

Позже компания должна будет возместить фонду выплаченную сумму. Пока таких прецедентов не было, поскольку нет и судебной защиты. Грядущая прозрачность Форекс-дилеров перед регулятором, налоговыми органами и СРО создаст возможность его количественного измерения, более гуманного отношения к трейдерам, предоставления финансовых услуг клиентам в соответствии с имеющимися у них навыками и знаниями.

Также важно отметить, что существует положительная практика на российском фондовом рынке в отношении деятельности нескольких СРО, которые, взаимодействуя друг с другом, способствуют развитию конкурентной среды на самом рынке. Необходимо учесть позитивную практику фондового рынка и создать не одну, а несколько СРО.

Подводя итоги проведенного исследования, можно отметить следующее:

- необходимость регулирования отечественного рынка Форекс остается важной и пока нерешенной проблемой;
- создание СРО оценивается как эффективный подход, так как рынок характеризуется специфичностью, и многие вопросы будут решаться профессиональными сообществами гораздо эффективнее, чем государственной структурой;
- вызывает сомнение целесообразность создания единственного СРО-монополиста.

Необходим закон, эффективно регулирующий работу рынка Форекс с точки зрения защиты граждан и ведения бизнеса, что в будущем позволит развивать здоровую и высокую конкуренцию и обеспечить высокий эффект.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Валютный рынок и валютное регулирование: Учебное пособие / [под ред. И.Н.Платоновой]. – Издательство «БЕК», 2010;
 2. Валютный рынок Форекс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rus-plus.info>;
 3. Шабакер, Р. Технический анализ и прибыль фондового рынка / Р. Шабакер – М, 2009;
- Якимкин, Я. Рынок Форекс - Ваш путь к успеху / Я. Якимкин

УДК 658.1

ФИНАНСОВЫЕ ТАЙНЫ БИЗНЕСА. ОПАСНАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ КОМПАНИИ

Л. А. Дерикьянц, студент факультета финансы и кредит
А.А.Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Разглашение коммерческой тайны сулит компании массу проблем, начиная с потери клиентов и заканчивая негативным новостным фоном в прессе и, как следствие, недоверием со стороны инвесторов и кредиторов.

В кризис уберечь тайны намного сложнее. Сокращение штата, снижение зарплат, невыплата бонусов – все это подтолкнет людей искать другие источники дохода, пусть и нелегальные. Какой должна быть политика информационной безопасности в кризис

Риск потери конфиденциальной информации для компаний в период финансового кризиса существенно возрастает. О разработке антикризисных мер, включающих масштабное сокращение штата и доходов оставшихся сотрудников, уже заявили руководители большинства российских компаний: «Патэрсон», X5 Retail Group, «ЛУКОЙЛ», «Русгидро», «КамАЗ», «Тройка Диалог», «АнтантаПиоглобал».

Побочный эффект борьбы за сокращение издержек – снижение лояльности персонала. Повышается риск, что уволенные сотрудники «невзначай» унесут с собой данные, относящиеся к коммерческой тайне компании, и постараются воспользоваться ими при дальнейшем трудоустройстве или просто продать.

Кризис – уникальная возможность получить контроль над бизнесом конкурентов, в том числе обзавестись привлекательными активами, о покупке которых раньше не приходилось и мечтать.

На войне все средства хороши, а потому для поглощения приглянувшейся компании конкуренты не преминут воспользоваться схемами весьма сомнительного характера.

В конкурентной разведке используются любые источники сведений, но максимум полезной информации, как правило, собирается от инсайдеров. Служба безопасности компании, аппаратные и программные средства защиты от этого вида шпионажа практически не спасают. Причем на роль инсайдера подойдет любой сотрудник, начиная от рядового бухгалтера и заканчивая системным администратором.

Кстати, чтобы получить конфиденциальные данные о деятельности компании, завербованным сотрудникам совсем не обязательно взламывать информационную систему или пытаться проникнуть в кабинет финансового директора, достаточно воспользоваться способом, получившим название «погружение в мусорные контейнеры».

Руководитель частного детективного агентства поведал историю о том, как, устроив одну из своих сотрудниц на должность уборщицы, за неделю собрал все необходимые документы из мусорного ведра бухгалтерии.

Публикация таких данных в средствах массовой информации в сочетании с публичной критикой менеджмента может стать причиной внеплановых налоговых проверок, финансовых претензий со стороны инвесторов и других проблем.

Но наибольшую опасность для бизнеса все же представляют не «вражеские агенты», а вполне лояльные сотрудники, чья халатность становится основной причиной утечек конфиденциальной информации. По данным InfoWatch, среди причин утери конфиденциальных данных лидируют непреднамеренные действия сотрудников (более 50 процентов).

Яркий пример – случай с секретной информацией Министерства внутренних дел Великобритании. Компакт-диск с адресом ведомства и грифом «Совершенно секретно» сотрудникам службы безопасности доставил курьер компьютерной мастерской. История началась с того, что житель городка Уэстхаутон купил на аукционе eBay подержанный ноутбук, в котором вскоре обнаружили неполадки.

Когда по просьбе покупателя сотрудники службы сервиса раскрыли корпус компьютера, то обнаружили втиснутый под клавиатуру компакт-диск с надписью «Совершенно секретно», забытый прежним владельцем. находку сначала сочли чьей-то шуткой,

но после проверки накопителя службой безопасности был конфискован и сам ноутбук. Представители министерства подтвердили: на диске действительно находились важные данные.

Человеческий фактор не поддается полноценному контролю, поэтому исключать вероятность неумышленного разглашения данных нельзя.

Потеря флэш-карты с данными или ноутбука, на котором, к примеру, бухгалтер сохранил немалый объем данных, чтобы поработать дома, может обернуться для предприятия настоящей катастрофой.

С каждым годом возрастает и число компаний, пострадавших от хакерских атак. В данном случае компании угрожает не только утечка информации, но ощутимые финансовые потери. Так, в сентябре 2008 года хакерской атаке подвергся Уральский банк развития и реконструкции.

Со счетов екатеринбургского предприятия, которое обслуживалось через интернет-банкинг, исчезло около 1,5 млн рублей. Решившие пошутить хакеры перевели около 70 тыс. рублей на счет Всемирного фонда охраны дикой природы, еще 400 тыс. рублей – на счет екатеринбургской общественной организации по борьбе с наркотиками. Львиная доля средств была перечислена в Новокузнецк на оплату квартир физическим лицам.

Специалисты считают, что виновны бухгалтеры компании, с компьютеров которых при помощи специального вируса хакеры выкрали электронно-цифровую подпись.

Повышение прозрачности компании вовсе не означает стремления к 100-процентному раскрытию информации. У любого предприятия существуют данные, которые нужно беречь от посторонних глаз.

В большинстве случаев такие сведения доступны топ-менеджерам и в первую очередь финансовому директору. Во избежание кражи или случайной огласки конфиденциальных данных финансовому директору необходимо придерживаться элементарных правил информационной безопасности.

На рабочем компьютере, подключенном к интернету, должен быть установлен антивирус и антишпион. А в идеале, если такое возможно, лучше вообще отказаться от использования интернета или заказать специально для выхода в глобальную сеть еще один компьютер, на котором не будет никаких рабочих документов.

«У финансового директора не должно быть прав администратора компьютера, – уверен Николай Зенин, руководитель

направления защиты коммерческих тайн LETA IT-company. – Шпионские программы, даже если попадут на компьютер, смогут принести гораздо меньше вреда, если не получают административных привилегий».

Не лишним будет закрыть доступ к компьютеру паролем, не известным даже сотрудникам IT-службы, и обновлять его не реже чем один раз в месяц. «Если во время работы оставляешь свое рабочее место, необходимо закрыть все файлы в компьютере, желательно заблокировать клавиатуру.

Если пользуешься накопителем информации, должен быть пароль на открытие папки с файлами, ненужные документы необходимо своевременно уничтожать, – рекомендует Елена Кудоярова, заместитель финансового директора компании «Данвита». – Ни в коем случае не позволяйте себе использовать бумажные носители информации в качестве черновика, хотя, насколько я знаю, у некоторых подобные записи накапливаются годами».

Обеспечить защиту конфиденциальной информации, доступной сотрудникам финансового департамента, поможет запрет на вынос документов из офиса. «Это всегда риск, мы стараемся избегать подобных ситуаций, ну а если появляется производственная необходимость, то ответственность на руководителе подразделения», – делится опытом Елена Кудоярова.

Некоторые компании в своем стремлении уберечь коммерческую информацию от посторонних глаз применяют методы контроля, граничащие с нарушением прав человека. Например, устанавливают видеонаблюдение за сотрудниками, проверяют почту и прослушивают телефонные переговоры.

Рассмотрим технику информационной безопасности:

Для того чтобы уберечь финансовые секреты компании от посторонних глаз, главному финансисту совсем не обязательно превращать свой кабинет в неприступную крепость. Достаточно выполнения простых правил.

1. Для печати документов используйте только тот принтер, который установлен в вашем кабинете. Известны случаи, когда финансовый отдел и его руководитель печатали документы на так называемом общем принтере, установленном в коридоре, и соответственно все документы становились достоянием общественности.

2. Заведите себе привычку всю выбрасываемую бумагу пропускать через shredder.

3. Выходя из кабинета, пусть и на несколько мгновений, блокируйте компьютер и закрывайте дверь на ключ.

4. Не берите работу домой, лучше задержитесь на несколько часов на работе. Кстати, семья будет вам за это только благодарна.

5. Закажите себе ноутбук, который никогда не будет использоваться для работы в интернете, а вход в него будет максимально защищен. На этом компьютере можно будет хранить резервные копии и данные, которые вы не решаетесь доверить серверу и основному рабочему компьютеру. Вот только не стоит его носить домой, а лучше хранить в сейфе.

6. Составьте список ответственных за хранение финансовых документов. Иначе проконтролировать, кто и что взял для работы в бухгалтерии, невозможно. А в идеале заведите журнал предоставления оригиналов документов тем сотрудникам, которые имеют к ним право доступа.

УДК 336.14

ПРОБЛЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Д.Ю. Диброва, студентка факультета финансы и кредит

А.А. Юрченко, ст. преподаватель кафедры финансов

Проблема территориальных финансов затрагивает, прежде всего, интересы страны и её населения в целом. Важность этого вопроса вызвана тем, что отрасли, обслуживающие население, находятся в тяжелом положении.

Финансовой базой, обеспечивающей региональным и местным органам власти выполнение возложенных на них функций, являются территориальные бюджеты.

Именно по каналам этих бюджетов сегодня финансируется подавляющая часть средств, выделяемых государством на жизнеобеспечение человека: 100% общегосударственных расходов на жилищно-коммунальное хозяйство, 84% – на образование, 76% – на культуру, 86% – на здравоохранение, 47% – на осуществление социальной политики.

В последние годы, когда почти все объекты социальной сферы были переданы в ведение региональных и местных органов власти, нагрузка на территориальные бюджеты резко возросла. Темпы роста бюджетных расходов существенно опережают темпы роста доходов.

Это обострило проблемы территориальных бюджетов. Уровень их собственных доходов снизился. Уменьшается бюджетная обеспеченность социальной сферы и населения. Сумма бюджетных расходов стала меньше размера удовлетворения минимальных бюджетных потребностей.

В числе причин этого - передача финансирования социальной инфраструктуры на территориальные бюджеты при неадекватном росте их доходов, а так же возложение на территориальные бюджеты различных социальных выплат населению, предусмотренных федеральными актами, которые не в полном объеме возмещаются из федерального бюджета.

В настоящее время финансовые ресурсы консолидированного бюджета Российской Федерации примерно поровну распределяются между федеральным и территориальными бюджетами. Из 50% доходов, поступающих в территориальные бюджеты, 24% – на местные (городские, районные, поселковые, сельские).

За счет средств федерального бюджета финансируется лишь 27% государственных расходов на промышленность, сельское хозяйство, транспорт, а за счет территориальных бюджетов – 73%, в том числе региональных – 47%, местных – 26%. Общегосударственные расходы на социально-культурные мероприятия финансируются следующим образом: за счет федерального бюджета – 18%, территориальных – 82%, в том числе региональных – 25%, местных – 57%.

Уже на этапе бюджетного планирования территориальные бюджеты недополучают около 25% минимально необходимых доходов, которые им следовало бы передать из федерального бюджета в виде трансфертов из Фонда финансовой поддержки регионов. В этих условиях говорить о финансировании не только капитальных вложений и ремонтных работ, но и о нормальном обеспечении текущих расходов социальных объектов не представляется возможным.

Какими видятся пути решения проблемы укрепления территориальных бюджетов? Главный путь – изменение государственных приоритетов в распределении ресурсов консолидированного бюджета в пользу; жизнеобеспечения человека.

Для практического решения этого вопроса необходим механизм объективного перераспределения средств между федеральным и территориальными бюджетами, т.е. государственное регулирование межбюджетных потоков и нормирование финансовых ресурсов.

Второе направление укрепления территориальных бюджетов – закрепление в законодательном порядке за этими бюджетами большей, чем сейчас, доли основных налогов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и др.).

Третье направление развития территориальных финансов – привлечение внебюджетных источников в муниципальные внебюджетные фонды. Во всех странах есть спонсоры, долевое участие предпринимателей в финансировании общегородских объектов и мероприятий. Территориальные внебюджетные фонды должны быть сохранены, но необходимо усиление контроля представительных органов власти за их использованием.

Из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что роль территориальных финансов и местных бюджетов, усиливается, а сфера их использования расширяется.

Поэтому очень важно разобраться в их законодательной основе, детально рассмотреть структуру доходов и расходов. Отследить процесс накопления и распределения денежных средств для организации более эффективной системы формирования и использования территориальных и местных бюджетов.

УДК 658.15:338.436.33

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО И ОПЕРАЦИОННОГО ЛЕВЕРИДЖА ДЛЯ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. С. Дробинко, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Одной из главных задач финансового менеджмента является максимизация уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска. Такая задача может быть решена разными путями. Одним из таких путей решения указанной задачи является финансовый леверидж.

В ООО ЗК «Новопетровская» в 2010 г. сумма собственного капитала увеличилась на 1,829 % за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия, значит рентабельность совокупного капитала компании была выше средневзвешенной цены заемных ресурсов. В 2011 г. эффект финансового левериджа снизился и составил 0,225 %, но так как он остался положительным, это значит что привлечение заёмного капитала оказалось рентабельным и

увеличило сумму собственного капитала организации. Но в 2012 г. ЭФЛ составил $-7,512\%$, что говорит о том что, рентабельность совокупного капитала компании оказалась ниже средневзвешенной цены заёмных ресурсов и их привлечение не вызвало прирост рентабельности собственного капитала, а наоборот, вызвало снижение рентабельности собственного капитала.

В основе эффекта операционного рычага лежит механизм влияния соотношения переменных и постоянных расходов на финансовые результаты предприятия.

Проведя расчёты эффекта операционного левериджа, можно заметить то, что в 2011 г. этот коэффициент составил $-0,292\%$, что говорит о том, что на каждый 1% прироста объёма продаж ООО ЗК «Новопетровская» происходит уменьшение операционной прибыли на $0,292\%$. В 2012 г. коэффициент операционного левериджа составил $0,436\%$, что означает прирост операционной прибыли на $0,436\%$ при приросте объёма продаж на 1% . Низкие показатели эффекта операционного левериджа говорят о слабой силе его воздействия, а чем меньше сила воздействия операционного рычага, тем больше запас финансовой прочности организации. Но с другой стороны ситуация с низким операционным рычагом сопряжена как с меньшим риском, так и с меньшим вознаграждением в форме прибыли.

Поэтому в ООО ЗК «Новопетровская» можно повлиять на увеличение прибыли при помощи увеличения силы операционного рычага за счёт снижения доли переменных затрат и увеличения доли постоянных расходов. При управлении переменными затратами основным ориентиром должно быть обеспечение постоянной их экономии, так как между суммой этих затрат и объемом производства и продаж существует прямая зависимость. Обеспечение этой экономии до преодоления предприятием точки безубыточности ведет к росту маржинального дохода, что позволяет быстрее преодолеть эту точку. После преодоления точки безубыточности сумма экономии переменных затрат будет обеспечивать прямой прирост прибыли предприятия.

Точка безубыточности определяет, каким должен быть объем продаж для того, чтобы предприятие работало безубыточно, могло покрыть все свои расходы, не получая прибыли.

Точка безубыточности для ООО ЗК «Новопетровская» в 2012 г. составила 37040 ц.

Точка безубыточности имеет большое значение в вопросе жизнестойкости компании и ее платежеспособности. Так, степень

превышения объемов продаж над точкой безубыточности определяет запас финансовой прочности (запас устойчивости) предприятия.

Запас финансовой прочности - это разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Часто рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина показывает, на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка.

По данным проведенных расчетов можно сделать выводы, что ООО ЗК «Новопетровская» может сокращать производство продукции на 28,25 % в денежном выражении и на 28,46 % в натуральном выражении и не иметь при этом убытков. Но в 2012 г. запас финансовой прочности несколько снизился по сравнению с 2011 г., когда показатели финансовой прочности составляли 43,22 % в денежном выражении и 43,46 % в натуральном выражении соответственно. Поэтому нужно иметь в виду, что снижение объемов производства и реализации более чем на коэффициент финансовой прочности чревато для предприятия неприятными последствиями, если убытки не перекроются поступлениями от внереализационной деятельности. В ООО ЗК «Новопетровская» показатели финансовой прочности довольно высокие, что означает небольшой риск потерь для предприятия вследствие снижения объемов производства.

УДК 005.951:005.63

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.С. Дубина, студентка факультета финансы и кредит
В.С. Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

Сельскохозяйственные предприятия функционируют в условиях рыночной экономики, при которых стабильно развиваются те организации, которые наилучшим образом используют имеющиеся у них ресурсы для получения максимального количества прибыли. Одним из основных ресурсов организации являются трудовые ресурсы, эффективность использования которых позволяет обеспечить рост производства продукции. Производительность труда в сельском хозяйстве остается одним из наиболее значимых показателей эффективности

производства, отражает не только результативность использования кадров, но и определяет политику в сфере его оплаты.

Для расчета производительности труда в сельском хозяйстве используется система показателей: выработка продукции в натуральном и стоимостном измерении в расчете на одного среднегодового работника, производящего продукт; трудоемкость производства продукции; выработка продукции в расчете на 1 чел/час., затраченный на производство продукции

Нами была проведена оценка эффективности использования кадров в ОАО «Племзавод «Дружба» Калининского района. Предметом деятельности акционерного общества является производство, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции.

ОАО «Племзавод «Дружба» стабильно функционирующее предприятие, но в организации ежегодно сокращается количество работников, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции. Так, количество работников, уволившихся или выбывших по всем причинам за 2009-2011 гг., увеличилось в 2 раза. Большинство из них уволились по собственному желанию. Коэффициент текучести кадров увеличился в 2 раза, что является негативным фактом в деятельности организации. Коэффициент приема кадров увеличился за исследуемый период времени лишь на 0,16 пункта. Одной из главных причин текучести кадров является отток населения в город и низкий уровень заработной платы.

В организации весь комплекс сельскохозяйственных работ осуществляется преимущественно собственными силами. Поэтому наибольший удельный вес в общей численности занимают постоянные рабочие, так, в 2011г. они составили 159 человек или 76 % от общей численности работников организации. Напряжённость в обеспечении предприятия трудовыми ресурсами может быть несколько снята за счёт роста производительности труда работников. Рост ее проявляется в увеличении количества продукции, произведенной в расчете на 1 работника, в единицу времени или в экономии времени, затрачиваемого на единицу продукции.

Анализ производительности труда в ОАО «Племзавод «Дружба» выявил, что среднегодовая выработка в стоимостном выражении в расчете на одного работника ежегодно увеличивается (таблица 1).

Таблица 1 – Стоимостные показатели производительности труда работников ОАО «Племзавод «Дружба»

Показатель	2009г.	2011г.	2011г. к 2009г., в %
Среднесписочная численность всего, чел.	275	208	75,6
в т.ч. работников основной деятельности, чел.	231	193	83,5
Затраты труда на производство продукции-всего, тыс.чел.-ч	438	328	74,5
Стоимость товарной продукции - всего, тыс.руб.	134088	200430	149,5
Производство товарной продукции на 1 работника, тыс.руб.	487,59	963,60	197,6
Производство товарной продукции на 1 работника основной деятельности, тыс.руб.	580,46	1038,49	178,9
Производство товарной продукции на 1чел.-час, руб.	306	611	199,7

За 2009-2011 гг. этот показатель увеличился на 97,6 % как за счет увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции, так и в результате роста цен реализации. Затраты труда на производство продукции сократились на 25,1 %. Производство товарной продукции в расчете на 1 работника основной деятельности за анализируемый период увеличилось с 580,46 тыс.руб. до 1038,49 тыс.руб., или на 78,9 %, в расчете на 1 чел.-час., на 99,7 %.

На уровень производительности труда влияет целый комплекс факторов. Основными являются объем произведенной продукции и численность работников, занятых в основном производстве.

Таблица 2– Влияние факторов на уровень среднегодовой выработки работников ОАО «Племзавод «Дружба»

Показатель	2009г.	2011г.	(+, -)
Товарная продукция, тыс. руб.	134088	200430	+66342
Среднесписочная численность всего, чел.	275	208	-67
Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве, чел.	231	193	-38
Удельный вес работников, %	84,0	92,7	+8,7
Отработано одним работником за год, дней	221	226	+5
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	7,2	6,9	-0,3
Отработано времени одним работником за год, чел.-ч.	1592	1577	-15
Среднегодовая выработка продукции в расчете на одного работника, тыс. руб.	580,4	1038,5	+458,1
Среднедневная выработка работника, тыс. руб.	2,2	4,3	+2,1
Среднечасовая выработка работника, тыс. руб.	0,31	0,61	+0,30
Рост (+), снижение (-) выработки к уровню предшествующего периода, тыс. руб. , в т.ч. за счет изменения:			
- доли работников, занятых в основном производстве	-	+42,9	-
- количества отработанных дней 1 работником	-	+10,3	-
- продолжительности рабочего дня	-	-19,5	-
-среднечасовой выработки	-	+442,3	-

Мы исследовали влияние на производительность труда изменение доли численности работников, занятых в основном производстве, количества отработанных дней 1 работником, потерь рабочего времени и среднечасовой выработки (таблица 2). Расчет

влияния данных факторов проводился одним из способов детерминированного факторного анализа.

Среднегодовая выработка одного работника в 2011г. увеличилась по сравнению с 2009г. на 476 тыс. руб., в том числе за счет изменения удельного веса работников, занятых в основном производстве увеличилась на 42,9 тыс. руб., количества отработанных дней одним работником за год возросла на 10,3 тыс.руб., среднечасовой выработки- увеличилась на 442,3 тыс.руб. За счет уменьшения продолжительности рабочего дня- сократилась на 19,5 тыс. руб.

Анализ использования кадров, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. Большая часть затрат организации по оплате труда приходится на отрасль животноводства, т.к. она является основной в ОАО «Племзавод «Дружба». При этом заработная плата в этой отрасли увеличилась за 2009-2011гг. на 51,79%. В растениеводстве же незначительно сократилась на 1,67% за счет снижения численности работников, занятых в этой отрасли. В целом по хозяйству произошло увеличение заработной платы на 26,4 %. Это свидетельствует о том, что организация стремится к повышению уровня оплаты труда своих работников. В ОАО «Племзавод «Дружба» наблюдается повышение эффективности использования средств фонда оплаты труда по некоторым показателям. Так, в 2011 г. по сравнению с 2009 г. получено больше прибыли от продаж и чистой прибыли в расчете на рубль заработной платы на 1,8 % и 1,9% соответственно, что следует оценить положительно. Организации следует использовать оплату труда как важнейшее средство стимулирования роста его производительности, повышения качества продукции.

Проведенная экономическая оценка эффективности использования кадров в ОАО «Племзавод «Дружба» позволяет заключить, что в стабильно функционирующих сельскохозяйственных организациях Краснодарского края наметилась устойчивая тенденция снижения численности работников, занятых в основном производстве. Имеет место рост стоимостных показателей производительности труда более высокими темпами, чем заработная плата. Однако, стоимостные показатели производительности труда не дают полной реальной оценки эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ КАПИТАЛА
ОАО «РОВНЕНСКИЙ ЭЛЕВАТОР»**

Ю. И. Жданова, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Для предприятия привлечение различных источников финансирования (как внутренних, так и внешних) связано с затратами, поэтому привлекаемый капитал всегда будет иметь определенную стоимость, а так как этот капитал разнообразен по источникам, то у предприятия возникает возможность альтернативного выбора этих источников как по объемам, так и по стоимости каждого вида капитала.

В результате привлечения различных видов капитала складывается определенная его структура и возникает определенная сумма финансовых ресурсов, которую необходимо уплатить за пользование данными источниками финансирования.

Экономическое содержание показателя стоимости и цены капитала заключается в определении затрат, связанных с привлечением единицы капитала из каждого источника.

Разнообразие источников приводит к необходимости расчета средневзвешенной стоимости капитала. Она рассчитывается в процентах в среднегодовом исчислении.

Средневзвешенная стоимость капитала - обобщающий показатель, характеризующий относительный уровень затрат или общую сумму всех расходов, возникающих в связи с привлечением и использованием капитала, и в то же время можно сказать, что это минимум возврата на вложенный капитал. Она определяется по формуле:

$$Ц_k = \sum Ц_j \times q_j,$$

где $Ц_k$ — цена капитала предприятия;

j — количество источников средств;

$Ц_j$ — цена каждого источника;

q_j — доля источников в общей сумме капитала.

В ОАО «Ровненский элеватор» удельный вес собственников источников финансирования составляет 5,37 %. Известно, что с момента организации предприятия, выпуск обыкновенных и привилегированных акций не осуществлялся.

Для оценки средневзвешенной стоимости собственного капитала, целесообразно прибегнуть к процедуре выпуска акций.

Предположим, что мобилизация средств с помощью привилегированных акций обходится предприятию в 75% (т. е. уровень дивиденда по ним 75%); мобилизация средств с помощью обыкновенных акций обходится в 80% (т. е. отношение дивидендов к сумме оплаченных обыкновенных акций и нераспределенной прибыли равно 0,8).

После процедуры выпуска акций, доля собственного капитала увеличится до 15%. При этом, привилегированные акции составляют 0,1 от объема собственных средств, а обыкновенные 0,9. Тогда рассчитаем средневзвешенную цену собственных источников финансирования:

$$75\% \times 0,1 + 80\% \times 0,9 = 79,5\%.$$

В ОАО «Ровненский элеватор» заемный капитал составляет 54171 тыс. руб. (85 % после процедуры выпуска акций), в том числе краткосрочные кредиты 40000 тыс. руб. под 18 %, удельный вес которых составляет 73,84 % от заемного капитала.

Рассчитаем цену банковского кредита. Ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 8,25%, тогда $1,8 \times 8,25\% = 14,85\%$

Цена банковского кредита, если процентная ставка по нему выше, чем 1,8 ставки рефинансирования ЦБ РФ определяется по формуле:

$$Ц_{бк} = (i-x) + x(1-N)$$

где $Ц_{бк}$ – цена банковского кредита, %;

i – процентная ставка по кредиту, %;

x – 1,8 ставки рефинансирования ЦБ РФ;

N – ставка налога на прибыль организации, доли единиц.

$$Ц_{бк} = (18 - 14,85) + 14,85(1 - 0,2) = 15,03\%$$

Цена заемного капитала складывается из относительных затрат по использованию краткосрочных и долгосрочных кредитов, кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность в 2012 г. составила 5191 тыс. руб., а удельный вес равен 9,06 %. Кредиторская задолженность теряет свой бесплатный характер за счет пени и обходится предприятию в 10 %.

Определим средневзвешенную стоимость заемного капитала:

$$0,74 \times 15,03\% + 0,09 \times 10\% = 12,02\%$$

Тогда средневзвешенная стоимость капитала определяется как:

$$Ц_{к} = 79,5 \times 0,15 + 12,02 \times 0,85 = 22,15\%$$

Таким образом, минимальная норма прибыли, ожидаемая кредиторами и инвесторами от своих вложений в смоделированной ситуации, составит 22,15%.

УДК 331.25

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (ПФР)

А.А. Захарова, студентка факультета финансы и кредит

А. В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Управление Пенсионного фонда в муниципальном образовании - это структурное подразделение Пенсионного фонда РФ, которое воплощает в жизнь цели и задачи, стоящие перед Пенсионным фондом России, непосредственно ежедневно ведет работу с населением города.

История Пенсионного фонда начиналась в декабре 1990 года. Постепенно выстраивалась система, формировался коллектив, руси утверждался авторитет службы.

В тяжелейший период экономического кризиса работники Пенсионного фонда смогли обеспечить сбор средств, что Пенсионный фонд Российской Федерации (государственное учреждение) и его территориальные органы составляют единую централизованную систему органов управления средствами обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации, в которой нижестоящие органы подотчетны вышестоящим.

Территориальные органы ПФР действуют на основе положения о территориальных органах ПФР, которое утверждается правлением ПФР, и создаются для осуществления государственного управления средствами обязательного пенсионного страхования и организации пенсионного обеспечения.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) - один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России.

На федеральном уровне управление пенсионной системой обеспечивается правлением ПФР и его исполнительным органом -- исполнительной дирекцией.

В субъектах Российской Федерации действуют региональные отделения ПФР, являющиеся юридически самостоятельными для выполнения возложенных на них функций по назначению и выплате

пенсий. Местный уровень пенсионной системы составляют пенсионные управления (отделения, отделы), расположенные в районах и городах. Они в основном выполняют функции по назначению и выплате пенсий.

Пенсионный фонд осуществляет ряд социально значимых функций:

1. Назначение и выплата пенсий. Среди них трудовые пенсии (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), пенсии по государственному пенсионному обеспечению, пенсии военнослужащих и их семей, социальные пенсии и пенсии госслужащих. За счёт средств Фонда получают пенсии 36,5 млн. российских пенсионеров;

2. Назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, Героям Советского Союза, Героям Российской Федерации и др.;

3. Учёт страховых средств, поступающих по обязательному пенсионному страхованию;

4. Выдача сертификатов на получение материнского капитала;

5. Реализация Программы государственного софинансирования пенсии;

6. Взаимодействие с работодателями - плательщиками страховых пенсионных взносов;

7. Выдача сертификатов на получение материнского (семейного) капитала;

Но не смотря на то, что Пенсионный Фонд выполняет данные функции. существует ряд нерешённых проблем. На сегодняшний день пенсионерам, инвалидам, ветераном приходится «выживать» на пенсию и предоставляемым выплатам. Как же бороться с этой проблемой?

Все мы люди и постоянно нуждаемся не только в моральной, но и в материальной помощи и поддержки. Особенно в этом нуждаются пенсионеры, инвалиды, Герои Великой Отечественной Войны, которые прошли голод, болезни, войну. Необходимо разработать меры по улучшения их жизни.

Во-первых, увеличить сумму выплат пенсий и тд.

Во-вторых, ввести дополнительные выплаты в связи с праздниками такие как (Новый Год, Международный женский день, День Защитника Отечества).

В-третьих, подарочные выплаты в День Рождения льготников и пенсионеров.

Несмотря на предложенные меры по улучшению качества жизни наших льготников и пенсионеров необходимо постоянно думать об их будущем.

УДК658.153

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.А Игнатенко, студентка факультета финансы и кредит
Л.К. Улыбина, к.э.н., профессор кафедры финансов

В процессе развития рыночных отношений произошли значимые изменения, которые затронули: состав и структуру оборотных средств, их финансирование, учет, а также порядок движения. Актуальность данной проблемы очевидна, ведь каждая организация, осуществляющая хозяйственную деятельность, обязана иметь оборотные средства в достаточном объеме, для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции.

По результатам проведенных исследований можно сделать следующие выводы.

ЗАО фирма «Агрокомплекс» - это крупное предприятие, которое стабильно функционирует уже на протяжении 20 лет. Основным видом деятельности фирмы является производство и переработка сельскохозяйственной продукции.

Ресурсный потенциал фирмы за рассматриваемый период характеризуется следующими показателями: среднегодовая численность персонала составляет 8335 чел., ее увеличение связано с ростом работников занятых в основном производстве; среднегодовая стоимость основных средств увеличилась на 50% и в 2012 г. составила 6,6 млрд. руб., это произошло, в основном, за счёт модернизации и расширения производства; среднегодовая стоимость оборотных средств в отчетном году составляет 5,9 млрд. руб., в сравнении с 2010 г. она возросла более чем в 2 раза, это можно объяснить увеличением запасов (более чем в 2 раза), дебиторской задолженности (на 85%), краткосрочных финансовых вложений (в 9,5 раз) и денежных средств (в 3 раза); заметен рост производственных затрат (на 90%), которые в 2012г. составили 8,7

млрд. руб., этот рост обусловлен увеличением материальных затрат на 95% и затрат на оплату труда на 53%. В целом фирма имеет достаточный объем ресурсов, который постоянно наращивает.

Свою деятельность ЗАО фирма «Агрокомплекс» финансирует за счет собственных и заемных источников. Наибольший удельный вес имеют собственные средства (51%), наименьший, соответственно, заемные и привлеченные (49%).

Оценка величины собственных оборотных средств ЗАО фирмы «Агрокомплекс» показала: на протяжении всего исследуемого периода наблюдается наличие чистого оборотного капитала, это является минимальным условием финансовой устойчивости организации с точки зрения возможности осуществления нормально финансово-хозяйственной деятельности. Коэффициент обеспеченности фирмы собственными оборотными средствами имеет отрицательную динамику и в 2012 г. его значение говорит о том, что собственными оборотными средствами организация может покрыть лишь половину оборотных средств. Наблюдается, в динамике, незначительное снижение коэффициента маневренности, и в 2012 году 32% собственного капитала фирма использует для финансирования своей текущей деятельности.

В анализируемом периоде наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств и в 2012 г. значение показателя установилось на уровне – 1,53 оборота в год. Что поспособствовало замедлению оборачиваемости (на 22 дня) и длительность одного оборота в 2012 году составила 235 дней. Коэффициент закрепления соответственно изменялся обратно коэффициенту оборачиваемости, его значение увеличилось с 0,59 до 0,66 за исследуемый период. Таким образом, показатели эффективности использования оборотных средств в ЗАО фирме «Агрокомплекс», имеют тенденцию снижения.

Опираясь на данные анализа эффективности использования оборотного капитала ЗАО фирмы «Агрокомплекс», предлагается внедрить в организацию факторинг и систему гибких скидок.

Внедрение факторинга сопровождалось следующими расчетами (таблица 1).

Таблица 1 - Расчет экономического эффекта при применении факторинга

Показатель	Сумма, тыс.руб.
Сумма факторинговой операции	894056,00
Получено 90% суммы оплаты от факторинговой компании	804650,40
Оплата услуг факторинговой компании (3% от суммы сделки)	26821,68
Экономический эффект при условии использования факторинга	777828,72

В балансе фирмы величина дебиторской задолженности в 2012 году составляет 1401722 тыс. руб. Предположим, что ЗАО фирма «Агрокомплекс» заключает договор с факторинговой компанией на следующих условиях: сумма факторинговой операции 894056 тыс. руб.; аванс - 90 %, резерв - 10% комиссия фирмы –около 3 %.

Расчет экономического эффекта при условии использования факторинга для ЗАО фирмы «Агрокомплекс»:

$$894056 - (0,1 * 894056) - (0,03 * 894056) = 777828,72 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, факторинг высвободит денежные средства в размере 777828,72 тыс.руб., тем самым, принося экономическую выгоду фирме. После внедрения мероприятия величина дебиторской задолженности снизится до 597071,6 тыс. руб. и фирма сможет за счет этого погасить 14,7% краткосрочных обязательств.

Внедряя систему гибких скидок, рассмотрим несколько вариантов размера предлагаемых скидок при осуществлении предоплаты представленных в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет скидки при внесении предоплаты

Предоплата по сделке, %	Величина скидки, %
15	2
30	4
50	7

Представим расчет на примере одного из них. Предположим, что если покупатель внесет 15% предоплаты, ему предоставляется скидка в размере 2%. Рассмотрим предлагаемую систему по данным дебиторской задолженности за 2012 год (таблица 3).

Таблица 3 - Предложение покупателю о предоплате в 15% и соответствующей скидке в 2%

Показатель	До усовершенс твования	После усовершенс твования	Измени я (+,-)
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	1401722	1191463,7	-210258,3
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	8,17	9,03	0,86
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	44,0	39,8	-4,19

Данная методика основывается на рассмотрении величины краткосрочной дебиторской задолженности, а так же соответствующих ей показателей оборачиваемости и срока ее погашения до введения предлагаемых скидок (до усовершенствования) и после (после усовершенствования).

Так же рассчитываем сопутствующие изменения этих показателей.

При осуществлении предоплаты в размере 15% величина дебиторской задолженности снизится на 210258,3 тыс. руб. ЗАО фирма «Агрокомплекс» получит с каждого рубля вложенного в дебиторскую задолженность на 86 копеек больше выручки. Соответственно, срок погашения дебиторской задолженности сократится на 4 дня. За предоплату товара скидка составит 28034,44 тыс. руб.

Таким образом, дополнительная прибыль ЗАО фирмы «Агрокомплекс» при введении предоплаты в 15% и скидке 2% составит 182223,86 тыс.руб., а следовательно, позволит фирме высвободить денежные средства в этом же размере.

По окончанию расчета данной методики отметим, что при выборе любого из предложенных вариантов размера скидок при осуществлении предоплаты, ЗАО фирма «Агрокомплекс» снижает величину дебиторской задолженности, сокращает срок её погашения и предприятие получит больше выручки с 1 рубля вложенного в дебиторскую задолженность.

Наибольший экономический эффект приносит схема предложения покупателю о предоплате в 50% и соответствующей скидке в 7%. При осуществлении данной предоплаты ЗАО фирма «Агрокомплекс» получит дополнительную прибыль в размере 602740,46 тыс.руб.

Подводя итог, отметим, что и факторинг и предложенная система скидок экономически выгодны для организации, так как в ходе данных мероприятий ЗАО фирма «Агрокомплекс» высвободит денежные средства в значительном объеме. Эти средства фирма может использовать для увеличения, а возможно и расширения объема производства и реализации продукции.

Важно так же отметить, что при внедрении факторинга заметно снизится величина дебиторской задолженности и фирма сможет за счет этого погасить часть краткосрочных обязательств.

Внедрение представленных мероприятий дает возможность ЗАО фирме «Агрокомплекс» повысить ликвидность дебиторской задолженности; организовать продажи в кредит; развить отношения с существующими покупателями; привлечь новых покупателей; экономить собственные средства; застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа; так же определение размера скидки - всегда поиск компромисса между дополнительными выгодами и потерями от снижения цены.

УДК 336.143.23

ДЕФИЦИТ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА РАЗЛИЧНЫХ ГОСУДАРСТВ

О. А. Игнатова, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Наличие бюджетного дефицита обычно рассматривается как негативное явление. Бюджеты очень многих государств являются дефицитными. Если государство стремится ежегодно принимать бездефицитный бюджет, это может усугублять циклические колебания экономики за счет сокращения важных затрат и излишнего повышения налогов.

Дефицит госбюджета США в текущем году может оказаться гораздо ниже, чем предполагалось лишь несколько месяцев назад.

В отчете Бюджетного управления Конгресса, опубликованном 14 мая 2013 г., отмечается, что основными факторами, повлиявшими на улучшение финансовых перспектив, стали увеличение налоговых доходов, а также более высокие, чем ожидалось, отчисления гигантов ипотечного рынка Fannie Mae и Freddie Mac.

В этом случае дефицит бюджета составит 4 % от ВВП страны, что гораздо меньше 10,1 %, зафиксированных в 2009 г., когда дефицит достиг рекордного показателя в 1,4 трлн. долларов.

Прошлый год, завершившийся с дефицитом в 1,1 трлн. долларов, стал четвертым годом подряд, когда этот финансовый показатель превышал триллион долларов, что совпало с первым президентским сроком Барака Обамы. Следует отметить, что Б. Обаме досталась экономика в состоянии рецессии, которая в течение нескольких лет сокращала налоговые поступления.

Ожидается, что ситуация с дефицитом будет улучшаться в следующем году и дальше. Предполагается, что в 2015 г. дефицит бюджета составит 378 млрд. долларов или 2,1 % от объема национальной экономики.

По прогнозам бюджетного управления, в ближайшее десятилетие суммарный дефицит составит 6,3 трлн. долл., что на 522 млн. ниже предыдущих прогнозов.

Дефицит бюджета Китая вырастет в 2013 г. на 50% до 1,2 трлн. юаней (\$192 млрд.). В эту сумму войдут 350 млрд. юаней с продажи государственных векселей, которые пойдут на финансирование региональных бюджетов.

Как сообщает Bloomberg, ссылаясь на источники, знакомые с делом, правительство КНР запланировало уровень дефицита федерального бюджета на уровне 850 млрд. юаней. Глава государства ожидает 8% - й экономический рост в 2013 г., что окажется чуть ниже ожидаемых темпов роста 2012 г., которые составили 10%.

Большой дефицит бюджета даст новому руководству Китая под управлением Си Цзиньпина больше возможностей для реструктуризации экономики и мер по поддержанию замедления роста во второй по величине экономике мира.

Органам местного самоуправления будет запрещено продавать облигации и напрямую финансировать с помощью них свой бюджет.

Власти Китая в ноябре одобрили инвестиции в инфраструктуру и развитие транспортных сетей на сумму свыше \$ 25,5 млрд. Данная мера направлена на поддержку темпов восстановления экономики.

Большая часть средств будет направлена на постройку станций метро в Пекине, Урумчи, Наньчан, Фучжоу. Оставшаяся часть будет инвестирована в развитие железной дороги в Фучжоу. Масштабные проекты планируется завершить в ближайшие 4-7 лет, причем на 40 % они будут профинансированы за счет местного бюджета.

Дефицит федерального бюджета РФ, по предварительной оценке, составил 81,25 млрд. руб. в январе 2013 г., говорится в материалах Министерства финансов (Минфин) России.

В январе 2013 г. в бюджет поступили доходы в сумме 1,91 трлн. руб., или 8,5 % общего объема доходов федерального бюджета, утвержденного законом «О федеральном бюджете на 2013 г. и на плановый период 2014 г. и 2014 г.». Кассовое исполнение расходов составило 1,17 трлн. руб. (8,8 % общего объема расходов, предусмотренного законом о бюджете).

Так, Федеральная налоговая служба перечислила в федеральный бюджет 459,9 млрд. руб. (или 8,2 % к прогнозным показателям), Федеральная таможенная служба - 471,3 млрд. руб. (7,4 % к прогнозным значениям), Федеральное агентство по управлению государственным имуществом - 642,4 млн. руб. (0,4 %). Другие федеральные органы перечислили доходы в сумме 159,3 млрд. руб., или 21,8 % к прогнозным показателям доходов на 2013 г. [1].

В случае принятия бюджета на очередной финансовый год с дефицитом, законом об этом бюджете утверждаются источники финансирования дефицита бюджета.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Электронный ресурс: <http://www.golos-ameriki.ru/>

УДК 658.14

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

О.А. Игнатова, студентка факультета финансы и кредит
О.А. Окорокова, старший преподаватель кафедры финансов

При оценке финансового положения организации одним из важных критериев является платежеспособность организации. Это способность организации своевременно оплатить все долги в случае предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов.

Платежеспособность организации относится к числу основных понятий теории государственных финансов, отраслей народного хозяйства, финансов организации и финансового анализа. Познание теоретического содержания платежеспособности служит необходимой

методологической базой выявления ее специфики в период становления и развития рыночных отношений.

Актуальность темы заключается в том, что при изучении финансового состояния организации значительное место занимает анализ платежеспособности, который состоит в комбинировании различных финансовых коэффициентов.

Анализ и оценка уровня платежеспособности организации обусловлены рядом обстоятельств и необходимостью:

- 1) регулярного прогнозирования финансового положения и устойчивости развития организации;
- 2) своевременного погашения обязательств перед государством, внебюджетными фондами, поставщиками, работниками, акционерами;
- 3) повышения доверия партнеров и инвесторов;
- 4) полного возврата кредитов и оценки эффективности их использования.

В теории финансового анализа и управления мнения теоретиков в отношении понятия платежеспособности и ее оценки нередко расходятся.

Большинство авторов придерживаются точки зрения, что платежеспособность определяется главным образом степенью ликвидности организации. Поэтому при анализе платежеспособности коммерческой организации рекомендуют оценивать коэффициенты ликвидности.

Так, по мнению Н.С. Пласковой, платежеспособность в общем виде характеризуется степенью ликвидности оборотных активов организации и свидетельствует о ее финансовых возможностях полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.

Платежеспособность организации можно оценить либо как краткосрочную (с помощью наиболее ликвидных активов - денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, способных полностью обеспечить покрытие срочных обязательств), либо как долгосрочную.

При оценке последней рассчитываются показатели ликвидности (абсолютной, критической и текущей), динамика которых свидетельствует о возможностях организации отвечать по своим долгам в будущем при условии сохранения выявленных трендов. Как видим, в данной постановке, краткосрочная ликвидность мало, чем отличается от долгосрочной, поскольку при расчете коэффициентов

абсолютной, критической и текущей ликвидности учитываются только краткосрочные (срочные) обязательства [4, с. 196].

В.В. Ковалев считает, что платежеспособность в широком смысле - это способность организации без нарушений выполнять график погашения задолженности перед своими кредиторами. В узком смысле это наличие у него денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Под эквивалентами денежных средств понимаются краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денег и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности, со сроком размещения обычно не более 3 месяцев. В международной практике к эквивалентам денежных средств относят также и овердрафтное кредитование [1, с. 374].

Такого же мнения придерживается И.Я. Лукаевич, полагающий, что платежеспособность - это возможность своевременно и в полном объеме выполнить свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства из совокупных активов. По его мнению, в общем случае организация считается платежеспособной, если его активы превышают внешние обязательства. Другими словами, формально организация платежеспособна, если она имеет собственный капитал. Поэтому для измерения платежеспособности рекомендуется использовать коэффициенты финансовой устойчивости, в частности показатель автономии, равный отношению собственного капитала к величине активов организации; именно этот показатель называется коэффициентом общей платежеспособности [2, с. 169].

Другие авторы тоже считают что платежеспособность является одним из признаков финансовой устойчивости.

А.Д. Шеремет полагает, что обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, а платежеспособность - ее внешним проявлением. И поэтому именно обеспеченность запасов источниками (в первую очередь характеризующая уровень финансовой устойчивости) и обуславливает ту или иную степень платежеспособности (или неплатежеспособности). Но в отличие от И.Я. Лукаевича, оперирующего лишь относительными коэффициентами финансовой устойчивости, А.Д. Шеремет рекомендует дополнительно проводить анализ баланса платежеспособности.

В рамках этого анализа требуется произвести расчеты абсолютных показателей, характеризующих величину неплатежей

организации (просроченной задолженности: по ссудам банков, по расчетным документам поставщиков, платежам в бюджет) с выяснением причин их образования и определением источников, способных ослабить финансовую напряженность. Под последними понимаются временно свободные денежные средства, привлеченные средства (превышение кредиторской задолженности над дебиторской), кредиты банка на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства [6, с. 316].

Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова также утверждают, что платежеспособность является внешним признаком финансовой устойчивости организации и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. При этом они выделяют текущую (способность текущих активов превращаться в денежную наличность) и долгосрочную платежеспособность. В качестве показателя, отражающего долгосрочную платежеспособность, принимается отношение заемного капитала к собственному, или коэффициент финансового рычага [5, с. 136].

По мнению М.В. Мельник и Е.Б. Герасимовой, организация считается платежеспособной, если может в полном объеме и в надлежащие сроки погашать свои краткосрочные обязательства. Поэтому для оценки текущей платежеспособности они советуют рассчитывать финансовые коэффициенты ликвидности [3, с. 153].

На платежеспособность организации влияние оказывают:

- 1) общее состояние экономики;
- 2) ее структура;
- 3) государственная, бюджетная и налоговая политика;
- 4) процентная и амортизационная политика;
- 5) состояние рынка и т. д.

Для целей управления платежеспособностью удобно использовать платежный календарь либо смету (план) движения денежных средств. Цель составления таких финансовых документов - баланс между остатками денежных средств на банковских счетах (и в кассе) и ожидаемыми поступлениями платежных средств за период за минусом суммы платежных обязательств на тот же период.

В ходе анализа платежеспособности проводят расчеты по определению ликвидности активов предприятия, ликвидности его баланса, вычисляют абсолютные и относительные показатели ликвидности. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Неплатежеспособность (неликвидность) предприятия основана на недостатке платежных средств и означает неспособность предприятия в долгосрочной перспективе погашать свои долги. Неплатежеспособность может привести к банкротству.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев 2-е изд. - М.: Изд-во Проспект, 2009. - 1024 с
2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. - М.: Эксмо, 2007. - 768 с.
3. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. - 192 с
4. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ / Н.С. Пласкова. - М.: Эксмо, 2010. – 640 с.
5. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 624 с.
6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

УДК 339.18:656 (470+571)

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С. Ю. Кавун, студентка факультета финансы и кредит

И. Е. Халявка, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

Транспортная отрасль никогда не была сильной стороной российской экономики. Переход к рынку поставил многие транспортные предприятия на грань выживания и заставил резко сокращать затраты. Непростая экономическая ситуация в нашей стране потребовала от работников транспортной отрасли повышенного внимания к решению вопросов организации и управления перевозками. При решении этих серьезных задач возникла необходимость повышения точности планирования, анализа и экономической оценки работы как крупных транспортных систем, так и отдельных ее элементов. Только на основе точных расчетов и анализа стала возможна разработка рациональных ресурсосберегающих схем перевозки грузов [1].

На сегодняшний день выполнение заданных условий представляется возможным только с применением логистики, т.е. управляющего алгоритма, который с помощью различных экономико-математических методов позволяет оптимизировать работу отдельных элементов транспортного процесса и объединить эти элементы в единую структуру. При этом важным условием является получение достоверной информации о ситуации на рынке.

Логист обязан знать условия, в которых работают его партнеры, чтобы добиваться положительных результатов, решать сложные задачи, например, такие: почему система логистики не работает, а качество ее транспортной составляющей лишь ухудшается?

Проблемы транспортной логистики сегодня охватывают практически все сферы деятельности предприятий и касаются:

- разукрупнения рынка транспортных услуг;
- изношенности подвижного состава и трудностей, связанных с его обновлением;
- плохой информационной поддержки перевозок;
- ликвидации ремонтных баз (в случае привлечения внешних транспортных компаний);
- недостатков законодательной системы;
- недогруза автомобилей по грузоподъемности или полезному внутреннему объему кузова;
- проблем при построении маршрутов перевозок (как следствие - нерациональные перевозки);
- страхования грузов и транспортных средств;
- сложностей организации перевозок с участием нескольких видов транспорта;
- недостатка информации о программных продуктах, позволяющих автоматизировать, упростить и ускорить выполнение операций, сопровождающих перевозочный процесс [2].

Основными проблемами, сдерживающими развитие транспортной логистики в России, являются:

1. Изношенность подвижного состава. У транспортных средств есть определенный срок службы, после наступления которого их использование становится неэффективным или невозможным. Главная задача логистики заключается в том, чтобы выявить этот оптимальный возраст, который рассчитывается путем соотнесения затрат на обслуживание подвижного состава с его остаточной стоимостью и производительностью.

Для определения остаточной стоимости транспорта предприятию следует выбрать подходящий метод амортизации. Для

автотранспорта, например, рекомендуется разделять начисление амортизации на две группы в зависимости от страны его производства. Так, для отечественных автомобилей надо производить расчет исходя из 5-6-летнего срока службы, а для иностранных - вдвое большего срока.

2. Слабая информационная поддержка процесса транспортировки. Казалось бы, компьютеризация и информатизация уже успели проникнуть во все сферы нашей жизни, однако это не совсем так. И в наше время не всегда возможно поддерживать связь с водителем, например, в тех случаях, когда он находится за пределами страны или на пограничном переходе. Также у компаний практически отсутствует возможность следить за перемещением груза в режиме реального времени (за исключением морских и авиаперевозок). Нет и способа узнать о состоянии подвижного состава [3].

3. Сложности построения маршрутов перевозки. Еще в советское время транспортные предприятия пользовались достаточно эффективными методиками построения различных маршрутов движения: сборных, маятниковых, развозочных. С переходом на новые, рыночные, отношения применение вышеупомянутых методов практически прекратилось из-за образовавшегося хаоса в сфере перемещения грузов. Сейчас компании вкладывают существенные средства в закупку программного обеспечения для определения маршрутов перевозки, а ведь можно вспомнить старые наработки и решить эту проблему достаточно просто, с помощью подручных средств [3].

4. Сложности в организации взаимодействия различных видов транспорта. В нашей стране все большую популярность приобретают автомобильные перевозки. Это тем более удивительно, если принять во внимание огромные размеры государства. На наш взгляд, данный факт можно связывать лишь с легкостью организации перемещения грузов этим видом транспорта, ведь железнодорожные и морские перевозки, хоть и являются более дешевыми, не могут обеспечить доставку материальных ценностей «от дверей до дверей».

Да и сам процесс стыковки нескольких транспортных средств - достаточно трудоемкое занятие: необходимо не только грамотно продумать маршрут движения, но и правильно рассчитать время на перевозку и перегрузку товара с одного вида транспорта на другой [4].

5. Недостаток программных продуктов для сферы логистики. В настоящее время на рынке появляется все больше программных продуктов для сферы учета расходов компаний. Иногда даже складывается ощущение, что они растут в геометрической прогрессии.

Однако предприятия транспортной логистики до сих пор не обеспечены программами, созданными специально для них, ведь на рынке в основном существуют продукты для складского учета [5].

От логистического оператора высокого уровня клиент вправе ожидать, что определенный продукт соответствующего качества в необходимом количестве по согласованной цене будет доставлен потребителю в заранее известное место и точно в срок («шесть правил логистики»). Более кратко параметры логистической услуги можно представить как качество, время и затраты. Соответственно, сочетание основных параметров логистической услуги должно выглядеть так: качественно, своевременно и недорого. В российской практике встречаются следующие комбинации: качественно и в срок, но дорого; дешево и быстро, но не качественно; качественно, и дешево, но не быстро. Такие сочетания связаны с объективными причинами, - прежде всего, с низким уровнем развития транспортно - логистической инфраструктуры, обуславливающим невысокое качество услуг. В связи с высокой долей транспортной составляющей в цене товаров логистика, являясь неотъемлемой частью транспортного процесса, получается высокозатратной.

Совокупность указанных причин приводит к тому, что Россия существенно отстает по развитию рынка логистических услуг от большинства европейских стран. Так, от лидирующей в сфере логистики Германии Россия отстает на 96 пунктов по LPI (Logistics Performance Index). Данные логистических рейтингов стран представлены в таблице 1 [6].

Таблица 1 - Логистические рейтинги стран

Страна	LPI-рейтинг
Германия	3
Финляндия	15
Франция	18
Италия	22
Испания	26
Польша	40
Россия	99

В век стремительного развития и распространения логистических информационных систем и Интернета эффективные цепочки поставок и транспортировки играют едва ли не определяющую роль в успешном развитии предприятий с позиций логистики и электронной экономики. Среди эффективных методов

решения проблем транспортной логистики в РФ, по нашему мнению, наиболее перспективным является следующий: SCM (Supply Chain Management) – управление цепочками поставок. SCM с развитой системой информационного обеспечения решает задачи координации, планирования и управления процессами снабжения, складирования и транспортировки [7].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Хабарова В. И. Основы логистики / В. И. Хабарова. – М.: «Маркет ДС», 2008. - 42 с.
2. Полякова И. С. Проблемы развития транспортной логистики в РФ / И.С. Полякова // Российское предпринимательство. - 2010, №3. - С. 128-132.
3. Савченко Л. В. Проблемы транспортной логистики / Л.В. Савченко // Транспорт и экспедирование, 2008. - Режим доступа: <http://www.ukrlogist.com>.
4. <http://www.cfin.ru/>
5. http://www.mintrans.ru/prensa/TransStrat_Problem.htm
6. http://www.uprav-perevozki.ru/t4_1.html
7. <http://www.asteko.ru/>

УДК 336.14 (470+571)

ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С. Ю. Кавун, студентка факультета финансы и кредит
И. А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Сбалансированность бюджета – один из основополагающих принципов формирования и исполнения бюджета, состоящий в количественном соответствии бюджетных расходов источникам их финансирования.

Если расходы превышают бюджетные поступления, бюджет в принципе не исполним – несбалансированный бюджет заведомо нереален, несбалансированность делает его фиктивным.

Составление бюджета профицитом также нежелательно, поскольку связано с завышенной нагрузкой на экономику и снижением общей эффективности использования бюджетных средств. Отсюда сбалансированность бюджета – обязательное требование, предъявляемое к составлению и утверждению бюджета.

Сбалансированность бюджета призвана обеспечить нормальное функционирование органов власти всех уровней. Несбалансированность даже небольшой части бюджетов ведет к задержке финансирования государственных и муниципальных заказов, к сбоям в системе сметно-бюджетного финансирования, порождая неплатежи в народном хозяйстве страны.

Именно поэтому сбалансированность бюджета особенно важна для России, где финансовое положение в период проведения реформ характеризовалось острой нехваткой бюджетных ресурсов из-за кризисного состояния экономики.

Проблеме сбалансированности и дефицитности бюджета огромное внимание уделяют экономические науки, так как сейчас наблюдается увеличение числа стран с большим его дефицитом. Поэтому поиск оптимального решения проблем дефицитного бюджета и его сбалансированности – это одна из самых важных задач экономической политики практически каждого государства.

Для Российской Федерации характерен подход балансирования бюджета в среднесрочной перспективе.

Начиная с 2010г. страна находится на рынке внешних заимствований. Для обеспечения сбалансированности государственного бюджета объем других источников финансирования дефицита госбюджета составил в 2010 году 2,0 % к ВВП, в 2011 году – 2,7% к ВВП, в 2012 году – 1,6 % к ВВП.

Данные о дефиците государственного бюджета в 2010-2013 гг., представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика расходов и доходов государственного бюджета РФ (2010-2013 гг.)

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013г.
Доходы государственного бюджета (млрд. р.)	8305,4	11068,6	11779,9	12705,9
Расходы государственного бюджета (млрд. р.)	10117,5	11098,5	12656,4	13730,6
Дефицит/профицит (млрд. р.)	-1812	-29,9	-876,6	-1024,7

Для покрытия дефицита бюджета используются внешние и внутренние заимствования, однако помимо них в РФ вводятся изменения в налоговое законодательство.

В 2010г. ЕСН заменили на страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФОМС. С 2011г. ставки взносов повысились с 26 до 34%. С 2015г. планируется отмена всех льгот, все страхователи будут

уплачивать взносы по равным ставкам. В результате должна увеличиться доля поступлений в Пенсионный фонд.

Одним из возможных долгосрочных источников стабилизации доходов бюджета правительство РФ считает Таможенный Союз России, Белоруссии и Казахстана.

В результате образования единого таможенного пространства будет стимулироваться развитие экономики России и других стран в составе союза, что будет обеспечивать рост ВВП и доходы государственного бюджета РФ. Соблюдение сбалансированности бюджета - трудная задача на каждом уровне управления, а особенно на государственном уровне.

Для соблюдения этого принципа следует рационально тратить остатки средств. Доходная часть бюджета должна в основном стать социально-ориентированной системой, не угнетающей население страны.

Так же, для достижения этой цели необходимо создать в стране благоприятный инвестиционный климат при помощи налоговых льгот. Немаловажным является развитие науки и техники для ускорения роста экономики.

Это в свою очередь приведет к переходу от экспорта сырья к экспорту высокотехнологичного оборудования. Но самое важное – это правильный план вложения средств таким образом, чтобы они приносили прибыль.

Все затраты, связанные с реформированием системы, будут покрыты тем, что в результате них начнется экономический рост и развитие технологий и производства. Это, в свою очередь, и станет источником доходной части бюджета.

В экономической теории имеется несколько подходов к решению проблемы бюджетного дефицита:

1. Бюджет должен балансироваться ежегодно. Но такая политика связывает государству руки при решении антициклической перспективной задачи, следовательно, ежегодно балансируемый бюджет является не антициклическим, а проциклическим.

2. Бюджет должен балансироваться ежегодно. Если в стране – экономический спад. Чтобы ему противостоять, правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т.е. сознательно вызывает дефицит. Затем наступает подъем, тогда правительство повышает налоги и снижает расходы. Возникшее положительное сальдо бюджета покрывает государственный долг, появившийся в период спада, значит, бюджет сбалансируется не за 1 год, а в период цикла.

3. Целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности не бюджета, а экономики. Главное для правительства – поддерживать макроэкономическую стабильность. Для достижения этой цели можно вводить любой дефицит.

Каждая из этих концепций имеет сильные и слабые стороны, но финансовая политика в нашей стране ориентируется на первую концепцию.

Если же избежать дефицита бюджета не удастся, даже исчерпав полностью обычные источники финансирования, то для сбалансированности бюджета приходится прибегать к разным формам заимствований, что требует минимизации размеров дефицита бюджета на всех стадиях бюджетного процесса.

В настоящее время сбалансированность бюджета должна обеспечиваться на каждом уровне управления усилиями и профессиональным мастерством работников соответствующего органа власти. Большое значение в этих условиях приобретают устойчивость бюджета и ответственность финансового органа за ее обеспечение.

Наилучший вариант обеспечения сбалансированности бюджета – разработка бездефицитного бюджета, в котором объем расходов, включая затраты на обслуживание и погашение государственного долга, не превышает величины доходов.

В случае, если избежать дефицита бюджета невозможно, даже исчерпав полностью обычные источники финансирования, то для сбалансированности бюджета приходится прибегать к разным формам заимствований, что требует минимизации размеров дефицита бюджета на всех стадиях бюджетного процесса.

В Российской Федерации в последние 15 лет происходят значительные изменения в бюджетной системе направленные, на изменение и совершенствование бюджетного планирования в целях повышения эффективности бюджетных расходов.

В наше время наибольшим приоритетом при составлении бюджета РФ пользуются агропромышленный, топливно-энергетический, военно-промышленный комплекс и транспорт. В расходах на национальную экономику более 60% составляют дотации приоритетным отраслям экономики.

Большое значение имеет социальная направленность бюджетных расходов. Приоритетом социальной политики РФ является государственная поддержка наименее защищенных слоев населения (пенсионеров, инвалидов, малообеспеченных семей), а также стабилизация финансирования учреждений здравоохранения, образования и культуры.

В 2005- 2008 гг. бюджет России профицитный, это связано с впечатляющим непрерывным экономическим ростом в 1999—2008 годах, с резким увеличением реальных доходов населения и повышением качества жизни. В 2009 – 2010 гг. наблюдался дефицит бюджета. В 2008 году произошел мировой экономический кризис, который отразился и на российской экономике. В 2009—2010 годах экономика находилась в состоянии экономического спада и стагнации.

Экономика России в 2012 году характеризуется следующими достижениями, которые естественно оказывают влияние на бюджет:

1. Завершение вступления России в ВТО;
2. Невысокие темпы инфляции и стабильный валютный курс;
3. Относительно невысокий уровень безработицы.

В то же время:

1. Замедление роста экономики практически до нуля;
2. Отток капитала за рубеж (более \$70 млрд);
3. Сохранение доминирования государства в экономике;

Однако уже в 2013 году экономический рост в России начал замедляться.

Можно сделать вывод, что оптимальным состоянием государственного бюджета России является сбалансированный бюджет.

УДК 368.9.06

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Т.В. Каламбет, студентка факультета финансы и кредит

А.В. Захарян, к э.н., доцент кафедры финансов

В современной экономике страхование является финансовым гарантом, позволяющим компенсировать ущерб, возникающий в результате различного рода непредвиденных событий. Вместе с тем во многих развитых странах мира страховые компании по своей мощности и размерам концентрируемого в них капитала стоят наравне с банками и являются важной отраслью финансового сектора экономики. Таким образом, страхование представляется отраслью экономики, имеющей большое общественное, социальное и экономическое значение. Сейчас страхование в России - это динамично развивающаяся отрасль, опирающаяся на огромный и практически не освоенный рынок, имеющий в России большое будущее, по мнению ведущих специалистов в этой области. Однако

только отлаженная система функционирования финансов, обоснованная тарифная политика и правильно организованная методика формирования страховых резервов в сочетании с эффективным их размещением способны обеспечить страховой компании финансовую устойчивость, а значит и надежность. Вместе с тем тема организации и функционирования финансов страховых компаний является недостаточно разработанной по сравнению с финансами других отраслей. Поэтому научная разработка данного направления представляется весьма актуальной и имеет большую практическую значимость. Основные виды страхования:

- Личное страхование
- Имущественное страхование

Мы считаем, что медицинское страхование очень важно в современном мире. Добровольное медицинское страхование - один из новых "нетрадиционных" для России видов страхования. Менее чем за пять лет этот вид страхования достиг большой популярности. К настоящему времени добровольное медицинское страхование занимает прочные позиции в перечне видов личного страхования, наряду со страхованием жизни и страхованием от несчастных случаев.

Обязательное медицинское страхование, осуществляемое в РФ на основании принятого 28 июня 1991 г. закона «О медицинском страховании граждан в РСФСР», призвано гарантировать гражданам РФ минимум медицинских услуг, оказываемых в каждом случае по соответствующим программам медицинского страхования.

Предложение на рынке страховых услуг нового страхового продукта в виде добровольного медицинского страхования явилось ответом на возникновение соответствующего спроса у различных категорий физических и юридических лиц - субъектов рынка. В свою очередь спрос на специфическую страховую услугу породили следующие обстоятельства. По обязательному медицинскому страхованию страхователями, которые уплачивают страховые взносы, являются:

- для неработающих граждан - органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления.
- для работающего населения - предприятия, учреждения, организации, лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью и лица свободных профессий.

Добровольное медицинское страхование является дополнительной программой к установленному объёму медицинской помощи, что действует для лиц, указанных страхователями в качестве выгодополучателей. ДМС осуществляется за счёт средств

определённого бюджета, личных взносов граждан, взносов работодателя.

Следует отметить, что ДМС страхует не здоровье, но затраты на лечение; последние возмещаются застрахованному обыкновенно или по этапу медицинского вмешательства (фармакология, диагностика, стационар), или по видам оказанной медицинской помощи (стоматология, гинекология, косметология, случай смерти), или по долям расходов на оплату оказанной медицинской помощи (полное возмещение, процентное возмещение, возмещение в пределах определённой суммы).

Добровольное Медицинское Страхование принято подразделять на индивидуальное (учитывающее сложность конкретного заболевания конкретного лица) и на коллективное (учитывающее риск возникновения определённых заболеваний у группы лиц). Согласно российскому законодательству, обеспечением и защитой прав застрахованных граждан занимаются:

- орган законодательной власти субъекта РФ
- орган исполнительной власти субъекта РФ
- страхователи (работодатель)
- Территориальный фонд Обязательного Медицинского Страхования (для соответствующей системы)
- страховые медицинские организации и их ассоциации
- орган управления здравоохранением
- профессиональные медицинские ассоциации
- лечебно-профилактические учреждения
- лицензионно-аккредитационные комиссии
- органы государственного контроля
- субъекты общественного контроля
- субъекты досудебного и судебного разрешения споров.

Платные медицинские услуги предоставляются гражданам медицинскими учреждениями в рамках заключённых договоров в виде профилактической, лечебно-диагностической, реабилитационной, протезно-ортопедической и зубопротезной помощи.

Для осуществления данного вида деятельности медицинскими учреждениями необходимо наличие у них соответствующего сертификата и лицензии. Государственные и муниципальные медицинские учреждения оказывают платные медицинские услуги населению по специальному разрешению соответствующего органа управления здравоохранением. Платными медицинскими услугами являются:

- виды медицинской помощи, не включённые в перечень гарантированных государством и субъектом РФ;
- медицинские услуги, предоставляемые по желанию граждан, свыше установленных стандартов объемов медицинской помощи, утвержденных Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации;
- медицинские услуги, предоставляемые в плановом порядке гражданам, не имеющим права на их бесплатное получение.

Добровольное медицинское страхование является дополнением к обязательному (социальному) медицинскому страхованию. В его рамках проводятся операции по договорам, предусматривающим оплату услуг, оказываемых сверх программы обязательного медицинского страхования.

В качестве цели его проведения можно назвать обеспечение страхователю гарантии полной или частичной компенсации страховщиком тех дополнительных расходов, которые возникают в связи с обращением застрахованного в лечебное учреждение за медицинской помощью, оказываемой в соответствии с программой, предусмотренной договором ДМС. 3 декабря, был подписан ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2012 год и на плановый период 2013-го и 2014 годов».

Законом предусматривается утверждение основных характеристик бюджета ФФОМС на 2012 год и на плановый период 2013-го и 2014 годов, перечней главных источников доходов бюджета фонда и главных источников финансирования дефицита бюджета фонда, распределения бюджетных ассигнований бюджета фонда по разделам и подразделам и целевым статьям.

Кроме того, документом устанавливаются особенности исполнения бюджета фонда в 2012 году, касающиеся направления остатков средств, образовавшихся в бюджете фонда на 1 января 2012 года. По мнению экспертов, сегодня можно однозначно утверждать, что обязательное медицинское страхование (ОМС), на которое возлагали большие надежды не только медицинские работники, но и прежде всего клиенты — простые пациенты, не оправдывает себя. Фактически у человека нет права выбора врача и лечебного учреждения, продекларированного Законом о медицинском страховании граждан РФ.

Люди по-прежнему вынуждены стоять в очередях у кабинетов поликлиники, вновь и вновь сталкиваться с поверхностным отношением к своим проблемам. А при госпитализации в городскую больницу приходится самим покупать лекарства и перевязочные

материалы, платить деньги, чтобы к больным относились с должным вниманием.

По социологическим исследованиям, более 45 % населения России (из 94% охваченных обязательным медицинским страхованием) недовольны качеством медицинских услуг и предпочитают нелегально доплачивать за услуги в медицинских учреждениях.

С другой стороны, все больше расширяется список медицинских услуг, которые можно получить только за деньги. Сегодня все больше людей убеждается в справедливости афоризма «Лечиться даром — это даром лечиться».

В действительности он очень верно отражает тот факт, что бесплатной медицины не бывает и что «за все надо платить». Это обуславливает активное развитие на рынке такого страхового продукта, как добровольное медицинское страхование (ДМС). ДМС может быть как коллективным (предпочтительно для Компаний), так и индивидуальным.

Коллективное медицинское страхование может осуществляться за счет средств предприятия, работники которого и являются застрахованными. В таком случае страховые взносы по договорам ДМС лиц в размере до 6 % от фонда оплаты труда относятся на себестоимость продукции (товаров, работ, услуг) и не облагаются единым социальным и подоходным налогами.

По добровольному медицинскому страхованию договоры заключаются и непосредственно с гражданами, которые уплачивают страховые взносы за счет своих семейных доходов. Больницы и поликлиники за счет выплат страховых сумм по медицинскому страхованию имеют возможность производить соответствующие затраты на улучшение медицинского обслуживания застрахованных. За счет средств ДМС могут строиться больницы.

УДК 338.22 (470+571)

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В. В. Касьянова, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Не секрет, что на положительную динамику основных макроэкономических показателей страны, оказывает существенное влияние развитие предпринимательства.

За терминами «предпринимательство» и «предприниматель» стоит предприятие - сложный организм, представляющий собой производственно-хозяйственную систему, задача которой - производить продукцию, работы и услуги [6, с.3].

Предпринимательство – это система хозяйствования, основой которой выступает комплекс природных, материально-технических, трудовых и интеллектуальных ресурсов, объединённых для получения предпринимательского дохода на инновационной и рискованной основе.

Предпринимательство - это совершенно новый тип бизнеса, основанный на инновационном поведении собственника предприятия, обладающего глубоким мышлением, базирующимся на высоком интеллектуальном капитале.[1]

Предпринимательство имеет корни со времен купечества, именно их именовали предпринимателями и сравнивали с финансистами.

Предпринимательство представляет собой один из ключевых элементов экономической жизни всякого общества, а не только рыночного образца.

Во всяком случае, отказ от принципов социалистического хозяйствования, его методов, наработок, навыков автоматически не привёл к коренному повороту жизни населения, 70% которого прозябает в настоящее время за чертой бедности [4].

Говорить о перспективах развития предпринимательства в России, нельзя, не оценив достигнутых результатов.

По данным Федеральной службы государственной статистики, оборот организаций за январь 2013 года возрос на 4,3 % по сравнению с январем 2012 г. При этом наибольшую долю в совокупном обороте занимают предприятия сферы товарного обращения (оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования) - 37,96 % от совокупного оборота, а также обрабатывающие производства - 24,26 %.

Исследуя динамику количества организаций (юридических лиц) и их территориально-обособленных подразделений по Российской Федерации в разрезе видов экономической деятельности за период 2008- 2011 годы, наблюдаем тенденцию к снижению их числа по сравнению с 2007 годом, в таких сферах как:

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (на 52%);
- рыболовство, рыбоводство (на 34%);
- обрабатывающие производства (на 14%);

- обработка древесины и производство изделий из дерева (на 15%);
- производство пищевых продуктов (на 24%);
- текстильное и швейное производство (на 40%);
- целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность (на 24%);
- производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов) (на 13%).

За рассматриваемый период увеличилось число организаций в сфере добычи полезных ископаемых (на 14%), производства кокса и нефтепродуктов (на 13%), образования (на 30%).

Законодательная база развития малого и среднего предпринимательства России — это, в первую очередь, Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который регламентирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки [6].

В целях поддержки и развития крестьянского (фермерского) хозяйства распределяются субсидии единовременной помощи начинающим фермерам, действуют региональные фонды поддержки предпринимательства и развития конкуренции. Предприниматели-новички не будут платить налоги. От уплаты налогов освободят тех бизнесменов, которые начинают с нуля. Правительство за этим будет тщательно следить, чтобы предприниматели не выдавали свой старый бизнес за новый. Эта мера - ответ на массовый уход предпринимателей в тень. Регламент вступит в силу со следующего года.

В России из-за увеличения ставок социального налога, деятельность только в текущем году прекратили 458 тысяч индивидуальных предпринимателей. В 2012 - почти 4 миллиона человек. Многие из них перешли на нелегальное положение.

Перед правительством остро стоит задача о необходимости изменения приоритетов в социально-экономической политике, суть

которой состоит в переходе от экспорта сырья и энергоресурсов к производству и экспорту промышленной продукции [3].

Очевидно, что решение данной проблемы потребует существенного повышения конкурентоспособности российской промышленной продукции и как следствие развития предпринимательства как малого, так и крупного.

Однако в условиях высокой инфляции, высокой учётной и банковской ставки, стремительного сокращения промышленного производства и общей нестабильности, а также распада инфраструктуры и кадрового потенциала тех научных направлений, которые связаны с разработкой новой продукции - сделать это будет не очень просто.

Нельзя забывать, что сокращение объёмов финансирования науки и научного обслуживания не может не отразиться на инновационной активности и это далеко не последняя из проблем, тормозящая развитие предпринимательства [7].

На следующем месте стоит низкий платёжеспособный спрос, который влечёт за собой длительную окупаемость новшеств, высокие риски, связанные с новаторством продукции, и высокие финансово-экономические риски, характерные для неустойчивой экономики, и усиленные слабостью обеспечения экономической деятельности, которая проявляется в критическом отношении многих национальных производителей к российским разработкам, выполненным в последнее время.

Это объясняется тем, что недостаточное финансирование провоцирует научно-исследовательские и конструкторские коллективы поставлять на рынок «сырые продукты и технологии», что повышает коммерческие риски фирм, принимающих на себя внедрение инноваций [5].

Вместе с тем при явном интересе предпринимателей к инновационной деятельности роль предпринимательского сектора в финансировании исследований и разработок пока относительно невелика. Во многом это объясняется нестабильностью социально-экономической ситуацией в стране, деформированностью рыночных отношений, несовершенством механизмов их регулирования, неразвитостью механизмов взаимодействия государства и предпринимательства [2].

Процесс становления предпринимательства в России носит сложный характер. Тем не менее, предпринимательство в складывающихся рыночных условиях постепенно становится заметным экономическим явлением, а сами предприниматели

утверждаются в качестве нового для российского общества типа хозяйствующего субъекта.

В целях улучшения структуры экономики, необходимо структурировать производство, создавать новые рабочие места, вкладывать инвестиции в производственный сектор. Низкие темпы роста экономики, почти полная загруженность производственных мощностей говорит о снижении деловой активности российского предпринимательства. За счет частных инвестиций, снижение ставок по кредитам для субъектов малого и среднего предпринимательства, можно будет обеспечить экономический рост.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бувев В. «Некоторые аспекты поддержки малого предпринимательства в Москве». - Ж. «Предпринимательство в России». - М.: ИСАП, 2007 г.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. — 2008. — № 5 (17). — с. 83-90.
3. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. Под. Общ. Ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева, О. М. Шесоперова. М.: Новое издательство, 2004.— 268 с.
4. Романов А.Н., Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А., Антонова О.В. Предпринимательство. Учебник Под редакцией: Горфинкель В. Я., Поляк Г. Б. М.: Юнити-Дана, 2012.— 700 с.
5. Тимофеева А. А. История предпринимательства в России: [электронный ресурс] учебное пособие/А. А. Тимофеева.— 2-е изд., стереотип.— М.: ФЛИНТА, 2011.— 268 с.
6. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ.— 2007.— №31.— Ст. 4006.— КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 22.10.2013).
7. Шишин С.В. Предпринимательство в условиях глобализации: основные черты и противоречия/ С. В. Шишин.— М.: Экономика, 2010—334 с.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА КАК ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Л. В. Кательникова, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Государственный бюджет - это основной финансовый план государства, имеющий силу закона. Он утверждается законодательным органом власти. В РФ это федеральное собрание и две его палаты: Государственная Дума и Совет Федерации, а подписывается Президентом РФ.

Роль государственного бюджета состоит в том, что бюджет образует финансовую базу, которая необходима для финансового обеспечения деятельности государственных органов власти и местного самоуправления.

С помощью бюджетных средств происходит обеспечение следующих направлений деятельности:

- государственное и муниципальное управление;
- осуществляется международная деятельность государства;
- национальная оборона;
- правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства;
- развитие отраслей народного хозяйства;
- развитие образования, здравоохранения, искусства, культуры;
- осуществление социальной политики.

Государственный бюджет является одним из важнейших инструментов претворения в жизнь экономической политики государства. Он обеспечивает централизацию денежных средств, необходимых для решения основных направлений научно-технического прогресса, образование резервов в масштабе государства. Бюджет реализует общегосударственные и региональные программы народнохозяйственного и социально-экономического характера.

Роль государственного бюджета в социально-экономическом развитии общества заключается в следующем:

1. Государственный бюджет является инструментом воздействия на развитие экономики. С его помощью государство осуществляет перераспределение национального дохода, изменяя структуру общественного производства, влияет на социальные

преобразования. Государство применяет формы прямого и косвенного воздействия на экономику предоставляет предприятиям государственные инвестиции, субсидии, осуществляет бюджетное финансирование отраслей.

2. Государственный бюджет решает социальные проблемы. Путем улучшения бюджетного финансирования учреждений социальной сферы- здравоохранения, просвещения, социального обеспечения. В перспективе роль государственного бюджета в социальных процессах будет возрастать, так как бюджетные средства в совокупности с внебюджетными фондами являются финансовой базой осуществления социальных преобразований.

3. На современном этапе развития экономики бюджет стал основным инструментом государства в проведении социальной и экономической политики. Планируя бюджетные доходы и расходы, государство концентрирует в своих руках денежные средства на проведение экономической и социальной политики, преодоление экономического кризиса.

4. Государственный бюджет служит выравниванием экономического развития регионов страны путем бюджетного финансирования объектов. Бюджетное финансирование осуществляется на безвозвратной и возвратной основе. На возвратной основе предоставляются в виде кредита на капитальные вложения.

5. Федеральный бюджет – ведущее звено бюджетной системы. Он играет значительную роль в финансировании народного хозяйства, государственных программ социально-культурных мероприятий.

Государственный бюджет и централизованные в нем средства дают возможность распределения бюджетных средств с учетом финансирования государственных и региональных программ [1, с. 23].

Основные характеристики бюджета России на 2013 г. основываются на прогнозируемом объеме ВВП в размере более 66 трлн. руб. и уровне инфляции, не превышающем 5,5 %. Среднегодовые темпы роста экономики в ближайшие три года должны составить в России 4,2 %, а инфляция не должна превысить 5 %. Дефицит бюджета в 2013 г. запланирован в размере 0,8 % ВВП, в последующие два года он должен снижаться до 0,01 %.

Таким образом, если говорить о значении государственного бюджета, следует отметить, что он служит важным рычагом воздействия на развитие производительных сил общества, ускорения научно-технического прогресса. Федеральный бюджет играет важную роль в реализации экономической политики государства, направленной на повышение жизненного уровня населения страны.

**ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ**

Д.В. Киселева, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Существует огромное множество методов управления рисками. На современном этапе развития экономики можно увидеть, что и у отечественных, и у западных исследователей сложились конкретные предпочтения по поводу методов управления рисками. Данные методы обусловлены характером экономического развития государства, а так же группами изучаемых рисков.

Несмотря на существующие разногласия в предпочтениях, развитие экономики нашей страны способствует внедрению западного опыта и, следовательно, сближению отечественного и иностранного подходов к управлению и исследованию рисков.

К числу наиболее часто встречающихся методов разрешения рисков можно отнести следующие:

- 1) отказ от риска;
- 2) снижение частоты ущерба или предотвращения убытка;
- 3) снижение размера убытков;
- 4) разделение риска;
- 5) аутсорсинг риска;
- 6) принятие риска.
- 7) удержание риска;
- 8) передача риска [1].

Наиболее распространенными приемами снижения степени риска являются:

- 1) диверсификация;
- 2) приобретение дополнительной информации, позволяющей сделать более точный прогноз на будущее и, как следствие, снизить риск;
- 3) лимитирование;
- 4) самострахование;
- 5) страхование;
- 6) использование услуг охранной фирмы [2].

Развитие науки управления рисками в значительной степени рассматривается с позиции рисков финансовых институтов в условиях относительно стабильной экономической конъюнктуры. Необходимость рассмотрения рисков производственных предприятий

в нестабильных политических, экономических и социальных условиях требует корректировки существующих принципов управления рисками и дополнительного обоснования эффективности используемых методов анализа рисков [3].

Система управления риском построенная по принципу «обратной связи» обеспечивает максимально эффективное достижение целей, поскольку знание, получаемое на каждом из этапов, позволяет корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками.

При разработке программы мероприятий по управлению рисками специалистам службы риск-менеджмента следует ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба. В качестве таких параметров наиболее целесообразно использовать воздействие рисков на финансовые потоки и финансовое состояние предприятия.

Завершающим этапом разработки программы является формирование комплекса мероприятий по снижению рисков, с указанием планируемого эффекта от их реализации, сроков внедрения, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение данной программы. Программа обязательно должна быть утверждена руководством предприятия и учтена при финансово-производственном планировании.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Богатырева О.В. Принципы стратегии финансового оздоровления кризисных предприятий /О.В. Богатырев // Экономический вестник ЮФО. - Краснодар. 2009. № 1.
2. Богатырева О. В. Стратегическое управление финансовым оздоровлением кризисных предприятий /О.В. Богатырев // Нормативные акты для бухгалтера. - Краснодар. 2009. № 11.
3. Воробьев С. Н. Управление рисками в предпринимательстве: Учебник /С.Н. Воробьев, К. В. Балдин. — М.: ИТК «Дашков и К», 2011.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ПРОФИЦИТ, ИХ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Т.С. Кляута, студентка факультета финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Государственный бюджет - один из важнейших финансовых документов страны. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, правительственных программ, государственных служб и т. д. В нём определяются потребности, которые подлежат удовлетворению за счёт государственной казны, так же указываются источники и количество ожидаемых поступлений в государственную казну.

Доходы и расходы органов государственной власти в принципе могут быть сбалансированы. Однако в настоящей жизни этого, не бывает и поэтому существуют дефицит или профицит. В основном встречается бюджетный дефицит, в том числе и в России, что говорит о актуальности данной темы.

Если запланированные доходы бюджета превышают расходы бюджета, то это называется бюджетный профицит. Если запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета, то это называется бюджетный дефицит.

Допустимым считается дефицит бюджета, соответствующий уровню инфляции в стране. Международные стандарты предполагают возможный дефицит бюджета на уровне 2-3% ВВП. За счет эмиссии государственных ценных бумаг, доходность которых обычно ниже, чем средняя доходность на финансовом рынке, финансируется такой или больший дефицит бюджета государства поскольку, в отличие от других видов доходов, доходы по государственным ценным бумагам не облагаются налогом.

Если рассмотреть со стороны интересов государства, то наиболее эффективным источником финансирования внутреннего долга являются внешние займы и кредиты, так как они не отвлекают финансовые ресурсы из внутреннего денежно-кредитного оборота. Минфин РФ, как орган исполнительной власти, обеспечивает разработку финансовой политики государства и управление финансами.

По истечении года отчет об исполнении федерального бюджета и консолидированного бюджета и представляет их в Правительстве РФ.

По видам возникновения бюджетный дефицит можно разделить на следующие категории:

1. Циклический – это дефицит бюджета, возникающий в результате спада производства;
2. Структурный – это дефицит, возникающий в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов с целью предотвращения спада. может оказать существенную помощь в недопущении резких колебаний экономической конъюнктуры;
3. Операционный– это общий дефицит государственного бюджета за вычетом инфляционной части процентных платежей по обслуживанию государственного долга;
4. Первичный – это разность между величиной общего дефицита и всей суммой выплат по долгу. Наличие первичного дефицита является фактором увеличения долгового бремени; Каждое правительство в своей деятельности стремится к тому, чтобы доходная часть бюджета равнялась расходной. Соответствие их называется «балансом дохода». В действительности, расходная часть, как правило, превышает доходную.

Дефицит федерального бюджета России за 2012 год составил 27 миллиардов рублей или достиг 0,04 процента ВВП. Дефицит федерального бюджета России по итогам 2013 года может составить 489,2 млрд. рублей или 0,7 процента ВВП. Доходы бюджета в 2013 году составят 12,898 трлн. рублей, расходы - 13,387 трлн. рублей.

Ведомство прогнозирует, что в 2014 году дефицит может составить 0,5 процента ВВП или 373,1 млрд. рублей. В 2015 году этот показатель запланирован в размере 1 процента ВВП.

Возникновение бюджетного дефицита обуславливается многими причинами:

1. экономический спад;
2. рост предельных издержек общественного производства;
3. массовый выпуск необеспеченных денег;
4. неоправданно раздутые социальные программы;
5. возросшие затраты на финансирование военно-промышленного комплекса;
6. значительный оборот «теневого» капитала;
7. непроизводительные расходы и потери и т.д.

Изходя из этого, можно сказать о различном качестве самого дефицита:

- дефицит может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики;

- дефицит возникает в результате чрезвычайных обстоятельств (война, крупное стихийное бедствие и т.п.);

- дефицит может отражать кризисные явления в экономике.

Как правило, экономически развитые страны в критические периоды могут иметь дефицитный бюджет от 10 до 30%. Все зависит от причин его возникновения и направлений расходов государственных денежных средств. Если финансовые средства направляются на развитие экономики и используются рационально, то в будущем рост производства и прибыли возместят произведенные затраты.

Рекордного уровня дефицит государственного бюджета достигал в Кувейте в начале 80-х годов и составлял более 60 % ВВП. А самый большой в мире дефицит государственного бюджета в абсолютных размерах имеют США. В начале 90-х годов он достигал 290 млрд. долларов, или 4,8 % ВВП, что по мировым стандартам считается не опасным для экономического развития страны

Бюджетный дефицит негативно влияет на экономику, в частности стимулирует инфляционные процессы. Он сдерживает экономический рост государства, а также негативные социальные последствия.

Бюджетный дефицит требует применения срочных мер государства по его ликвидации. Прежде всего, это сокращение расходов бюджета. Целесообразными являются изменения в налоговой и кредитной политике, которые привели бы к оживлению экономической жизни, прежде всего к росту производства и его эффективности.

В противном случае дефицит бюджета становится дополнительным самым несправедливым налогом с населения. Бюджетный дефицит - явление почти постоянное в экономике каждого государства, поэтому важное значение приобретают его размеры и методы ликвидации.

Конкретные меры государства в этом направлении могут быть разными, но в итоге сводятся к созданию возможностей роста доходов и сокращения расходов бюджета. С этой целью необходимо:

1) усовершенствовать налоговую систему, обеспечить оптимальный уровень налоговых изъятий для формирования бюджетов всех уровней и создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности;

2) усилить ответственность субъектов хозяйствования и их руководителей, в частности личную имущественную и уголовную ответственность

3) привлечь к инвестиционной сфере личные сбережения населения;

4) обеспечить финансовую поддержку малого и среднего бизнеса путем разработки и выполнения целевых программ развития малого и среднего предпринимательства;

5) ввести жесткий режим экономии бюджетных средств;

6) перейти от бюджетного финансирования к системе предоставления субсидий, субвенций, инвестиционных займов субъектам хозяйствования;

7) ввести обоснованную систему прогнозирования значений показателей, которые берутся за основу формирования доходов и расходов бюджета, использовать при бюджетном планировании нормативы бюджетной обеспеченности.

На наш взгляд, для преодоления бюджетного дефицита, следует акцентировать большее внимание на «теневую» экономику. Ведь «теневая» экономика отличается от обычной («легальной») лишь тем, что фирмы и предприятия, действующие в ней, нигде не регистрируются и, следовательно, никаких налогов не платят. Государственные органы их не видят, они находятся в «тени».

Соответственно государство теряет часть положенного ему бюджета, это говорит о том, что нужно ожесточить контроль за «теневой» экономикой, но в то же время уменьшить налоги на предпринимательскую деятельность, чтобы они были не значительны, и предпринимателям не приходилось бы «укрывать» от налогов.

Так же следует государству поддерживать малый бизнес, ведь, чем больше предпринимателей, тем больше будет поступать налогов в государственный бюджет.

Таким образом, если запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета, то это является дефицит бюджета. Его покрывают за счет доходов, поступивших в казну, а так же путем образования государственного долга.

Долг государства – это средства, одолженные правительством для покрытия бюджетного дефицита, за исключением тех, которые используются на возвращение долга.

Если же наоборот доходы превышают расходы бюджета, то это бюджетный профицит. Бюджетный дефицит является показателем негативных явлений в экономике, обуславливающих инфляцию денежной единицы.

С бюджетным дефицитом нужно обязательно бороться, то есть сбалансировать доходы и расходы бюджета, с помощью разных мер, но в итоге должно сводиться к созданию возможностей роста доходов и сокращению расходов бюджета.

УДК 658.(73)

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА США

А.С. Козырева, студентка факультета финансы и кредит

Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Система США последние несколько десятилетий остается самой мощной в мире. В ходе регулярно случающихся кризисов в финансовой системе Соединенных Штатов Америки уже много раз предсказывали крах. Но, несмотря на все высказывания, именно американский доллар продолжает оставаться свободно обращающейся во всех странах резервной валютой, а самые дорогие мировые компании все еще находятся в США. Именно поэтому данную систему нужно изучать и разбираться в особенностях ее функционирования.

Основой любой финансовой системы являются организации, занимающиеся выпуском, концентрацией и перераспределением денежной массы. В США, как и в любой другой стране мира, эти функции возложены на банковскую систему. Роль центрального банка, то есть посредника между государственной машиной и экономикой страны, в Соединенных Штатах Америки выполняет Федеральная резервная система.

Она осуществляет надзор за банками и регулирует их деятельность, защищает кредитные права потребителей, занимается денежной эмиссией и всесторонним обеспечением стабильности финансовой системы. Федеральный комитет по открытому рынку, осуществляющий надзорные функции и одновременно занимающийся разработкой монетарной политики в Соединенных Штатах. В его ведение входят вопросы экономического роста, занятости населения, стабильности цен, а также устойчивости международных торговых отношений и внешних платежей США.

Одним из главных элементов финансовой системы Соединенных Штатов и признаком ее могущества являются биржи. Созданные на территории США фондовые и товарные биржи в

настоящее время пропускают через себя огромное число сделок по купле-продаже ценных бумаг и всевозможных товаров.

Структура финансовой системы. Государственная финансовая система США состоит из финансовой системы Федерации, финансовой системы штатов, финансовой системы местных органов власти (графства, городские муниципалитеты, сельские, школьные, специальные округа примерно 83 тысячи). Решающее место занимает бюджет. В отличие от России и других стран развита система внебюджетных фондов социального и медицинского страхования, дорожный фонд и другие. Они были консолидированы в 1968 году с федеральным бюджетом.

При этом они были выделены в качестве самостоятельных фондов внутри бюджета и перешли только в трастовое управление, которое предполагает использование и расходование средств этих фондов на другие цели. Существуют и другие внебюджетные фонды, их доля около 2% от доходов федерального бюджета. Также в государственные финансы включаются финансы предприятий, финансируемых за счет бюджета.

Федеральный бюджет, его расходы и доходы. Федеральный бюджет в США – это весьма сложный финансовый механизм управления и контроля за деятельностью всех федеральных министерств и ведомств, полностью определяющий экономические основы государственного строительства и оказывающий мощное воздействие на состояние экономики в целом. Доходы бюджетов штатов: основной источник - налог с оборота и акцизы (косвенные налоги около 50% доходов) средняя ставка по налогу с оборота - 4%; ПДХН с населения - это дополнительный налог к федеральным 2-10% (занимает 30% в доходах); налог на прибыль корпораций - дополнительный к федеральному. Его доля - 8% всех доходов. Ставка 2-10%, в некоторых штатах их не выделяют, а идет как ПДХН с юридических и физических лиц; остальное - налоги на дарение, имущественный налог.

Расходы бюджетов штатов: на общественное благосостояние - на социальные нужды - 23%; на здравоохранение - 12%; строительство автодорог - 12%; образование - 24-25% - в основном ВУЗы; оплата услуг - 25%; пожертвования - 5-6%; содержание полиции и др. правоохранительных органов - 7%. Штаты самостоятельно составляют, рассматривают и утверждают бюджеты, вводят налоги, при условии, что это не противоречит федеральным законам.

Бюджетная политика и бюджетный процесс в США. Бюджетный процесс в Соединенных Штатах состоит из трех этапов: 1. президентская редакция бюджета: состоит из нескольких частей, в которых излагаются финансовые предложения Президента и рекомендуемые приоритеты распределения финансовых ресурсов Правительством; 2. прохождение бюджета через Конгресс: Конгресс рассматривает план бюджета, предложенный Президентом, и одобряет, модифицирует или не одобряет его. Конгресс может изменять финансирование фондов, исключать программы или добавлять программы, не заявленные президентом; 3. исполнение бюджета: Правительственные агентства не могут тратить больше, чем позволяет им конгресс, и используют финансирование только по направлениям, указанным в законе. Антидефицитный Закон запрещает им тратить самим или обязывать правительство тратить сверх выделенных средств.

Финансовая система США может потерпеть крах, если будут "рухнуть" крупные банки. Такое мнение высказал президент США Барак Обама. Он отметил, что в США могут "возникнуть большие проблемы", если правительство страны не снизит риски. В случае, если "ряд крупных финансовых институтов потерпят крах, они потянут за собой более мелкие организации", считает глава Белого дома.

Динамика развития экономики США. Первые годы XXI века, после наиболее длительного экономического подъема, сопровождающегося впечатляющими результатами по всем макроэкономическим показателям, прошли в США под влиянием очередного циклического кризиса, который замедлил темпы экономического роста. Потеря ВВП составляла более чем 140 млрд долл. В 2005–2006 гг. государственный долг Соединенных Штатов составлял около 7 трлн долл., или приблизительно 60 % ВВП. Систематизированы, изучены, проанализированы материалы по вопросу развития экономики США и ее современных тенденциях.

Пытаясь закрепить положительные результаты экономического развития последних лет, США используют весь накопленный арсенал рычагов макроэкономического регулирования, ставя достаточно амбициозные задачи экономического развития страны. Несмотря на имеющиеся серьезные проблемы, экономика США в начале XXI века продемонстрировала способность преодолевать возникающие кризисы различной природы, что

свидетельствует об ее гибкости и высокой адаптивности к меняющимся условиям.

Прошедший год не ознаменовался большими переменами в экономике США, ни в плане существующих проблем, ни в плане методов решения актуальных вопросов экономической политики. Рост экономики идет медленными темпами на уровне около 2% в год. Перспективы развития экономики США в 2013 году не столь оптимистичны, основными проблемами по-прежнему остаются высокий, хотя и начавший чуть снижаться уровень безработицы, и дефицит государственного бюджета.

Становится очевидно, что последствия кризиса финансовой системы и обвала на рынке недвижимости в совокупности с накопившимися структурными диспропорциями, усугубленной сложной ситуацией в европейском регионе, еще некоторое время будут мешать американской экономике выйти на докризисные темпы роста.

Масштабность американской финансовой системы, степень ее влияния на общемировые процессы заставляют всех признавать, что вопрос устойчивости мировой экономики сегодня - это вопрос устойчивости финансовой системы США. Соединенные Штаты - стержень не только мировой экономики (более 30 мирового ВВП), но и всей мировой финансовой системы. Доллар является мировой резервной валютой, а американским гражданам и корпорациям принадлежит 55 процентов всех выпущенных в мире акций.

Проведя исследование финансовой системы США, сделаем следующие выводы: современная система государственных финансов США состоит из финансовой системы федерации, финансовых систем 50 штатов, финансовых систем 82,7 тыс. административных единиц и специальных фондов; структура расходов и доходов федерального бюджета непосредственно зависит от того, кто находится у «руля власти» - республиканцы или демократы, так как они имеют различные бюджетные приоритеты, которые и определяют статьи расходов и доходов федерального бюджета США; в структуре расходов преобладают затраты на социальное страхование, а основным источником доходов федерального бюджета является индивидуальный подоходный налог; специальные фонды США имеют целевой характер и формируются за счет налоговых, неналоговых поступлений и за счет средств федерального бюджета.

ИСТОРИЯ И ПОПЫТКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФСФР

О. А. Колодезная, студентка факультета финансы и кредит

И. В. Ворошилова, д.э.н, профессор кафедры денежного обращения и кредита

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) является основным субъектом системы регулирования деятельности национального рынка ценных бумаг. Вместе с Банком России и Минфином она с нуля создала российский рынок капиталов 1990-х гг.

Основные полномочия ФСФР:

- Регулирование выпуска и обращения эмиссионных ценных бумаг;

- Контроль и надзор в отношении эмитентов, профессиональных участников рынка ценных бумаг и их саморегулируемых организаций, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов и их саморегулируемых организаций, специализированных депозитариев акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, ипотечных агентов, управляющих ипотечным покрытием, специализированных депозитариев ипотечного покрытия, негосударственных пенсионных фондов, Пенсионного фонда Российской Федерации, государственной управляющей компании, а также в отношении бирж;

- Обобщение практики применения законодательства и внесение в Правительство РФ предложений о его совершенствовании и разработка проектов законодательных и иных нормативных правовых актов;

- Обеспечение раскрытия информации на рынке ценных бумаг в соответствии с законодательством РФ;

- Организация исследований по вопросам развития финансовых рынков [1].

Показатели, характеризующие распределение количества и объемов выпусков ценных бумаг за отчетный период по субъектам Российской Федерации [2].

Таблица 1 - Показатели, характеризующие распределение количества и объёмов выпуска ценных бумаг за отчетный период по субъектам Российской Федерации

Субъект Российской Федерации	Объем эмиссии в в 3 квартале 2006 г., млн.руб.	Объем эмиссии в в 3 квартале 2013 г., млн.руб.
Республика Адыгея (Адыгея)	11,93	0,04
Республика Дагестан	137,40	156,19
Республика Ингушетия	25,07	0,008
Кабардино-Балкарская Республика	42,6	0,00
Республика Калмыкия	38,97	24,070
Карачаево-Черкесская Республика	21,95	27,71
Республика Северная Осетия - Алания	159,00	89,13
Чеченская Республика	0,15	19,16
Краснодарский край	548,38	3139,73
Ставропольский край	94,30	26,45
Астраханская область	13,95	6,99
Волгоградская область	326,20	74,67
Ростовская область	492,7	700,68
Итого	1912,68	4264,85

Из предложенной таблицы видна динамика увеличения эмиссии ценных бумаг в Южном федеральном округе.

Важнейшей заслугой деятельности ФСФР является внедрение механизмов саморегулирования деятельности РЦБ.

В настоящее время ведомство находится в стадии административного реформирования с целью улучшения его деятельности в качестве регулятора.

Одним из результатов процессов огосударствления и сверхконцентрации собственности с конца 1990-х гг. является упрощение финансовой структуры, снижение роли в экономике

финансового рынка и небанковских финансовых институтов, стремительное сокращалась их численность. С умалением важности объекта регулирования неизбежно должен терять свой вес и сам регулятор. В этих условиях государственному регулятору финансового рынка все чаще отводили техническую роль.

Годы 1993-й, 1996-й, 2000-й, 2004-й, 2011-й, 2013-й — время коренных перемен в судьбе ФСФР. Первоначально орган назывался Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ). Он прямо подчинялся Президенту РФ и был независим от Правительства РФ. ФКЦБ была создана по аналогии с Комиссией по ценным бумагам и биржам США (U.S. Securities and Exchange Commission).

Затем возникло «коллегиальное» ведомство, управлять которым были допущены Банк России, Минфин, участники рынка. С 2004 г. — «служба», но не служба, как ее понимали авторы административной реформы, а, по сути, рядовое министерство.

Новации 2011 г. состояли в том, что все творческое, законодательное (разработка политик, установление норм и правил) было сосредоточено в Минфине, а все техническое (лицензии, регистрации, надзор за всеми финансовыми институтами, кроме банков) — в ФСФР. Получилось не экономическое ведомство, не игрок, занимающийся развитием финансового рынка, и равноправный партнер Минфина, Банка России и МЭР, а технический мегарегулятор. В 2013 г. ФСФР поглощается Центральным банком и теряет статус федерального ведомства.

В процессе отмеченных выше преобразований обязанностей и прав у ФСФР становилось все больше, а ресурсы для их исполнения постоянно уменьшались: штат Банка России превосходил ФСФР в 30–40 раз, Минфина — в 10–15 раз.

Результатом политики в отношении ФСФР стали следующие проблемы в его деятельности: острый дефицит аналитики, отсутствие системы надзора за рисками финансовых институтов, вероятностью их банкротства, жесткий контроль технических деталей, слабое присутствие в макроэкономике в качестве политика и регулятора, недостатки в защите инвесторов, невозможность игры на опережение в борьбе с деформациями финансового рынка, рисками, поступающими с глобальных рынков.

Проводимая реформа имеет ряд последствий. Вариант первый: худший, вероятность 10–15%. Умаление роли финансового регулятора или даже его исчезновение в системе Банка России по мере сужения рыночных свойств российской экономики, усиления в ней административных, командных начал

Вариант второй: альтернативный, лучший, вероятность 10–15%. Доминирование экономических аспектов регулирования финансового рынка, нацеленных на развитие финансового рынка, преодоление его деформаций и рисков, над техническими и юридическими (эти начала преобладали в ФСФР с 1990-х гг.).

В пользу того, что этот сценарий имеет право на существование, говорит Закон о мегарегуляторе (июль 2013 г.) — у Центрального банка появилась новая функция. Согласно этому Закону он «проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования российского финансового рынка». В функциях ФСФР это не обозначалось.

Вариант третий: технический, вероятность 15—20%. Он заключается в отсутствии изменений по существу. ФСФР продолжает сохранять характер, по сути, технического ведомства (регистрация, лицензирование, аттестация и т. п.). Вводится облегченный, технический вариант пруденциального надзора, которого раньше, по существу, не было. Ускоряется рост регулятивных издержек, число нормативных актов, проверок, отчетности увеличивается по экспоненте. Развитие финансового рынка тормозится за счет быстрого роста числа ограничений, но модель регулирования, существовавшая в 1990—2000-х гг., в целом сохраняется.

Сценарий четвертый: вероятность 50—65%. Работает третий сценарий, но при этом он содержит качественные изменения: меняется модель регулирования небанковских финансовых институтов. Банк России пытается применить к небанковским институтам ту же сверхжесткую систему надзора за рисками, которая принята у банков. Для них она естественная.

Банки — основа платежной системы страны, держатели счетов и депозитов населения. Если что-то происходит с крупным банком, резко повышается системный риск финансового кризиса. Как результат жесткого ограничения рисков банковского бизнеса, банкам открыт доступ к дешевым кредитам Банка России. [3]

В заключение проведенного исследования можно сделать вывод о том, что эмиссионная деятельность и дальше будет развиваться и увеличивать свои объёмы, однако для этого необходимо последующее реформирование деятельности Центрального банка по отношению к регулированию деятельности финансового рынка.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Галанова В.А. - Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – М.: Финансы и статистика, 2012.

2. <http://www.fsfrufu.ru>

3. <http://www.rcb.ru>

УДК 658.15

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНКА

О.В. Коломиец, студентка факультета финансы и кредит

О.А. Окорокова, старший преподаватель кафедры финансов

Устойчивость организации, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности. Финансовая устойчивость организации является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасного вложения средств в эту организацию. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность организации. Финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития организации.

Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента на всем протяжении времени существования организации с целью обеспечить независимость от внешних контрагентов (внешняя финансовая устойчивость - устойчивость отвечать по своим долгам и обязательствам) и рациональность покрытия активов источниками их финансирования (внутренняя финансовая устойчивость).

Устойчивое развитие организации представляет собой комплексное понятие, которое зависит от большого количества экономических, экологических и социальных факторов. В условиях решения задач всесторонней модернизации экономики актуальной становится проблема сохранения и оценки устойчивого развития организации, так как различные стратегии модернизации по-разному влияют на показатели её устойчивого развития.

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо четко представлять ее сущность, которая, по нашему мнению, заключается в обеспечении стабильной

платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования [2].

На финансовую устойчивость организации оказывают влияние различные факторы:

- положение организации на товарном рынке;
- производство и выпуск общедоступной, пользующейся спросом у населения продукции;
- ее потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие у неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. п.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, что обеспечивает свободное владение денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации производимой продукции.

Другими словами, финансовая устойчивость организации — это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей своей производственно-хозяйственной деятельности.

Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Финансовая устойчивость организации взаимосвязана с общей финансовой структурой организации.

Цель предпринимательской деятельности в краткосрочной перспективе состоит в максимизации прибыли, в долгосрочной – в увеличении рыночной стоимости капитала организации. Условием реализации этих целей является обеспечение его финансовой устойчивости.

В зависимости от отраслей деятельности, структуры внутри организаций, их положения на рынке, финансовой политики и

других аспектов, организации имеют различную финансовую устойчивость. Однако имеют место основные виды устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость: показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами;
2. Нормальная финансовая устойчивость: организация оптимально использует кредитные ресурсы, текущие активы превышают кредиторские задолженности;
3. Неустойчивое состояние: характеризуется нарушением платежеспособности: организация вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства;
4. Кризисное финансовое состояние: грань банкротства.

В мировой учетно-аналитической практике для оценки финансовой устойчивости применяются различные системы показателей. Так, например, Р.Н. Холт предлагает следующую систему показателей финансовой устойчивости:

- удельный вес заемных средств в активах;
- удельный вес акционерного капитала в активах;
- финансовая структура капитала компании;
- доля долгосрочной задолженности в капитале;
- удельный вес заемных средств в капитале [3].

Однако данная точка зрения тоже носит односторонний характер, так как она не учитывает финансовое положение организации и ее перспективы развития.

Современная хозяйственная практика российских организаций показала, что, даже не имея заемных средств в структуре активов, то есть обладая вполне приемлемыми показателями финансовой устойчивости, можно находиться в тяжелом финансовом положении.

Проанализировав достаточно большой набор имеющихся коэффициентов финансовой устойчивости, можно ограничиться следующими показателями:

- 1) коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- 2) коэффициент долга;
- 3) коэффициент автономии;
- 4) коэффициент финансовой устойчивости;
- 5) коэффициент маневренности собственных средств;
- 6) коэффициент устойчивости структуры мобильных средств;

7) коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования [1].

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: правильно ли организация управляла финансовыми ресурсами в течение всего периода, предшествующего этой дате.

Не менее важным, является то, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации и отсутствию у нее средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами.

Таким образом, можно сказать, что сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

Предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости организации является ее достаточный объем продаж. Если же выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получения необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым.

Таким образом, чтобы обеспечить достаточный уровень финансовой устойчивости организации в условиях модернизации рынка мы предложили ряд мер, которые необходимо проводить:

- 1) сокращать размеры дебиторской задолженности путем проведения консервативной кредитной политики;
- 2) определять нормативную длину оперативного цикла в зависимости от специфики деятельности организации;
- 3) использовать системы внутренних нормативов, которые определяли бы максимально допустимые размеры низко ликвидных и неликвидных видов оборотных активов;

- 4) сокращать необоснованные краткосрочные финансовые обязательства для обеспечения платежеспособности организации.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1 Абрютинa М.С. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия: уч.-практич. пособие/ М.С. Абрютинa, А.В. Грачев. - М.: Изд-во Дело и Сервис, 2008.
- 2.Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика,2002.
- 3.Холт Р. Н. Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт. – М.: Дело, 2004.

УДК: 330.15;332.54

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА И ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

А.В. Корсакова, студентка факультета финансы и кредит

Т.А. Дудник, ассистент кафедры экономики предприятий

Российская Федерация является самым большим по площади государством на планете, следовательно, важность исследования вопросов рационального использования земельных ресурсов нашего государства объективно обусловлена.

Одним из основных стратегических преимуществ Российской Федерации перед другими государствами является её природоресурсный потенциал, естественно, что актуальность государственного управления в части использования различных природных ресурсов, была объективно обусловлена на протяжении всей многовековой истории России.

Впервые вопросы управления природными ресурсами в России были урегулированы Русской Правдой (1054г.) Ярослава Мудрого путём определения сделок с недвижимостью - наследование, купля – продажа и порядок обращения по обязательствам, т.е. по сути, защищались владельческие права на природные объекты. До этого времени как отмечает С.М. Соловьев в связи с тем, что вследствие торговой неразвитости у государства не было денег на содержание войска оно вынуждено было раздавать военным земли.

Поэтому земельная собственность в России в IX веке складывается в форме: княжеских доменов и вотчинных землевладений.

Боле детальное управление природопользованием рассматривалось в Соборном Уложении 1649г. В этот период времени документальное оформление прав на землю, представляло собой сложную систему юридических действий, к примеру, пожалование земли заключалось в выдаче пожалованной грамоты, составление справки, то есть записи в приказной книге определенных сведений о наделяемом лице, на которых обосновывалось его право на землю, обыске, проводимом по просьбе наделяемого землей и заключавшемся в установлении факта действительной на занятости передаваемой земли, вводе во владение, заключавшемся в публичном обмере земли, проводимом в присутствии местных жителей и сторонних людей.

В восемнадцатом веке в России приступают к использованию геометрического метода межевания позволяющего точно определить общую площадь земельных владений.

Дальнейшее развитие отношений в сфере государственного управления природопользованием были обусловлены существенными изменениями в социально-политическом устройстве общества, в частности отменой крепостного права в 1861г., предусматривавшей выкуп земли крестьянами у помещиков, отмену взимания выкупных платежей в 1905г. и Указ 1906г., дающий крестьянам право выделения или выхода из общин.

Дальнейшее развитие отношений в сфере государственного управления природопользованием были обусловлены существенными изменениями в социально-политическом устройстве общества, в частности отменой крепостного права в 1861г., предусматривавшей выкуп земли крестьянами у помещиков, отмену взимания выкупных платежей в 1905г. и Указ 1906г., дающий крестьянам право выделения или выхода из общин.

Вершиной конкретизации, правоотношений, которые формировались в сфере использования и охраны земли, стала Аграрная реформа 1906г. автором и организатором которой был П.А. Столыпин занимавший пост председателя Совета Министров.

Реформа началась с его указа от 9 ноября 1906г «О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающегося крестьянского землевладения и землепользования».

Данная реформа была ориентирована на разрушение общинного владения землей, и позволяла крестьянину осуществить выход из общины, с сохранением за собой права пользования земельными угодьями принадлежавшими общине.

Принятый в мае 1911г. закон «О землеустройстве», подробно регламентировал порядок землеустройства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дудник Д.В. Основы экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // «Эверест», - 2009.
2. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - <http://uecs.ru>. - № 9. – 2012. – С.<http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/1545-2012-09-20-07-09-53>
3. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности // Научный журнал КубГАУ, № 82(08), 2012 года - <http://ej.kubagro.ru/2012/08/>

УДК 658.14

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

К. В. Корсун, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

В условиях перехода на международные стандарты учёта и отчётности у организаций появляется возможность использовать опыт зарубежных стран в области анализа и прогнозирования финансовых результатов. Анализ прибыли организации, базирующийся на делении совокупных затрат на переменные и постоянные с выделением маржинального дохода называется маржинальным анализом. Маржинальный анализ позволяет гибко и оперативно управлять финансовыми результатами.

Рассмотрим возможности маржинального анализа на примере ЗАО «Путиловец Юг» Павловского района.

Предприятие специализируется на производстве растениеводческой продукции. Наибольший удельный вес в структуре товарной продукции занимает пшеница. Этим обусловлен выбор данной культуры для маржинального анализа.

Российская модель факторного анализа не учитывает взаимосвязь объема реализации продукции и ее себестоимости. Обычно при увеличении объема реализации себестоимость продукции снижается, так как меньше постоянных затрат

приходится на единицу продукции. И, наоборот, при снижении объёма реализации себестоимость возрастает.

Маржинальная модель факторного анализа учитывает не только прямое влияние объема продаж на прибыль, но и косвенное – посредством влияния данного фактора на себестоимость.

Методом цепных подстановок найдём влияние на изменение прибыли таких факторов, как количество реализованной продукции, цена реализации, удельные переменные затраты и постоянные затраты.

Вследствие снижения цены реализации недополучено 5198 тыс. руб. прибыли. Источником покрытия допущенных потерь стало увеличение объёма реализации, снижение переменных и постоянных затрат. В целом за 2012 год организацией получено прибыли на 3793 тыс. руб. больше, чем за 2011 год.

Одной из возможностей маржинального анализа является определение точки безубыточности – такого соотношения объёма продаж, себестоимости и прибыли, которое обеспечивает безубыточное функционирование предприятия.

Существует два способа нахождения точки безубыточности: в натуральном и стоимостном выражении. Точка безубыточности в натуральном выражении показывает объём продаж, обеспечивающий безубыточность.

Для ЗАО «Путиловец Юг» точка безубыточности составила 138375 ц. То есть, при объёме реализации, равном 138375 ц организация полностью покрывает свои расходы. При реализации в большем объёме будет иметь место прибыль, в меньшем объёме – убыток.

Точка безубыточности в стоимостном выражении показывает величину выручки, обеспечивающую организации безубыточную реализацию какого-либо вида продукции.

Наши расчеты показали, что для покрытия всех затрат, связанных с производством и реализацией пшеницы ЗАО «Путиловец Юг» необходимо получить выручку в размере 66241 тыс. руб.

На основе информации о точке безубыточности (пороге рентабельности) рассчитывается запас финансовой прочности предприятия, представляющий собой превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности.

Для ЗАО «Путиловец Юг» запас финансовой прочности составил 44,3%. Это означает, что можно сократить реализацию пшеницы на 44,3 %, не имея при этом убытков. Чтобы полностью

покрыть затраты на реализацию пшеницы, цена за 1 ц должна составлять 350, 40 руб./ц. По данным прогноза ожидается снижение цены реализации пшеницы на 10%. В случае исполнения прогноза цена за 1 ц пшеницы составит 430,83 руб./ц.

Результаты расчёта свидетельствуют о том, что в случае снижения цены за 1ц пшеницы на 10 %, объём продаж, способный принести ЗАО «Путиловец Юг» такой же объём прибыли, как и в 2012 году составит 297710 ц. Данный расчёт верен при сохранении переменных и постоянных издержек на единицу продукции на уровне 2012 года.

Таким образом, маржинальный анализ предоставляет большие возможности для управления финансовыми результатами организации.

Важнейший недостаток модели – сложность и зачастую условность деления себестоимости на постоянные и переменные затраты, что может привести к ошибочным расчётам. Кроме того определение точки безубыточности по предприятию в целом несколько снижает ее достоверность.

УДК 330.44

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ДОХОДНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. В. Котлубаев, студент факультета финансы и кредит
В. С. Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

Значительную роль в обосновании управленческих решений и максимизации прибыли играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью – и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

В основу этой методики положено деление производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема производства на переменные и постоянные и использование категории маржинального дохода.

Маржинальный доход предприятия – это выручка минус переменные издержки. Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой этой единицы и

переменными затратами на нее. Он включает в себя не только постоянные затраты, но и прибыль.

Основные возможности маржинального анализа состоят в определении:

1) точки безубыточности объема продаж (порога рентабельности, окупаемости издержек) при заданных соотношениях показателей «затраты – объем – прибыль»;

2) зоны безопасности (безубыточности) предприятия;

3) необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли;

4) критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода;

5) критической цены реализации при заданном объеме реализации продукции и уровне переменных и постоянных затрат.

Основные этапы анализа

1. Сбор, подготовка и обработка исходной информации, необходимой для проведения анализа.

2. Определение суммы постоянных и переменных издержек на производство и реализацию продукции.

3. Расчет величины исследуемых показателей.

4. Сравнительный анализ уровня исследуемых показателей.

5. Факторный анализ изменения уровня исследуемых показателей.

6. Прогнозирование их величины в изменяющейся среде.

Проведение расчетов, основанных на соотношении «затраты – объем – прибыль», требует соблюдения ряда условий:

1) необходимость деления издержек на две части – переменные и постоянные;

2) переменные издержки изменяются пропорционально объему производства (реализации) продукции;

3) постоянные издержки не изменяются в пределах релевантного (значимого) объема производства (реализации) продукции, т.е. в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен исходя из производственной мощности предприятия и спроса на продукцию [1].

Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции – это зона безопасности (зона прибыли), и чем она больше, тем прочнее финансовое состояние предприятия.

Нами произведен расчет маржинального дохода и порога рентабельности производства и реализации продукции в ОАО «АРМХЛЕБ» за 2010 г и 2012г. (таблица 1). В 2012 году нужно было реализовать продукции на сумму 114032 тыс. руб., чтобы покрыть постоянные затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Фактически выручка составила 146462 тыс. руб., что выше критической суммы на 32460 тыс. руб., т. е. на 28,4 %. Это и есть зона безубыточности предприятия. Эффект операционного рычага показал, что любое изменение выручки на 1 % влечет изменение прибыли в пропорции 1: 4,51, т.е. при изменении выручки на 1 % прибыль изменится на 4,51 %. Запас финансовой прочности организации не достаточен. При норме уровня запаса финансовой прочности 60-70 %, в ОАО «АРМХЛЕБ» он составляет лишь 22,1.

Весьма важным для организации является определение порога безубыточности по определенным видам продукции. Расчет порога безубыточности осуществим по объему производства и реализации продукции, а также определим сумму выручки, при которой прибыль будет равняться нулю.

Таблица 1 - Расчет маржинального дохода и порога рентабельности продаж продукции в ОАО «АРМХЛЕБ»

Показатель	2010г.	2012г.	Изменение, (+.-)
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	88583	146462	57879
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	74054	114804	40750
Условно-постоянные расходы, тыс. руб.	10380	24631	14251
Маржинальный доход, тыс. руб.	14529	31658	17129
Доля маржинального дохода выручке от продаж	0,164	0,216	0,052
Точка безубыточности, тыс. руб.	63293	114032	50739
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	25290	32430	7140
Уровень запаса финансовой прочности, %	28,5	22,1	-6,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4149	7027	2878
Эффект операционного рычага (сила воздействия операционного рычага)	3,50	4,51	1,01

Чтобы найти точку безубыточности необходимо определить постоянные и переменные издержки при производстве и реализации продукции в ОАО «АРМХЛЕБ».

К постоянным издержкам относятся: амортизация основных средств, проценты по кредитам, заработная плата управленческого персонала и другие издержки, не зависящие от объема производства продукции. К переменным издержкам относятся затраты на сырье и материалы, заработная плата производственных рабочих и другие, зависящие от объема производства [2].

Расчет порога безубыточности и пороговой выручки по основным видам продукции в ОАО «АРМХЛЕБ» представлен в таблице 2. Данные таблицы 2 показывают, что переменные издержки в расчете на единицу продукции установились в размере 6,91, 7,30 и 5,29 руб. по основным видам производимой продукции в организации.

Таблица 2- Расчет точки безубыточности в ОАО «АРМХЛЕБ» (2012г.)

Показатель	Вид продукции		
	Хлеб «Городской»	Хлеб «Ржаной»	Батон «Осенний»
Объем производства, тыс. шт.	6472,8	326,9	866,4
Цена реализации единицы продукции, руб.	15,68	14,92	13,82
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	101493	4877	11974
Переменные издержки, тыс. руб.	42750,6	2381,2	4628,9
Удельные (на единицу продукции) переменные издержки, руб.	6,91	7,30	5,29
Постоянные издержки, тыс. руб.	42172	2205	5283
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	16570,4	290,8	2062,1
Пороговая выручка, тыс. руб.	83833	4317	8569
Точка безубыточности, тыс. шт.	6389,7	289,3	620,1

Порог рентабельности реализации хлеба «Городского» отмечается при сумме выручки 83833 тыс. руб., хлеба «Ржаного» при 4317 тыс. руб. и батона «Осеннего» при 8569 тыс. руб. ОАО «АРМХЛЕБ» будет получать прибыль от реализации продукции, если

объемы производства и реализации хлеба «Городского» будут превышать 6389,7 тыс. шт., хлеба «Ржаного»- 289,3 тыс. шт., батона «Осеннего»- 620,1 тыс. шт. Кроме того, цена реализации единицы продукции должна составлять не менее 15,68 руб. за хлеб «Городской», 14,92 руб. за хлеб «Ржаной» и 13,82 руб. за батон «Осенний».

Таким образом, маржинальный анализ позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 536 с.
- 2.Экономика предприятия /Под. ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 718 с.

УДК 339.18 (470+571)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Р.М. Крикун, студент факультета финансы и кредит

И.Е. Халявка, к.э.н, доцент кафедры экономики предприятий

Что такое логистика? В чем основная задача данной науки? Каковы же основные проблемы развития логистики в нашей стране и каковы пути решения этих проблем? На эти и другие вопросы мы постараемся ответить в данной статье.

Итак, логистика- это наука, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры. В современном рынке предприятия должны ориентироваться не на собственные интересы, а на интересы потребителей. Идеи логистики являются принципиально новыми для большинства российских предпринимателей, менеджеров, инженерно-технических работников. Логистическая деятельность носит интегрированный характер и простирается от момента возникновения потребности в товаре или услуге и до момента удовлетворения данной потребности. Все функции и операции должны планироваться, управляться и координироваться в целом.

Основу работы логистики составляют различные сферы деятельности: закупка сырья, закупка материалов, производство, сбыт продукции, транспортировка, информационное обеспечение [1].

Рынок логистических услуг в России находится в стадии формирования, и мировые тенденции в сфере логистики служат для отечественных предпринимателей отправной точкой для поиска новых технологий, способов и форм обслуживания клиента в условиях растущей конкуренции. Так, стоит отметить, что в настоящее время емкость рынка логистических услуг рядом российских экспертов оценивается на уровне \$80-90 млрд. Структура отечественного рынка логистики на 2012 год, делится в следующих пропорциях: на транспортные перевозки приходится до 89%, хранение и складские операции - до 8%, экспедирование - до 2%, управление цепями поставок - до 1% от общего объема операций. Сегодня проникновение логистических услуг в России отстает в 2.5 - 3 раза от аналогичных показателей в европейских государствах и США. В частности, в Германии проникновение логистических услуг в торговые сети составляет 55%, а в России этот показатель составляет лишь 22%. К слову Германия в настоящее время является мировым лидером в сфере логистики. Эти данные наглядно показывают, что существует еще множество проблем, тормозящих развитие логистики в России. Попытаемся выделить основные из них, а именно [2]:

- нерациональное развитие систем распределения товаров и услуг (отсутствие продуманной стратегии развития систем распределения в промышленности и торговле, недостаток организованных товарных рынков);

- отсталая инфраструктура транспорта, прежде всего в области автомобильных дорог, недостаточное количество грузовых терминалов, а также их низкий технико-технологический уровень;

- низкий уровень развития производственно-технической базы складского хозяйства; недостаток современного технологического оборудования по переработке продукции; слабый уровень механизации и автоматизации складских работ.

Еще одной немаловажной и достаточно серьезной проблемой является подготовка кадров в области логистики. Необходимо скорейшее внедрение логистического мышления в практику работы менеджеров высшего и среднего уровня, персонала различных предприятий и т. д. Необходимы интенсивная подготовка кадров по специальности «Логистика», переподготовка и повышение квалификации в этой области персонала среднего и высшего менеджмента.

Также среди перечисленных проблем одной из основных является отсталая инфраструктура транспорта. Ей стоит уделить особое внимание, так как транспорт является важнейшим фактором эффективного развития экономики. Становится более актуальной главная задача транспорта – ускорение оборота материальных ценностей, доставки готовой продукции, ведь именно это прямо затрагивает экономические интересы как производителей, так и потребителей.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что проблемы, мешающие развитию логистики в России на сегодняшний день решены не полностью и предстоит сделать еще много работы для их полного искоренения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аникин Б. А. Логистика /Б. А. Аникин, Л. С. Федоров.- М.: ИНФРА-М, 2005.- 55 с.
2. Полякова И. С. Проблемы развития транспортной логистики в РФ / И. С. Полякова. - Российское предпринимательство, №11 (172), 2010 г. – С. 128-132.

УДК 658.14:631.11

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ – УСЛОВИЕ ЕГО НЕПРЕРЫВНОГО И ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Т. Г. Круглик, студентка факультета финансы и кредит
О. В. Герасименко, ассистент кафедры финансов

Индикатором конкурентоспособности любого хозяйствующего субъекта, в том числе сельскохозяйственного, на рынке являются его финансы. Поэтому устойчивое финансовое состояние организации является залогом его жизнедеятельности в условиях рыночной экономики. Финансовое состояние - это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде.

Наши исследования проводились на примере ОАО «Кавказ» Тбилисского района. Основное направление деятельности ОАО «Кавказ» - зерновое растениеводство. Наряду с растениеводством активно развивается животноводческое направление.

Наиболее неудачным с финансовой точки зрения оказался для хозяйства 2011 г. Впервые за время существования предприятия получен убыток в животноводстве – 7 млн. 676 тыс. руб. В том числе от реализации молока – 4 млн. 410 тыс. руб., мяса КРС – 3 млн. 266 тыс. руб. Негативно отразилось на финансовых результатах деятельности ОАО «Кавказ» снижение производства основных видов продукции в 2012 г. Основная причина - аномальные погодные условия - заморозки и град, которые погубили значительную долю посевов. В 2010 г. и 2012 г. чистая прибыль хозяйства оказалась выше, чем прибыль от продаж. На это в основном повлияли полученные бюджетные субсидии.

На протяжении трех анализируемых лет баланс организации нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как несколько соотношений групп активов и пассивов не отвечают условиям абсолютной ликвидности баланса.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности находится далеко от рекомендуемого значения, и к 2013 году снижается почти до 0, что свидетельствует о невозможности предприятия погашать свои наиболее срочные обязательства за счет денежных средств и их эквивалентов. В 2012 году ОАО «Кавказ» смогло покрыть этими средствами менее 1 % своих краткосрочных обязательств. ОАО «Кавказ» имеет неустойчивое финансовое состояние. Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости в течение всего рассматриваемого периода имеет значение (001), что как раз и характеризует неустойчивый тип финансовой ситуации.

Относительные показатели финансовой устойчивости полностью подтвердили наши расчеты по определению типа финансовой ситуации в ОАО «Кавказ».

Поскольку в анализируемом периоде все виды прибыли в ОАО «Кавказ» сократились, следовательно, и все коэффициенты рентабельности к концу 2012 г. снизились по сравнению с 2010 г.

За рассматриваемый период все коэффициенты оборачиваемости к концу 2012 г. имеют тенденцию к снижению. Худшим, с точки зрения деловой активности, для ОАО «Кавказ» явился 2011 г.

Сокращение объемов выручки от продажи более чем на 14 % отрицательно сказалось на всех коэффициентах оборачиваемости. Произошло резкое замедление оборачиваемости оборотных активов и собственного капитала.

В 2012 г. ОАО «Кавказ» погашало свою кредиторскую задолженность через каждые 23 дня, в то время как дебиторы

расплачивались с предприятием в среднем через 45 дней. Такая негативная тенденция прослеживалась на протяжении всего исследуемого периода. В результате в хозяйстве наблюдается техническая неплатежеспособность из-за несовпадений сроков оплаты обязательств и поступлений от дебиторов.

В течение первого квартала 2011 г. предприятию угрожала неплатежеспособность, что подтверждают наши расчеты. Лишь к концу 2012 г. при пока еще неудовлетворительной структуре баланса и неплатежеспособности у ОАО «Кавказ» появилась возможность ее восстановления в течение следующих 6 месяцев, так как значение коэффициента восстановления платежеспособности стало выше 1.

Расчет коэффициента Z-счет Альтмана подтверждает наши предыдущие расчеты и свидетельствует о том, что в 2010 г. ОАО «Кавказ» являлось финансово-устойчивым, а в 2011 г. и в 2012 г. попало в зону неопределенности. Чтобы обеспечить «выживаемость» и повысить эффективность работы предприятия в этих условиях, управленческому персоналу необходимо оценивать текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, оценивать возможные формы развития организации с позиций финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств и оценивать их мобилизацию.

УДК 005.336.1

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В.С. Куделина, студентка факультета финансы и кредит

В.С. Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу.

Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль.

Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью.

Высокий динамизм управления. Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности. Поэтому системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала и других параметров функционирования предприятия.

Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий.

Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

Мы считаем, что резервом роста валовой прибыли является увеличение доходов, полученных от ценных бумаг, принадлежащих предприятию.

Таблица 1 – Данные по инвестированию средств ООО «Агросоюз» в акции ОАО «ЛУКОЙЛ»

Период инвестирования	01.01.2012г. – 31.12.2013г.
Инвестированная сумма, руб.	10 000 000
Цена акции на дату приобретения, руб.	1703
Цена акции на дату оценки (исходя из прогнозов аналитиков), руб.	1882
Стоимость пакета акций на дату оценки, руб.	11 047 379
Изменение стоимости, руб.	1 047 379
Доходность от изменения стоимости, %	10,47
Сумма дивидендов на одну акцию за весь период, руб.	115
Сумма дивидендов для приобретенного пакета акций за весь период, руб.	675 160
Доходность от выплаты дивидендов, %	6,75
Суммарная доходность от изменения стоимости	17,23

и выплаты дивидендов, %	
Средне-геометрический годовой темп прироста, %	5,11
Общий доход без учета налогов, руб.	1 722 539
Общая сумма прибыли (с учетом ставки налога на прибыль юридических лиц в размере 20%),руб.	1 378 031, 2

В таблице 1 рассмотрено предположительное получение прибыли ООО «Агросоюз» Тихорецкого района от вложения 10 млн. руб., взятых из прочих доходов, которые на конец 2011 года составили 23 852 тыс. руб. в ценные бумаги ОАО «ЛУКОЙЛ».

Эффект от вложения в ценные бумаги ОАО «ЛУКОЙЛ», одной из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, может составить 1378 тыс. руб.

Научиться успешному ведению предпринимательства можно, только занимаясь им непосредственно. Но, безусловно, избежать ошибок при осуществлении экономической деятельности будет намного легче, имея на вооружении теоретические знания.

УДК 657.075

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО АГРОФИРМА «ЮЖНАЯ»

А.Г. Кудлаева, студентка факультета финансы и кредит
Ю.Е. Стукова, доцент кафедры экономики предприятий

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия.

С целью оценки финансовой устойчивости организации был проведен анализ организационно-экономических характеристик ОАО АФ «Южная», который позволил оценить, с какой степенью эффективности предприятие осуществляет свою деятельность.

В 2012 г. показатели выручки и прибыли от продаж возросли на 32,13% и 45,88% соответственно, что повлияло на рост показателей фондоотдачи и рентабельности основных средств на 0,08 и 0,04 процентных пункта. По показателю фондоотдачи в 2012 году можно сказать, что на 1 рубль основных средств пришлось 48 коп. выручки. Коэффициент оборачиваемости отчётного года возрос на 0,424 процентных пункта по сравнению с базисным, что привело к сокращению продолжительности оборачиваемости на 157 дней, которая в 2012 г. составила 295 дней. Но так как произошел рост прибыли от продаж, рентабельность оборотных средств увеличилась на 18,5%, что говорит об улучшении эффективности использования оборотных средств в данной организации.

За отчетный период активы организации возросли на 28,36%, в том числе за счет увеличения объема внеоборотных активов – на 54,65%. При этом отмечается сокращение оборотных активов на 9,53%. Данное снижение произошло по причине уменьшения величины краткосрочных финансовых вложений более чем в 2 раза. При этом стоимость запасов возросла на 18,68%. Дебиторская задолженность увеличилась на 8,96%, что может говорить о неэффективной работе с покупателями.

Рисунок 1 показывает, что пассивная часть баланса на конец 2012 года характеризуется преобладающим удельным весом собственных источников средств – 61,27%. Тогда как на конец 2010 года доля их в структуре пассива баланса составляла 67,32%. При этом, в абсолютном выражении величина собственных средств возросла на 16,82% за счет прироста нераспределенной прибыли на 29,21%. Общая доля заемных источников в 2010 и 2012 годах составляет соответственно 32,68% и 38,73%.

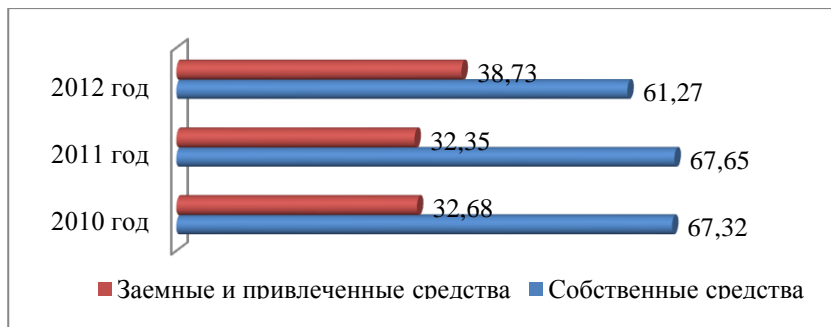


Рисунок 1 – Динамика структуры источников имущества организации ОАО АФ «Южная»

В результате оценки финансового состояния ОАО АФ «Южная» были выявлены некоторые факторы, влияющие на финансовую устойчивость и определена необходимость ее укрепления (таблица 1.).

Таблица 1 – Система абсолютных показателей оценки финансовой устойчивости ОАО АФ «Южная»

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2012 г. к 2010 г., ±
Определение типа финансовой устойчивости				
Собственные источники формирования запасов (ИФЗс)	225107	- 292122	- 343759	-568866
«Нормальные» источники формирования запасов (ИФЗн)	980309	413379	696244	-284065
Общая величина источников формирования запасов (ИФЗо)	105947 6	644697	927588	-131888
Общая величина запасов и затрат (З)	374253	384296	444145	69892
Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования				
Δ ИФЗс = ИФЗс – З	- 149146	- 676418	- 787904	-638758
Δ ИФЗн = ИФЗн – З	606056	29083	252099	-353957
Δ ИФЗо = ИФЗо – З	685223	260401	483443	-201780
Тип финансовой устойчивости	Норм.	Норм.	Норм.	

Так, в 2012 г. недостаток обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами составил 787904 тыс.руб. Но при наличии долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов появился излишек средств в размере 483443 тыс.руб.

В 2012 году ликвидность баланса можно оценить как недостаточную. Об этом свидетельствует превышение наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов над наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами, но появилась отрицательная тенденция, так как недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия срочных обязательств существенно возрос. Однако перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает платежный излишек, что является

возможностью для организации в перспективе пополнить денежные средства. Несмотря на то, что динамика коэффициента абсолютной ликвидности положительная, организация в 2012 году могла оплатить за счет наиболее ликвидных активов (денежных средств) всего 3,1% своих краткосрочных обязательств.

Используя экономико-математические модели и методы в факторном анализе оценки финансовой устойчивости было выявлено, что на сокращение рентабельности чистых активов на 4,5% наибольшее воздействие оказало снижение оборачиваемости активов на 2,83%, также отрицательно повлияло уменьшение рентабельности продаж, а изменение доли чистых активов в активах организации увеличило рентабельность чистых активов только на 0,69%.

С помощью экспертного метода оценки финансовой устойчивости (таблица 2) было установлено, что коэффициент оборачиваемости запасов ниже норматива, так как считается, что на каждый рубль запасов должно приходиться не менее 3 руб. выручки. В ОАО АФ «Южная» в 2012 году на каждый рубль запасов приходится только 2 руб. 50 коп. выручки, тогда как в 2010 году этот показатель был на уровне 2,35 руб.

Таблица 2 – Показатели финансовой устойчивости для экспертного метода оценки в ОАО АФ «Южная»

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2012 г. к 2010 г., ±
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,353	2,909	2,504	0,151
Коэффициент покрытия краткосрочных оборотными активами	1,509	1,156	0,907	-0,601
Коэффициент структуры капитала	1,953	2,076	1,797	-0,156
Коэффициент общей рентабельности активов	0,094	0,146	0,107	0,012
Рентабельность продаж по балансовой прибыли	0,318	0,381	0,335	0,017
Значение индикатора	141	150	127	-13,969

В соответствии с методикой расчета вероятности наступления банкротства, интегральный показатель Z-счет Альтмана в 2012 году в сравнении с 2010 годом снизился на 0,465 пункта (рисунок 1), что

является отрицательной тенденцией для организации. В 2010 году вероятность наступления банкротства по интегральному значению оценивалась как невысокая.

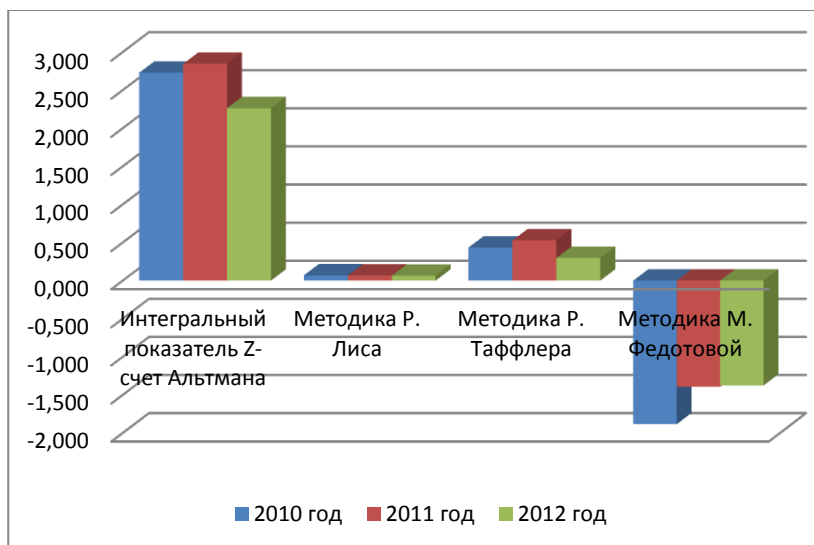


Рисунок 2 – Динамика интегральных показателей вероятности наступления банкротства ОАО АФ «Южная»

Согласно значениям рассчитанных интегральных показателей по методике Р.Лиса можно предположить, что в течении трех лет риск банкротства для организации был невелик. Данные по методике Р. Таффлера ОАО АФ «Южная» говорят о стабильной долгосрочной перспективе. Но необходимо иметь в виду, что отмечена отрицательная тенденция и к концу 2012 года значение показателя приблизилось к критической отметке 0,3 пункта. Данный вывод подтверждают отрицательные значения интегрального показателя, рассчитанные по методике М. Федоровой.

Таким образом, предложены общие мероприятия по укреплению и повышению финансовой устойчивости организации:

- 1) необходимо оптимизировать структуру финансового капитала организации с целью вовлечения средств в оборот и возможности вовремя расплачиваться по своим обязательствам;
- 2) пополнять источники формирования запасов возможно путем увеличения собственного капитала за счет роста нераспределенной

прибыли. Также можно предложить увеличение доходов от прочей деятельности при одновременном сокращении аналогичных расходов;

- 3) при применении различных методик определения вероятности наступления банкротства, необходимо использовать наиболее адаптированные для условий, сложившихся в РФ и крае;
- 4) необходимо вводить эффективные методы управления дебиторской задолженностью.

УДК 336.14:352(477)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

В. Ю. Лангратова, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Проблема финансового обеспечения развития территорий присуща фактически всем странам. Ее суть в том, что административно-территориальные образования, на которые разделено каждое государство, имеют разную налоговую базу и финансовый потенциал, что является следствием неравномерности территориального размещения природно-ресурсного потенциала и производственных сил.

Актуальность проблемы обусловлена необеспеченностью местных бюджетов в Украине финансовыми ресурсами, их неспособностью предоставить минимальный уровень государственных услуг.

В Украине насчитывается более 14 тыс. местных бюджетов. К ним принадлежат областные, районные, городские, поселковые, сельские бюджеты, а также бюджет АР Крым. Регулируются местные бюджеты законами о государственном бюджете на каждый год, Бюджетным кодексом, Конституцией Украины и другими организационно-правовыми актами и нормами.

Местные бюджеты Украины представляют собой важный и сложный элемент бюджетной системы государства. Весьма актуальными в финансовом механизме государства в современных рыночных условиях стали вопросы о построении доходной части местных бюджетов. Доходы местных бюджетов Украины составляли: 2010 г. - 114,1 млрд. грн.; 2011 г. - 165,9 млрд. грн.; 2012 г. - 225,3 млрд. грн.

На современном этапе можно выделить следующий ряд проблем:

1. Существование статуса независимости местных бюджетов. Очень часто невозможно определить, в какой мере закрепленные за местными бюджетами доходы обеспечивают нужды, и в каком

количестве. Самостоятельность местных бюджетов необходимо увеличивать, максимально отрегулировав законодательный вопрос укрепления доходной базы.

2. Проблемой формирования доходов местных бюджетов является получение социальных льгот по налогу на доходы физических лиц, право на которые плательщик может предъявить в налоговом органе по месту жительства. Решением данной проблемы будет введение единого порядка оплаты налога по доходам физических лиц по месту жительства физического лица.

3. При современных условиях развития рыночных отношений в Украине проблема правовой защиты бюджетов маленьких городов требует немедленного решения. Маленькие города со своими «полугодными» бюджетами еле выживают.

Для достаточного наполнения местных бюджетов вообще и бюджетов малых городов, в частности, в первую очередь необходимо решить проблему финансового выравнивания. На основе глубокого анализа установить уровни социально-экономического развития территорий и на этой базе определить объемы финансовых ресурсов, необходимых для бюджетного выравнивания.

К важнейшим вопросам формирования местных бюджетов принадлежит формирование бюджета развития. Недостатки формирования бюджетов развития являются следствием уменьшения инвестиционных возможностей как подавляющего большинства субъектов хозяйствования, так и бюджетов всех уровней, недостаточно развитых рыночных механизмов аккумуляции капиталов, рост стоимости строительства и ослабление внимания со стороны министерств и ведомств-заказчиков к повышению эффективности капитального строительства.

Для решения проблем формирования доходов местных бюджетов необходимо: четкое законодательное закрепление бюджетных полномочий и ответственности власти при формировании доходной части местных бюджетов; формирование доходной части на основании объективной оценки их налогового потенциала; использование стабильных базовых показателей и нормативных вычислений от государственных показателей к местным бюджетам; повышение контроля при уплате и использовании доходов местных бюджетов; повышение роли экологических местных налогов; внедрение взносов на охрану здоровья в экологически неблагоприятных районах; повышение эффективности управления объектами собственности, которые находятся под ведомством местных органов власти и органов местного самоуправления и обеспечение роста доходов от собственности и предпринимательской деятельности.

На современном этапе развития национальной экономики формируется четкое осознание необходимости усовершенствования систем бюджетирования на местном уровне и существующих межбюджетных отношений. Предоставление большей самостоятельности местным органам власти в формировании и выполнении местных бюджетов будет оказывать содействие росту заинтересованности в наполнении доходной части, устранению разногласий законодательства в бюджетной сфере. так как от формирования и использования доходов местных бюджетов Украины зависят экономика, стабильность развития регионов и социальная защищенность населения.

УДК 658.14:339.372

ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

К.И. Ливадня, студентка факультета финансы и кредит
Ю.Е. Стукова, доцент кафедры экономики предприятий

Оценка финансового состояния организации и ее важнейших показателей является обязательной составляющей финансового менеджмента, так как она позволяет оценить результаты хозяйственной деятельности предприятия, а также определить его финансовое положение в конкретном отрезке времени.

Финансовый анализ, как правило, основан на расчете абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия и его финансовое положение, которые необходимо правильно трактовать и грамотно использовать при принятии эффективных управленческих решений.

В связи с этим, коэффициентный и структурный анализ по оценке финансового состояния ОАО «Магнит» позволил сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес в структуре имущества организации составляют внеоборотные активы (рисунок 1) – 84,42% в 2012 г., среди которых наибольшую долю занимают долгосрочные финансовые вложения - 83,13% в 2012 г. от всего имущества и 98,48% от суммы внеоборотных активов. Наибольшую долю в составе оборотных активов занимают расчеты с дебиторами. Стоимость всего имущества в целом за изучаемый период возросла более чем в 2 раза.

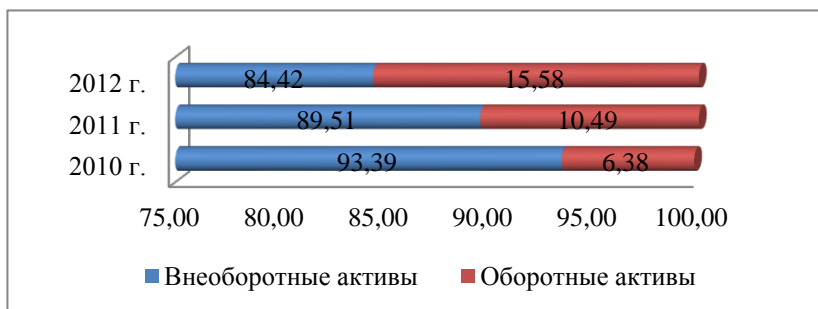


Рисунок 1 – Структура имущества ОАО «Магнит»

В структуре источников образования имущества преобладает доля собственных источников - 69,24% в 2012 году, стоимость которых возросла на 70,57% или на 19601064 тыс .руб. (рисунок 2).

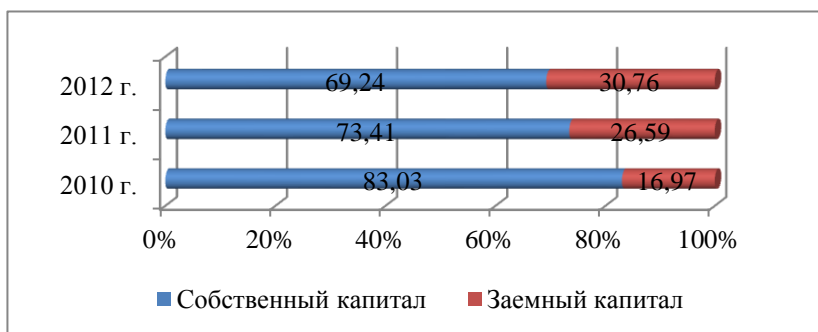


Рисунок 2 – Структура источников формирования имущества ОАО «Магнит»

Среднегодовая стоимость основных средств в 2012 году в сравнении с 2010 годом возросла на 48,3% или на 320028,5 тыс .руб. При этом показатель фондоотдачи и рентабельности основных средств в течение исследуемого периода снизились на 0,03 и 0,09 процентных пункта соответственно, можно сказать, что экономическая эффективность их использования сократилась. В то же время оборачиваемость оборотных средств снизилась на 0,058 пункта, с одновременным ростом продолжительности оборота на 6051 дней, что говорит о существенном снижении эффективности использования оборотных активов (рисунок 3).

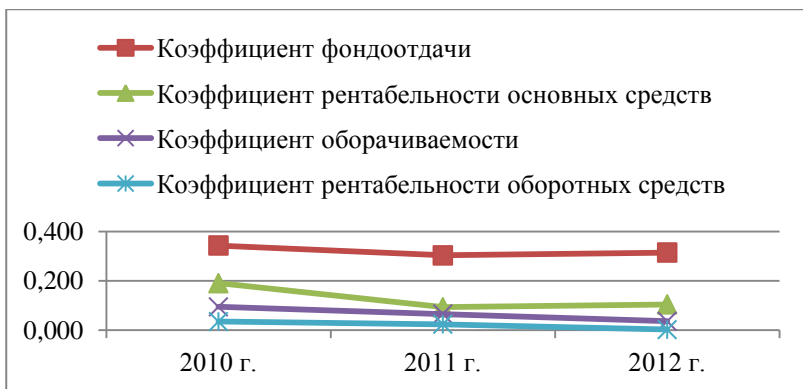


Рисунок 3 – Динамика показателей эффективности использования основных и оборотных средств в ОАО «Магнит»

Анализ баланса показал его недостаточно ликвидность за весь рассматриваемый период (рисунок 4, 5). За весь период в организации достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия срочных обязательств – кредиторской задолженности. В этот же период стоимость быстро реализуемых активов покрывала величину краткосрочных обязательств. В 2012 году недостаток быстрореализуемых активов по отношению к краткосрочным обязательствам составил 105504 тыс.руб. А недостаток собственных средств по отношению к внеоборотным активам составил 10381,6 млн.руб.

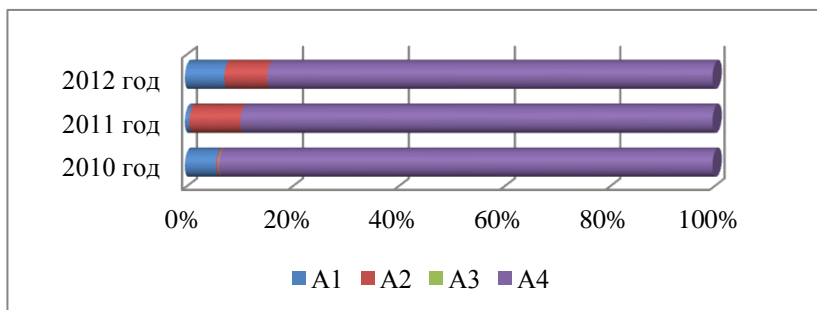


Рисунок 4 – Структура активов ОАО «Магнит» по степени убывания ликвидности

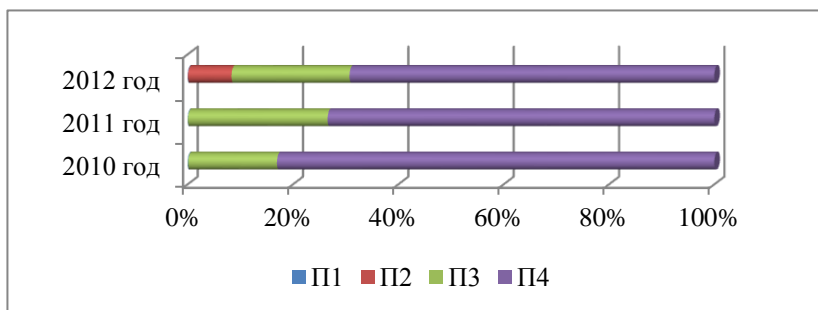


Рисунок 5 – Структура пассивов ОАО «Магнит» по степени возрастания обязательств

Значение коэффициента текущей ликвидности в 2012 году достигло 1,868 процентных пункта, что говорит об имеющихся в организации свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников и стоимость оборотных активов покрывает величину краткосрочных обязательств.

По результатам оценки финансовой устойчивости можно сказать, что за анализируемый период в ОАО «Магнит» соотношение заемных и собственных средств имеет тенденцию к сокращению. Так, в 2010 году и 2012 году на 1 рубль вложенных в активы собственных средств организация привлекала 20 коп. и 44 коп. соответственно. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение за весь период исследования. Это говорит о том, что величина собственного капитала организации не покрывает сумму внеоборотных активов. Отсюда отрицательное значение приняли коэффициенты обеспеченности запасов и затрат и маневренности собственного капитала. По трехкомпонентному показателю финансовой устойчивости предприятие имеет недостаток собственных и долгосрочных привлеченных источников средств для формирования запасов. И только при суммировании краткосрочных займов и кредитов организация покрывает стоимость запасов.

По показателям эффективности деятельности организации (рисунок 6) можно сказать, что некоторые рассчитанные показатели рентабельности имеют тенденцию к снижению. Но поскольку величина чистой прибыли значительно увеличилась на 7139179 тыс.руб., большинство показателей эффективности возросло.

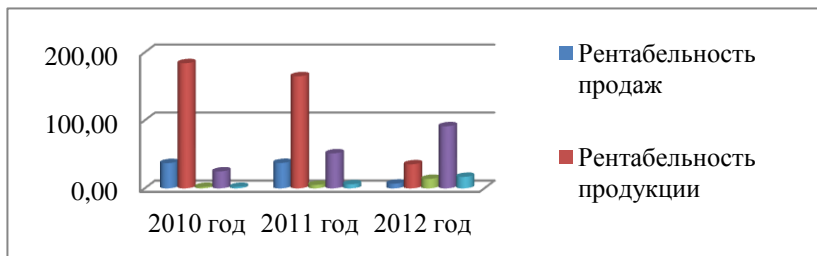


Рисунок 6 – Динамика изменения показателей рентабельности в ОАО «Магнит»

Стоит отметить, что финансовое состояние ОАО «Магнит» по сравнению с предыдущими годами улучшились, но в рыночных условиях необходимо поддерживать полученные результаты на стабильном уровне.

Сформулированы следующие рекомендации по улучшению финансового состояния ОАО «Магнит»: недопущение появления просроченной дебиторской задолженности и управление ею с целью ускорения оборачиваемости расчетов с дебиторами; обеспечение приоритетности на рынке за счет качественных показателей продукции; учет требований покупателей к изменению качества и характеристик продукции; выявление и использование потенциальных качеств продукции для повышения конкурентоспособности по сравнению с аналогами; дифференциация продукции с учетом предпочтений покупателей (по качеству, цене, характеристикам и др.); ведение активной рекламной кампании, создание предпочтительных экономических условий продаж.

УДК 658.153:330.34

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУЩНОСТЬ И УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ПРОИЗВОДСТВА РИСА

О.Г. Линник, студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

В мировом сельскохозяйственном производстве рисоводчество является наиболее распространенной актуальной темой. Оно занимает одно из первых мест по валовому сбору зерна, размеру посевной площади и урожайности[1].

По урожайности рисоводство занимает первое место среди зерновых культур, а по посевным площадям и валовому сбору зерна - второе. В России и странах ближнего зарубежья урожайность риса колеблется в пределах 1,1-4,5 т/га, составляя в среднем около 4,0 т/га. Несмотря на то, что в Российской Федерации рис не является основной продовольственной культурой, перспективная потребность в рисе составляет 6 кг рисовой крупы на душу населения.

Примерный объём потребления риса в России – 650 тысяч тонн в год. В 2011-м собрано свыше 1,1 миллиона тонн риса-сырца. Если перевести в крупу, получится даже больше тех самых необходимых стране 650 тысяч. Следовательно, дефицита риса не должно быть. Покупать его у иностранцев в больших объёмах просто нецелесообразно.

Таким образом, вовлечение в активный сельскохозяйственный оборот малопродуктивных земель, которые непригодны для других культур можно с помощью культуры риса, которая способствует повышению продуктивности почв солонцового комплекса, особенно засоленных земель, открывает большой резерв в интенсификации сельского хозяйства.

В связи с изложенным, разработка высокопродуктивных технологий возделывания рисоводства позволяет повысить урожайность с 3,2 до 5 т/га, снизить себестоимость продукции на 20-30% и получить экологически чистый, диетический рис является актуальной задачей агрономической науки.

Основной производитель рисоводческой культуры – Краснодарский край, на его долю приходится 80% всего российского риса. Далее идут Ростовская область, Дагестан, Астраханская область, Калмыкия. Причём для Нижней Волги это стратегически важная культура.

Рынок риса является самым крупным по сравнению с рынками других круп. Рис находится на первом месте среди круп в России по объёму потреблению. Объём рынка риса более чем в 2 раза превышает объём рынка гречки, потребление которой находится на втором месте после риса. Однако, по нашему мнению, долю посевных площадей под рис составляет менее 0,5% от площади посевных под зерновые. Согласно данным официальной статистики в 2010 году на рынке риса было произведено рекордное количество продукции. Всего за 2010 год отечественными предприятиями, представляющими рынок риса, было произведено около 380 тысяч тонн продукции. В 2011 году эта цифра составила чуть менее 345 тысяч тонн. Основная доля производимой продукции на рынке риса приходится на Краснодарский край. На долю данного региона приходится более 80% производимого в России риса. В

период 2005-2010 года наблюдается тенденция сокращения объемов импортных поставок риса.

Рынок риса представлен следующими отечественными производителями: Группа «Разгуляй», Объединение «Грана», Объединение «СоюзПищепром» и ряд других. Объем импортных и экспортных поставок риса невелик, и не оказывает существенного влияния на рынок риса. Однако, по объёму импортных поставок рынок риса лидирует по сравнению с другими рынками круп.

Ключевыми импортерами продукции на российский рынок риса являются Таиланд, Вьетнам, Китай. Основными компаниями-получателями на рынке риса являются компании ПродГамма-Грэйнд, Агроальянс, Ангстрем Трейдинг и Мистраль Трейдинг. Компания ПродГамма-Грэйнд получает более двух третей продукции, поставляемой на российский рынок риса. В 2010 году рынок риса восстанавливался от последствий финансового кризиса. И в настоящее время в России растёт его потребление. Помимо этого, дополнительным фактором, оказывающим положительное влияние на рынок риса, является активное развитие рынка каш быстрого приготовления. По прогнозам экспертов, рынок риса в 2012 и 2013 году будет демонстрировать стабильный рост.

Производство риса в России растёт с каждым годом. Даже жаркое лето 2010 года, негативно сказавшееся на производстве зерна, на урожай риса никак не повлияло: он стал единственным зерновым продуктом, производство которого выросло.

В 2010 году было собрано 1,061 млн тонн риса-сырца, что на 16,2% выше, чем в предыдущем году. В этом сезоне по оценкам Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), будет собрано 1,2—1,3 млн тонн сырца (более 600 тыс. тонн в пересчете на готовую крупу). При этом внутренний объем потребления оценивается в 1 млн тонн (примерно 500 тыс. тонн в пересчете на готовую крупу). Еще лет семь-восемь назад такие достижения не могли присниться отечественным аграриям даже в самых радужных снах.

Рекорд по сбору риса, который не «перепрыгнут» до сих пор, был поставлен в 1980 году — 1,380 млн тонн сырца. В 1990-е годы рисовые поля, по сути, забросили. Импортные пошлины на рис были очень низкими, так что отечественным аграриям было невыгодно развивать это направление.

К началу 2000-х годов наша страна стала крупнейшим импортером риса. В тех или иных объемах рис поставлялся в нашу страну с 1965 года, но пик рисового импорта пришелся на 2002—2003 годы: в этот период из-за границы ежегодно завозилось около 470 тыс. тонн

«заморского» риса (объем собственного производства составлял менее 240 тыс. тонн).

На наш взгляд устойчивый рост производства риса объясняется несколькими причинами. Во-первых, повысилась популярность и сфера применения этого продукта. В советские времена рис использовался в основном для приготовления каш или в качестве простейшего гарнира к курице и мясу. В 1990-е года, когда мы стали ездить за границу, когда в стране начали набирать популярность рестораны, вдруг выяснилось, что разновидностей риса очень много: он бывает длиннозерный и среднезерный, пропаренный, черный, коричневый и даже красный, а главное, он может широко использоваться в кулинарии.

Во-вторых, стал развиваться рынок продуктов быстрого приготовления. Неудивительно, что рис стал самой популярной крупой в нашей стране.

По данным исследования компании BusinesStat, на долю риса приходится 28,6% от объема российских продаж всех круп в натуральном выражении (на втором месте с некоторым отставанием находится гречка — 25,5%). Уровень потребления риса сегодня оценивается приблизительно в 4—5 кг в год на человека.

Конечно, со странами Азии мы вряд ли когда-либо сравнимся: по статистике, на каждого жителя там приходится 150 кг риса в год. Но некоторые европейские страны мы превзошли. В среднем житель Европы съедает 2 кг риса в год, хотя понятно, что в Италии, Испании и некоторых средиземноморских странах этот показатель выше.

Но главным стимулом к росту внутреннего производства стало снижение поставок зарубежной продукции. По анализируемому исследованию, после 2005 года доля импортной продукции на российском рынке стала неуклонно снижаться.

В 2009 году объем импорта сократился до 257 тыс. тонн, в 2010 году — до 225 тыс. тонн. Еще несколько лет назад доля импортного риса в общем объеме потребления превышала 70%. Сегодня это соотношение прямо противоположное.

Достичь столь быстрого импортозамещения удалось не столько за счет качества и цены отечественной продукции, сколько за счет государственной поддержки.

В рисовой отрасли сложилась ситуация, традиционная для нашего сельского хозяйства. Сами производители риса признают, что экспорт для них более выгоден, нежели продажи крупы на внутреннем рынке.

Во-первых, внешняя цена более привлекательна, чем внутренняя (разница составляет примерно 0,5—1 руб./кг сырца).

Во-вторых, внутренний рынок уже насыщен, соответственно цена в реальном выражении почти не растет. Но совершенно очевидно, что попытки расширить внешний рынок сбыта будут иметь успех только в случае улучшения качества продукта и заблаговременного поиска партнеров. Приходится признать, что при высоком потенциале развития рисовой отрасли Россия вряд ли сможет стать серьезным экспортером риса.

В этом году эксперты ожидают еще больший, чем в 2010-м урожай риса. Он прогнозируется на уровне уже 1 миллиона 200 тысяч тонн. При полном закрытии внутренней потребности, посчитали в Институте конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), Россия может экспортировать в маркетинговом сезоне 2011/12 года около 250 тысяч тонн готовой крупы.

Все эти факторы необходимо учитывать в будущем, поскольку, по мнению экспертов, производство риса в России в ближайшие годы будет расти. Помимо этого, чтобы выйти на полноценные позиции по экспорту, уверен председатель совета Южного рисового союза Валентин Масенков, "необходимо увеличить количество посевных площадей и урожайность с каждого гектара. Это связано со сложными гидромелиоративными работами и особой технологией сева риса". А это требует немалых средств.

Сейчас Россия импортирует менее 30 процентов риса. На 70 процентов страна обеспечена собственной крупой.

В июне этого года в Краснодарском крае завершилась первая очередь строительства крупнейшего в стране завода, который позволит перерабатывать до 100 тонн риса-сырца в сутки. Это может способствовать посеву и производству длиннозерных сортов риса, спрос на который сейчас обеспечивает импорт.

УДК 658.153

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Т. В. Лиханос, студентка факультета финансы и кредит

О. В. Герасименко, ассистент кафедры финансов

Оборотные активы обеспечивают непрерывное движение производства на всех его стадиях, обеспечивают своевременность и полноту расчетов. Анализируя обеспеченность организации оборотными

активами, нельзя забывать, что доведение их размера до оптимального, само по себе еще не гарантирует высоких производственных и финансовых результатов.

Важно при этом рационально управлять сформированными оборотными средствами, добиваясь наиболее эффективного их использования.

С вопросом обеспеченности предприятия оборотными активами неразрывно связана проблема источников их формирования, которая имеет важное теоретическое и практическое значение.

От правильного решения данной проблемы во многом зависит наиболее рациональное и эффективное использование общего фонда оборотных средств, усиление роли каждого источника в процессе расширенного воспроизводства, а также укрепление финансового положения.

Формирование оборотных активов ОАО СХП «Новопластуновское» осуществляется за счет собственных, заемных и привлеченных источников. Формирование оборотных средств происходит в момент организации общества, когда создается его уставный капитал.

Источником формирования в этом случае служат инвестированные средства учредителей общества, а уже в дальнейшем процессе источником пополнения оборотных средств является полученная прибыль и устойчивые пассивы.

Размер уставного капитала ОАО СХП «Новопластуновское» составляет 49438 тыс. руб.

В процессе работы источником пополнения оборотных средств является полученная прибыль, а также приравненные к собственным средствам, так называемые устойчивые пассивы. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте. Их прирост служит источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка.

Фактическое наличие собственного капитала, использованного для формирования оборотных активов, определяется по бухгалтерскому балансу. Для этого итог по разделу III пассива «Капитал и резервы» суммируют с разделом IV пассива «Долгосрочные кредиты и займы» и отнимают итог по разделу I актива «Внеоборотные активы».

Формирование оборотных средств только за счет собственных источников недостаточно по многим причинам. Привлечение заемных средств объективно необходимо для ведения хозяйственной деятельности предприятия.

Так привлечение заемных средств целесообразно для сокращения общей потребности предприятия в оборотных активах, а также стимулирования их эффективного использования.

Заемными источниками финансирования оборотных средств является в основном краткосрочный кредит.

При привлечении заемных средств хозяйствующий субъект получает возможность улучшить результаты своей деятельности, а так же поддержать свое финансовое состояние и не допустить банкротства.

На состав и структуру источников формирования оборотных активов оказывают влияние многие факторы: это и финансовое состояние предприятия, уровень рентабельности и др.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками образования оборотных средств играет важную роль для финансового состояния предприятия.

Наши исследования позволяют сделать вывод, что большая часть оборотных активов ОАО СХП «Новопластуновское» формируется за счет собственных источников.

Это связано с достаточно высоким объемом прибыли предприятия. Остальная часть оборотных активов покрывается краткосрочными кредитами банков и прочими источниками, суммы которых в 2012 г. значительно возросли. Товарный кредит покрывает всего 3,7 % от общей потребности.

Проводимая государством финансовая политика может препятствовать или стимулировать нормальную производственно-финансовую деятельность предприятий, в том числе рациональное использование оборотных средств.

Важная роль при этом принадлежит налоговой политике государства. Так, отнесение ряда налогов на себестоимость продукции (работ, услуг), особенности уплаты в бюджет НДС, авансовые платежи налога на прибыль приводят к отвлечению оборотных средств предприятий на непроизводственные расходы.

Это вынуждает предприятия, в том числе и ОАО СХП «Новопластуновское», прибегать к займам под большие проценты, искать внеплановые источники средств, идти на нарушение финансовой дисциплины.

Подтверждением этому служит привлечение в качестве источника финансирования оборотных активов прочих источников, к которым относятся задолженность перед персоналом, внебюджетными фондами, по налогам и сборам, прочими кредиторами.

Причем в 2012 г. эта сумма сопоставима с собственными источниками и даже превышает сумму краткосрочных кредитов.

Так как ОАО СХП «Новопластуновское» привлекает для финансирования своей деятельности кредиторскую задолженность считаем целесообразным рассмотреть ее подробнее.

За исследуемый период произошли существенные изменения как в сумме, так и в структуре кредиторской задолженности ОАО СХП «Новопластуновское».

Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности в 2012 г. имеет задолженность по авансам полученным. Ее доля возросла за период на 73,11 процентных пунктов и составила 74,59 %.

Такая ситуация обусловлена тем, что в целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия стало использовать предоплату.

Довольно высокая сумма задолженности перед прочими кредиторами требует отдельного анализа, однако в годовой бухгалтерской отчетности данные о ее составе отсутствуют, что является нарушением установленных норм.

Согласно общим правилам составления бухгалтерской отчетности, существенные показатели должны быть раскрыты отдельно, т. е. либо выделены отдельной строкой, либо отражены в пояснениях к балансу.

Это относится, в частности, и к суммам полученных авансов. Если эти суммы существенны, то они должны отражаться в отдельной строке баланса как расшифровка кредиторской задолженности.

Наличие значительной суммы задолженности перед прочими кредиторами существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности.

Одним из приравненных к собственным источникам формирования оборотных средств являются устойчивые пассивы, поэтому целесообразно произвести их расчет.

На каждом предприятии имеются средства, приравненные к собственным, это устойчивые пассивы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте и используются на вполне законных основаниях.

Устойчивые пассивы являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, т. е. разницы между их величиной на конец и начало периода.

Сумма устойчивых пассивов в ОАО СХП «Новопластуновское» изменяется скачкообразно. Это обусловлено изменениями численности работников.

Если в 2011 г. наблюдался прирост устойчивых пассивов в сумме 130,7 тыс. руб. и, не смотря ее незначительность по сравнению с потребностью в источниках финансирования оборотных средств, она могла ежемесячно использоваться с этой целью, то в 2012 г. в связи с сокращением фонда оплаты труда выявлено снижение устойчивых пассивов на 81,4 тыс. руб.

Прирост устойчивых пассивов является для ОАО СХП «Новопластуновское» внутренним резервом увеличения собственных источников финансирования оборотных активов.

Анализ источников финансирования оборотных активов чрезвычайно важен для оценки финансовой устойчивости организации и ее финансового состояния в целом.

Поэтому считаем необходимым рассмотреть эти вопросы. Исследовав наличие излишка или недостатка средств для формирования запасов, мы сможем выяснить устойчиво данное предприятие или нет.

Поскольку на конец 2012 г. наблюдается недостаток только собственных оборотных средств, рассчитанных по первому варианту (СОС1), финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как нормальное.

Следует обратить внимание, что несмотря на хорошую финансовую устойчивость два из трех показателей покрытия собственными оборотными средствами запасов и затрат в течение анализируемого периода ухудшили свои значения.

При решении вопроса об источниках формирования оборотных средств необходим комплексный подход.

Но любая работа по совершенствованию структуры источников формирования оборотных средств не даст существенного результата без решения проблемы повышения экономической эффективности их использования.

УДК 658.1:338.436.33

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «САД-ГИГАНТ»

Н. А. Лобанова, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Денежные средства - это наиболее ликвидная категория активов, которая обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности, а, следовательно, и свободы выбора действий. С движения

денежных средств начинается и им заканчивается производственно-коммерческий цикл.

Анализ движения денежных средств рассмотрим на примере ЗАО «Сад-Гигант». Анализ денежных потоков проводим по видам деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой).

В 2010 г. чистый поток по текущей и инвестиционной деятельности был положительным, при этом наличие положительного чистого потока по текущей деятельности наиболее важно для перспективной финансовой устойчивости и платежеспособности организации, так как этот вид деятельности является основным. Положительным моментом является увеличение остатка денежных средств на 26979 тыс. руб.

В 2011 г. наблюдается отрицательное значение чистого потока по текущей деятельности. Это произошло в результате превышения оттока денежных средств над притоком из-за увеличения расходов на оплату приобретённых товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов, а также на повышение оплаты труда.

Отрицательный чистый поток по инвестиционной деятельности объясняется значительным увеличением займов, предоставленных другим организациям. Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности положительный за счёт значительных поступлений от займов, предоставленных банками, а также за счёт уменьшения прочих расходов. Также наблюдается чистое увеличение денежных средств на 6735 тыс. руб.

2012 год характеризуется отрицательными значениями чистых потоков денежных средств как по текущей, так и по инвестиционной деятельности. В первом случае причиной увеличения оттока служит повышение расходов на выплату дивидендов, процентов, на оплату труда, а также значительное снижение прочих доходов. Во втором случае наблюдается значительный отток за счёт займов, предоставленных другим организациям.

Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности напротив значительно увеличил своё положительное значение по сравнению с 2010-2011 гг. В итоге остаток денежных средств на конец 2012 г. уменьшается на 14331 тыс. руб.

Неприемлемо, когда по текущей деятельности преобладает отток денежных средств. Это говорит о том, что полученных денежных средств недостаточно для того, чтобы обеспечить текущие платежи предприятия. В этом случае недостаток денежных средств для текущих расчетов будет покрыт заемными ресурсами. Если к тому же

наблюдается отток денежных средств по инвестиционной деятельности, то снижается финансовая независимость предприятия.

Коэффициент достаточности денежного потока характеризует отдачу на вложенные средства. В 2010 и 2011 гг. поступления покрывают расходы на 104,3 % и 100,9 % соответственно, а в 2012 году всего лишь на 98,8 % .

В динамике за 2010-2012 гг. в ЗАО «Сад-Гигант» преимущественно совершались долгосрочные финансовые вложения. На протяжении 3-х лет осуществлялись вклады в уставные капиталы других организаций.

Наибольший удельный вес занимают предоставленные займы (в 2012 г. они составляют 99%, что на 166900 тыс. руб. больше, чем в 2010 г.). Это говорит о том, что финансовое состояние ЗАО «Сад-Гигант» позволяет не только развиваться самому предприятию, но и финансировать другие организации, осуществлять долгосрочные займы, с каждым годом увеличивая их стоимость в разы.

Немаловажное значение в оценке движения денежных потоков ЗАО «Сад-Гигант» имеет анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.

Наибольший удельный вес в динамике за 3 года составляет краткосрочная дебиторская задолженность (к 2012 г. она увеличилась на 33848 тыс. руб. по сравнению с 2010 г.).

Всю её долю, за исключением 2012 г., составляют расчёты с покупателями и заказчиками. Долгосрочная дебиторская задолженность составляет лишь 0,42 - 0,43 %, что является положительным моментом для эффективного оборота потоков денежных средств в организации.

В структуре кредиторской задолженности краткосрочная и долгосрочная задолженности составляют примерно равные доли.

В 2010 г. наибольшую часть составляли расчёты с поставщиками и подрядчиками, в 2011 – 2012 гг. также значительную долю краткосрочной задолженности составляют кредиты. Долгосрочная кредиторская задолженность в динамике увеличивается на 234734 тыс. руб. к 2012 г. по сравнению с 2010 г. и наибольший удельный вес в ней составляют кредиты.

Рост стоимости взятых кредитов свидетельствует о том, что организация вкладывает всё большее количество денежных средств на развитие направлений деятельности и расширение ассортимента производимой продукции, а также на улучшение её качественных показателей.

Контроль за движением денежных средств приобретает решающее значение, так как от этого зависит выживаемость

предприятия, поэтому необходимо заниматься прогнозированием денежного потока, составлять и разрабатывать бюджеты денежных средств. Все это позволит пронаблюдать за величиной денежного потока, выявить нехватку или излишек средств еще до их возникновения и даст возможность скорректировать предпринимаемые действия.

Прогнозирование поможет выявить тенденции развития в целом всего предприятия, а также отдельных показателей его функционирования. С помощью прогнозных данных предприятие сможет реагировать заранее на предстоящие изменения своего состояния, а не реагировать оперативно, когда в случае неблагоприятных тенденций развития приходится уже не избегать убытков (потерь), а стараться их уменьшить.

Для более эффективного управления денежными потоками в ЗАО «Сад-Гигант» необходимы, прежде всего, активные формы управления денежными потоками, которые дадут возможность предприятию получить дополнительную прибыль, генерируя непосредственно его денежными активами. Речь идет в первую очередь об эффективном использовании временно свободных остатков денежных средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций.

Высокий уровень синхронизации поступлений и выплат денежных средств по объему и во времени позволит ЗАО «Сад-Гигант» снизить реальную потребность в текущем и страховом остатках денежных активов, а также резерв инвестиционных ресурсов, формируемый в процессе осуществления реального инвестирования.

В управлении денежными средствами в ЗАО «Сад-Гигант» возможны следующие проблемы:

- финансовые потоки разрознены и несогласованны во времени;
- запросы на финансирование часто не соответствуют реальным потребностям;
- решения о привлечении кредитов принимаются без необходимой оценки.

Таким образом, эффективное управление денежными потоками предприятия способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли.

В результате изучения исследуемой темы на примере ЗАО «Сад-Гигант» можно сделать выводы о том, что доходность предприятия, его финансовый потенциал напрямую зависит от состояния денежных потоков организации.

Финансовое благополучие ЗАО «Сад-Гигант» во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки.

Причем причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

К недостаткам в работе ЗАО «Сад-Гигант» относится нерациональное формирование денежных потоков, которое способствует неритмичности операционного цикла предприятия и может привести к снижению роста объемов производства и реализации продукции. Даже у предприятий, успешно работающих на рынке и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени.

Необходимо разработать четкую систему управления денежными потоками, так как любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении предприятия на рынке и т. п.

Также, управление денежными потоками в ЗАО «Сад-Гигант» послужит важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это произойдет за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств.

УДК: 330.15;332.54

СТРУКТУРА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ

А.М. Лобас, студентка факультета финансы и кредит

Т.А. Дудник, ассистент кафедры экономики предприятий

Земельные ресурсы, являются одним из основных стратегических преимуществ Российской Федерации перед другими государствами, поскольку их уникальные качественные характеристики,

позволяют их использовать в качестве средства производства в сельском хозяйстве, что обуславливает особую актуальность вопросов совершенствования механизма использования земель в сфере их рационального использования и охраны.

Термин «земля», обладает большой научной ёмкостью, он включает в себя такие понятия как: планета; территория, пространственный базис существования государства; средство производства в сельском хозяйстве; почва; земельный участок - объект гражданского оборота и т.д.

Независимо от того, в каком контексте используется термин «земля», всегда подразумевается её естественное, независящее от воли человека, происхождение, поэтому, если рассматривать землю в качестве объекта управления, необходимо учитывать что в первую очередь, земля является природным объектом и подлежит особой охране.

В соответствии со ст.9 Конституции Российской Федерации: «Земля и другие природные ресурсы используются и охраняются как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории».

Земля является необходимой материальной предпосылкой процесса труда, одним из его важнейших вещественных факторов, выступает главным средством производства в ряде отраслей народного хозяйства и, в первую очередь, в сельском и лесном хозяйстве.

Важность земли как природного ресурса в экономическом развитии человечества обусловлена исторически - одной из первых отраслей примитивного производства было земледелие. Человечество училось развивать производство создавать прибавочную стоимость с выращивания продуктов питания.

В дальнейшем, с развитием производственных сил, земля стала рассматриваться не только как средство производства в сельском и лесном хозяйстве, но и как пространственный базис размещения промышленных объектов, транспортной инфраструктуры, основы развития населённых пунктов и т.д.

В последнее время всё большее значение приобретает социально-культурная роль земли, когда источником дохода является не эксплуатация плодородия почвенного слоя, а удовлетворение эстетических потребностей людей.

Земельный фонд планеты представляет собой сочетание разнообразных категорий земель. Наибольшие площади заняты сельскохозяйственными угодьями – более 35%, лесами и кустарниками 30%, населёнными пунктами, промышленностью и транспортом – свыше 3% от всего земельного фонда.

Наибольшее значение в качестве земельного ресурса имеют земельные участки, относящиеся к землям сельскохозяйственного назначения и землям лесного фонда, поскольку, экономическое значение имеет их продуктивность, основанная на почвенном плодородии.

Оценки мировых ресурсов земельных угодий приблизительны, более 1/3 суши строго не учтено (особенно в Азии и Африке) вследствие слабой изученности земель и несовершенства системы учёта. В мировых и национальных сопоставлениях используется такой показатель, как сельскохозяйственная освоенность территории – отношение сельскохозяйственных земель ко всей площади. Среди крупнейших стран мира наблюдается значительная дифференциация, обусловленная большими различиями в природно-географических условиях: в России доля сельскохозяйственных угодий составляет 13% от всей площади страны, в Канаде 7%, в США – 53 %, Франции – 63%.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - <http://uecs.ru>. - № 9. – 2012. – С.<http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/1545-2012-09-20-07-09-53>
2. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности // Научный журнал КубГАУ, № 82(08), 2012 года - <http://ej.kubagro.ru/2012/08/>
3. Моисеев Н.Н. Агония России: есть ли у неё будущее. Попытка системного анализа проблемы выбора. // Зелёный мир. 1996. № 12

УДК 339.187.62

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В. С. Лукашов, студент факультета финансы и кредит

Е.И. Васильченко, доцент кафедры финансов

Актуальным остается вопрос, – чем считать лизинг: одной из разновидностей аренды или формой инвестиционной деятельности. Проблема эта отнюдь не теоретическая, а самая что ни на есть практическая. Речь идет о принципах формирования налогооблагаемой базы. Другими словами, если лизинг признать инвестиционной деятельностью, то на него должны распространяться все

соответствующие льготы, включая налоговые. Однако, с другой стороны, в Гражданском кодексе лизинг используется как синоним понятия «финансовая аренда», что позволяет трактовать его как один из видов аренды. Понятно, что большинство представителей лизингового бизнеса склонны считать лизинг именно инвестиционной деятельностью. Несмотря на замедление темпов роста российского лизингового рынка, он растет существенно быстрее европейского. Темпы прироста новых сделок в 1 полугодии 2012г. составили 20,2% (аналогичные данные по европейскому рынку на дату проведения исследования отсутствуют, в 2011 году соответствующий прирост сделок на российском и европейском рынке составлял 65% и 7,7%).

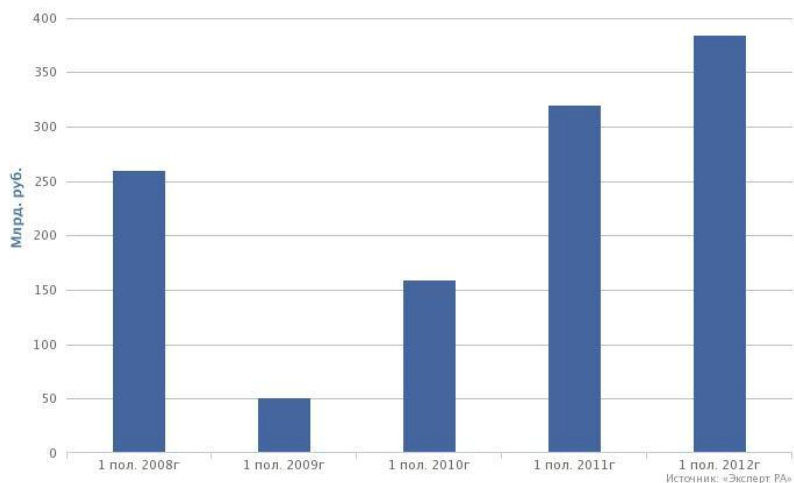


Рисунок 1- Суммы новых сделок за 2008 – 2012 гг., млрд. руб.

Объем нового бизнеса на российском лизинговом рынке за 1 полугодие 2012г. составил 384,5 млрд. руб., увеличившись на 20,2% по сравнению с предыдущими годами (рисунок 1).

Таблица 1 – Развитие лизинга в России

Год	2008г.	2009 г.	2010 г.	2011г.	2012 г.
Новые договоры лизинга, млрд.руб.	657	325	730	1290	1312
Новые договоры лизинга, млрд. долл.	26,40	10,45	24,24	43,92	42,22

С экономической точки зрения арендные (лизинговые) отношения дают возможность предприятию, не отвлекая одновременно из хозяйственного оборота существенные суммы, получить для своих производственных нужд необходимые основные средства.

Таблица 2 – Топ 10 лизинговых компаний по объему лизингового портфеля на 1 июля 2013 года, млн. руб.

Рейтинг	Наименование компании	Объем лизингового портфеля, млн. руб.
1	ВЭБ - лизинг	587 099,0
2	ВТБ Лизинг	354 666,8
3	Сбербанк Лизинг	233 701,9
4	ТрансФин-М	157 305,0
5	Газтехлизинг	111 473,1
6	Государственная Транспортная Лизинговая Компания	101 164,4
7	Газпромбанк Лизинг	81 034,2
8	Альфа-Лизинг	71 548,3
9	Ильющин Финанс Ко	46 384,0
10	Европлан	43 834,0

К тому же использование механизма лизинга позволяет ускорить списание стоимости основного средства в состав налоговых расходов. К сожалению, эта налоговая преференция на сегодняшний день осталась единственной из всего арсенала налоговых преимуществ лизинга, который был предоставлен законодателем в начале развития данного вида бизнеса в России.

Необходимо решать сложную проблему – совершенствовать таможенное законодательство в отношении оборудования, поставляемого по лизингу. Споры о классификации товаров между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами возникают достаточно часто. Уже сейчас видно, что легко эта проблема не решится. Таможенники сегодня просто отказываются выполнять положения Закона о лизинге, указывая на их противоречие другим нормативным актам.

Совершенствование механизмов ввоза лизингового оборудования на таможенную территорию России и всего Таможенного союза может быть осуществлено с учетом следующего:

- Ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза, в частности на территорию России, по договору международного финансового лизинга является одной из перспективных форм реализации государственных программ по модернизации экономики.

- Создание инвестиционного климата в России оказывает непосредственное влияние на применение механизмов международного финансового лизинга в России.

В свою очередь, одним из факторов, оказывающих влияние на инвестиционный климат в России, является совершенствование таможенного администрирования.

В целях создания благоприятных условий для импорта лизингового оборудования считаю целесообразным предоставлять полное условное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении оборудования, ввезенного на таможенную территорию России и Таможенного союза под таможенной процедурой временного ввоза (допуска).

В случае изменения таможенной процедуры временного ввоза (допуска) на таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления необходимо предоставить импортеру возможность уменьшения таможенной стоимости оборудования с учетом его износа при нормальных условиях использования (эксплуатации), т.е. определять таможенную стоимость не на дату временного ввоза, а на дату выпуска для внутреннего потребления.

Необходимо еще вносить изменения и в Закон о лизинге, и в Гражданский кодекс. В частности, сейчас и в ГК, и в законе говорится о возможности использования предмета лизинга только для предпринимательских целей. Это исключает предоставление лизинговых услуг физическим лицам и препятствует развитию лизинга в России. Кроме того, законом предусмотрено, что для осуществления лизинговой деятельности лизинговые компании имеют право привлекать денежные средства только юридических лиц, – это означает, что физические лица не могут кредитовать лизинговые сделки. Снятие данных ограничений позволило бы ежегодно привлекать значительные средства населения, например, в лизинг автомобилей. Таким образом, объем инвестиций в реальный сектор экономики мог бы увеличиться.

Сейчас в лизинговом сообществе существует две точки зрения на пути совершенствования лизингового законодательства. И Закон о лизинге, и Гражданский кодекс нужно приводить в соответствие с международной Конвенцией о лизинге. Она регламентирует все вопросы лизинговой деятельности. Тем более, что Россия присоединилась к этой конвенции, а у нас международные договоры

имеют приоритет над национальным законодательством. Есть и еще один аргумент в пользу того, чтобы взять за основу всего лизингового законодательства конвенцию. Почти все крупные лизинговые компании работают на иностранном оборудовании, и им чрезвычайно важно, чтобы отечественное законодательство соответствовало международным стандартам и правилам. Последние два года импортное оборудование все в большей степени интересует и малый бизнес.

Стоит также отметить, что в России появился относительно недавно леввередж-лизинг, поэтому соответствующая практика на данный момент отсутствует. *Основное отличие леввередж-лизинга от финансового состоит в том, что арендодатель, приобретая имущество, выплачивает из своих средств не всю стоимость, а лишь ее часть, например 15%, остальную же сумму берет в кредит у одного или нескольких кредиторов (банков, страховых компаний, других финансовых учреждений). При этом арендодатель пользуется всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются исходя из полной стоимости имущества, а не из ее части.*

Создание цивилизованной, непротиворечивой, стимулирующей развитие лизингового бизнеса нормативной базы могло бы существенно оживить отечественный инвестиционный климат. Поэтому очевидно, что урегулирование правовых вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций, несомненно, будут способствовать активному развитию лизинга в России, особенно принимая во внимание общее старение основных фондов и острую необходимость в их замене. И урегулирование всех вопросов должно основываться на международном опыте, накопленном, прежде всего индустриально развитыми странами и Российском опыте, накопленном за минувшие десять лет. Именно эти поступательные движения вперед позволят совершенствовать систему лизинговых отношений.

УДК 368

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

П.А. Максименко, студентка факультета финансы и кредит
Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Страхование относится к особой сфере финансовой деятельности, является важным звеном финансовой системы страны.

По своей экономической природе страхование - это необходимый элемент защиты социально-экономической системы общества.

Благодаря страхованию, общество, хозяйствующий субъект и отдельный индивид имеют юридические гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов посредством возмещения ущерба, причиненного в результате возникновения непредвиденных природных, техногенных, антропогенных, социальных и иных страховых событий. Возмещения ущерба осуществляется за счет специально создаваемых денежных фондов.

При рассмотрении регионального рынка страхования следует учитывать специфику социально-экономического состояния региона, а также заинтересованность руководителей предприятий и жителей региона в формировании и использовании рынка страховых услуг для защиты имущественных интересов.

В Российской Федерации в течение многих лет наблюдается снижение количества действующих страховых организаций. К основным причинам данного явления можно отнести следующие:

- 1) ужесточение законодательных требований к финансовой устойчивости страховщика (увеличение размера уставного капитала и наличие взаимосвязи его размера с видами оказываемых страховых услуг);
- 2) усиление контроля за деятельностью страховщиков.

Рассмотрим тенденции развития страхового рынка в Краснодарском крае.

Как по России в целом, так и в Краснодарском крае наблюдается уменьшение числа страховых компаний (таблица 1). В нашем регионе количество страховых компаний за 5 лет снизилось с 143 в 2008 г., до 125 в конце 2012 г., то есть в крае стало на 18 страховых компаний меньше. В основном исчезли маленькие страховые компании, а на страховом рынке остались крупные страховщики и их филиалы.

Также необходимо отметить, что на страховом рынке Краснодарского края присутствуют только две региональные страховые организации, главные участники – это крупные федеральные страховщики. В связи с этим снижаются административные возможности края по регулированию деятельности страховых организаций. При таких условиях региональные особенности и приоритеты не всегда учитываются.

Таблица 1 – Динамика числа страховых организаций за 2008 - 2012 гг.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Темп роста
Россия	786	702	680	618	579	73,66
Краснодарский край	143	137	132	121	125	87,42

Размер полученных страховых премий за рассматриваемый период времени увеличился на 15,7 млрд. руб. Доля страховых премий Краснодарского края в общем объеме страховых премий по России увеличилась на 0,09 процентных пункта и в 2012 г. составила 2,53%. Для выплат также в 2008 - 2012 гг. увеличилась на 0.21 процентный пункт и в 2012 г. составила 3,08% (таблица 2).

Таблица 2 – Доля страховых компаний Краснодарского края в совокупных страховых премиях и выплатах по России

Год	Краснодарский край, млрд. руб.		Россия, млрд. руб.		Доля Краснодарского края, %	
	Премии	Выплаты	Премии	Выплаты	Премии	Выплаты
2008	23,2	17,5	952	627	2,44	2,79
2009	23,4	19,2	977,7	736,5	2,39	2,61
2010	25,1	19,7	1044,2	771,1	2,40	2,55
2011	30,4	22,1	1267,9	888,39	2,40	2,49
2012	38,9	33,2	1540,4	1078,5	2,53	3,08

В Краснодарском крае показатель размера страховых премий и выплат на душу населения достаточно высокие, но ниже значения данного показателя в среднем по России. Это характеризует достаточное развитие страхового рынка Краснодарского края, а также наличие потенциала его развития.

Доля страховых выплат в страховых премиях в Краснодарском крае за рассматриваемый период увеличилась на 9,92 процентных пункта с 75,43% в 2008 г. до 85,35% в 2012 г. (таблица 3).

Таблица 3 - Размер страховых премий и выплат на душу населения в Краснодарском крае за 2008 – 2012 гг.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность населения, тыс. чел.	5187,4	5194,2	5214,2	5230	5284,5
Страховые премии, млрд. руб.	23,2	23,4	25,1	30,4	38,9
Страховые выплаты, млрд. руб.	17,5	19,2	19,7	22,1	33,2
Страховые премии на душу населения, руб.	4472,38	4505,02	4813,78	5812,62	7361,15
Страховые выплаты на душу населения, руб.	3373,56	3696,43	3778,14	4225,62	6282,52

Роль сферы страховых услуг в экономике регионов определяется показателем доли участия страховых услуг в производстве валового регионального продукта (таблица 4).

Таблица 4 – Доля страховых выплат в страховых премиях по Краснодарскому краю за 2008-2012 гг.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Страховые премии, млрд. руб.	23,2	23,4	25,1	30,4	38,9
Страховые выплаты, млрд. руб.	17,5	19,2	19,7	22,1	33,2
Доля убыточности, %	75,43	82,05	78,49	72,7	85,35

Колебания соотношения доли собранных страховых премий к показателям валового регионального продукта говорит о снижении или увеличении темпов роста сбора страховых премий относительно темпов роста валового регионального продукта.

Доля страховых премий в валовом региональном продукте в Краснодарском крае за рассматриваемый период увеличилась на 0,02 процентных пункта: с 2,89% в 2009 г. до 2,91% в 2012 г. (таблица 5).

Таблица 5 – Доля совокупных страховых премий в валовом регионально продукте по Краснодарскому краю за 2008-2012 гг.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	803,83	861,6	1028,31	1229,74	1336,21
Страховые премии, млрд. руб.	23,2	23,4	25,1	30,4	38,9
Доля страховых премий в ВРП, %	2,89	2,72	2,44	2,47	2,91

Учитывая вышеизложенное, для дальнейшего развития страхового сектора Краснодарского края мы предлагаем:

- организацию курсов переподготовки и повышения квалификации специалистов страхового сектора;
- привлечение молодых специалистов для работы в страховых организациях;
- более широкое использование местных СМИ для рекламы страховых услуг;
- использование местного СМИ для донесения основ страховых знаний и разъяснения необходимости страхования в том или ином случае. Данный материал должен быть ориентирован на различные слои и социальные группы населения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сафуанов Р.М. О некоторых тенденциях становления страхования в России и в её регионах / Р.М. Сафуанов, И.Р. Кашипова, А.Н. Рябчиков // Экономика и Управление - 2010. - № 5.

2. <http://www.krsdstat.ru/default.aspx> Департамент по финансовому и страховому рынку Краснодарского края

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ
ООО «ВОЗРОЖДЕНИЕ» ПРИМОРСКО-АХТАРСКОГО РАЙОНА**

П. А. Максименко, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Финансовые ресурсы являются материальным воплощением финансовых отношений, лежащих в основе организации и реализации финансовой политики хозяйствующего субъекта. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение организации, в частности ее платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей хозяйствующих субъектов является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы в целом.

Наши исследования проводились на примере ООО «Возрождение» Приморско-Ахтарского района специализирующимся на производстве и реализации сельхозпродукции.

Выручка от продажи товаров в 2012 г. составила 17110 тыс. руб., что на 38,7 % больше, чем в 2010 г. и на 25,1 % меньше по сравнению с 2011 г. Данные изменения связаны, прежде всего, с колебанием цен на продукцию, производимую ООО «Возрождение», а также с различным количеством урожая, полученным за исследуемый период. Чистая прибыль в 2012 г. по сравнению с 2010 г. увеличилась в 2,8 раза из-за увеличения прибыли от продаж на 779 тыс. руб. а также из-за положительного изменения сальдо прочих доходов и расходов на 88,2 %. Совокупное влияние факторов на снижение прибыли от продаж в 2012 году составило 779 тыс. руб. Все статьи расходов, за исключением прочих расходов, оказали отрицательное влияние на прибыль от продаж.

Рентабельность собственного капитала в 2012 г. по сравнению с 2010 увеличилась на 59,3 %, что обусловлено увеличением чистой прибыли за аналогичный период в 2,8 раза. Эффект финансового рычага снизился на 81,2 %, что также связано с уменьшением заемного капитала. Эффект финансово рычага показывает, что рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в 2012 году увеличилась на 0,9 %.

Наличие собственных оборотных средств в 2012 году по сравнению с 2010 годом увеличилось в 3,1 раза, что говорит о

дальнейшем развитии деятельности предприятия. В соответствии с трехкомпонентным показателем финансовой ситуации в 2011 году предприятие обладало нормальным типом финансовой устойчивости, а в 2010 и 2012 годах функционировало на грани банкротства.

Проведенные нами исследования свидетельствуют о кризисной финансовой ситуации в ООО «Возрождение» Приморско-Ахтарского района, характеризующейся недостатком финансовых ресурсов для осуществления нормального хода производственного процесса, что требует разработки мероприятий по улучшению сложившейся ситуации.

С этой целью мы воспользовались табличным процессором Excel. Нами разработана модель оценки влияния изменений в структуре капитала и скорости оборота оборотного капитала на продолжительность оборота совокупного капитала.

При помощи метода цепной подстановки мы рассчитали, как изменятся продолжительность оборота совокупного капитала и коэффициента оборачиваемости за счет структуры капитала и скорости оборота оборотного капитала.

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что сокращение доли оборотного капитала на 0,048 пунктов повлечет за собой сокращение продолжительности оборота капитала на 20 дней. Не смотря на то, что изменение в структуре капитала замедлит его оборот на 43 дня, это нивелируется за счет ускорения оборота оборотного капитала.

Для ускорения оборачиваемости капитала нами предлагается сократить продолжительность оборота оборотного капитал на 8 дней за счет претензионной работы с дебиторами. Эффект от этого мероприятия также рассчитан нами в табличном процессоре Excel. Разработанная модель позволила определить экономический эффект от предлагаемого мероприятия в сумме 425,9 тыс. руб.

Проведенный анализ позволяет внести следующие предложения по улучшению управления финансовыми ресурсами организации:

- усилить контроль над погашением краткосрочных обязательств, особенно срочных (перед бюджетом, фондами социального страхования и обеспечения), то есть тщательнее следить за платежной дисциплиной;
- сократить продолжительность оборота оборотного капитала на 8 дней за счет претензионной работы с дебиторами;

- довести значение коэффициента финансирования до рекомендуемого значения - 63,6, что позволит повысить финансовую устойчивость организации.

УДК 330.322:631.11

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Т.Ю. Малышева студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Российский агропромышленный комплекс и его базовая отрасль сельское хозяйство – являются ведущими сферами экономики, которые формируют продовольственную и экономическую безопасность страны. Обеспечение доступными и качественными продуктами питания стало стратегической целью государства.

Сельское хозяйство на сегодня остается главной силой, которая может обеспечить население страны продуктами питания. В сельском хозяйстве производится около 4,4% ВВП, здесь занято 4,1 млн. человек (около 9% от численности занятых в экономике).

Россия обладает одним из крупнейших в мире сельскохозяйственных потенциалов. На ее долю приходится 8,9% мировой пашни, 2,6% пастбищ, 20% мировых запасов пресной воды, 8,3% производства минеральных удобрений.

Следующие меры были предприняты в с/х комплексе за прошедшие годы:

1) Россельхозбанк снизил процентную ставку для коротких и сезонных кредитов до уровня 12%, причем эта пониженная ставка на 80% субсидируется из федерального бюджета. На эти цели направлено 13,7 миллиарда рублей.

2) На поддержку сельского хозяйства в 2011 году было направлено 100 млрд. руб. На поддержку реализации мероприятий Госпрограммы в регионы было направлено 73 млрд. руб. или 81% годовых лимитов, по Федеральной целевой программе «Социальное развитие села» - 7,2 млрд. руб. или 93%.

3) Минэнерго и ФАС поручено проконтролировать реализацию мер по предоставлению сельхозпроизводителям 10-процентной скидки на ГСМ.

4) В растениеводстве призван законопроект «О сельскохозяйственном страховании», осуществляемый с господдержкой. Он предусматривает увеличение застрахованных площадей до 60-80%,

снижение стоимости страхования и расходов федерального бюджета на компенсацию ущерба в случае ЧС[3].

Краснодарский край обладает значительным инвестиционным потенциалом и конкурентными преимуществами – уникальным геополитическим положением, природными и рекреационными ресурсами, плодородными землями, развитой транспортной инфраструктурой.

Одно из наиболее важных преимуществ края с точки зрения инвестирования – наличие многоотраслевой экономики. Это один из немногих регионов России, который предлагает бизнесу уникальный спектр возможностей для вложения денег практически во всех сферах.

Потенциал края и его инвестиционную привлекательность высоко оценивают международные и отечественные эксперты. Так, в начале августа 2012 года ведущее национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило Краснодарскому краю рейтинг кредитоспособности на уровне А++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности». Прогноз по рейтингу «стабильный».

По версии журнала «Forbes», Краснодарский край вошел в тройку лидеров рейтинга лучших в России регионов для бизнеса. Согласно рейтингу Минрегиона РФ, по итогам 2011 года Краснодарский край занял второе место среди наиболее привлекательных для инвесторов регионов России, пропустив вперед только Тюменскую область. [1]

Государственная поддержка, оказываемая сельскохозяйственным товаропроизводителям АПК Кубани в 2013 году это долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2012-2020 годы-объем финансирования из краевого бюджета – 1077130.0 тыс.рублей.

Проблема инвестиционной деятельности в развитие растениеводства рассмотрены на примере сельскохозяйственного предприятия закрытого типа «Кубань» расположенного в станице Журавской Кореновского района Краснодарского края.

Хозяйство создано в 1929 году. ЗАО «Кубань»- крупный производитель растениеводческой и животноводческой продукции, Географическое расположение очень удобно: хозяйство находится на пересечении автомобильных дорог Ростов-Краснодар и Краснодар-Тихорецк. Расстояние до железной дороги – 12 км, это станция Выселки.

При проведении оценки инвестиционного потенциала предприятия было установлено, что он имеет неликвидный баланс, доля

собственного капитала имеет тенденцию увеличения. Темпы прироста собственного капитала выше темпов прироста заемного.

Увеличивается коэффициент финансового левериджа, это свидетельствует о том что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов имеет тенденцию к уменьшению.

Предприятие имеет нормальную финансовую устойчивость, предпринимательская деятельность ведется эффективно, о чем свидетельствует рентабельность продаж. Высокие показатели продаж образовались за счет реализации продукции растениеводства, что свидетельствует о необходимости проведения инвестиционных вложений в эту сферу, для большего получения дохода.

ЗАО «Кубань» занимается выращиванием зерновых в общем объеме порядка 73 000 т, в т.ч.: озимой пшеницы - 46 674 т; озимый ячмень - 12 900 т; горох - 1 300 т; кукуруза - 4 200 т; подсолнечник - 6 600 т; соя – 500 т; яровые зерновые – 800 т.

В настоящее время собственной переработки и достаточных производственных площадей для хранения продукции растениеводства у предприятия нет. Порядка 30 тыс.тн зерна зерновых ежегодно отправляется для хранения на стороннем элеваторе, в связи с чем возникают затраты на услуги по хранению, переработке и транспортировке продукции.

При таких условиях предприятие вынуждено соотносить темпы роста цены и дополнительного дохода с затратами на хранение, и имеет риски по получению дополнительного дохода от роста цены. А хранение на собственных складах не дает возможности управлять сроками и ценами реализации продукции.

По итогам деятельности за 2007 г. предприятие при условии реализации всей продукции и погашении всех обязательств на конец года будет иметь остаток свободных денежных средств в размере 105 млн.руб. Прогнозная прибыль составит порядка 160 млн.руб.

В настоящее время предлагается инвестиционный проект по строительству объектов хранения продукции в 2-х вариантах:

1. Строительство собственного элеватора на 25 000 тонн зерна,
2. Строительство пяти складских помещений 30 000 тн. зерна

Сумма инвестиций составит :

- по 1 варианту - 100 млн. руб.
- по 2 варианту - 88,2млн.руб.

Преимущества 1 варианта состоят в следующем:

- закрытый цикл доработки и хранения зерна (минимальный риск хищений);
- сохранение зерна по качественным показателям;

- качественней будет подработка зерна;
- сократится количество подработок зерна, естественно рефакция будет ниже;
- испорченности зерна будет меньше;
- в период «дождливого лета» зерно будет во время просушено и будет подлежать длительному хранению;
- длительный срок хранения зерна, до более выгодных цен реализации;

Преимуществом 2 варианта являются:

- проведенные расчеты экономической эффективности доказывают более выгодным вариант строительства собственного элеватора, поскольку появляется дополнительная возможность хранить продукцию длительный срок и получать дополнительный доход а размере 22,4 млн.руб.

Одновременно сокращаются затраты на хранение, транспортировку и доработку продукции в размере 9,8 млн.руб. (при условии хранения сроком 1 месяц), но появляются дополнительные затраты на содержание элеватора в размере 14,3 млн.руб. Общий эффект составит 12,6 млн.руб. Простой срок окупаемости 7,9 лет.

При варианте строительства складов имеется экономия затрат на услуги элеватора (та же сумма 9,8 млн.руб.), и появляются дополнительные затраты на содержание складов в размере 7,4 млн.руб. Кроме того, при реализации продукции сразу после уборки, у предприятия возможно появятся свободные денежные средства, которые возможно разместить на депозите, от чего появляется дополнительный доход 5,4 млн.руб. Общий эффект составит 2,4 млн.руб. Простой срок окупаемости 36 лет.

Проект позволит получать предприятию максимальный доход от реализации растениеводческой продукции, работникам стабильную заработную плату, а потребителям в итоге качественные полезные товары.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агро XXI [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.agroxxi.ru/>
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина;/ под ред. В.А. Слепова.- М.: Экономист, 2009.- 478 с.
3. Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края [Электронный ресурс]. –режим доступа: <http://www.dsh.krasnodar.ru>.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК./Г.В. Савицкая.- Мн.:Новое знание, 2011. - 625 с.

УДК 658.153 (470.620)

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В ЗАО «РАССВЕТ»

Т.П. Манакова, студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Актуальность исследования обусловлена тем, что каждое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, должно иметь оборотные средства, которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Оборотные средства - это часть средств производства целиком потребляемая в течение производственного цикла, включают обычно материалы, сырье, топливо, энергию, полуфабрикаты, запчасти, незавершенное производство, расходы будущих периодов, исчисляемые в денежном выражении. Стоимость оборотных производственных средств определяется суммированием стоимостей их отдельных видов [4].

В целях эффективного управления оборотными средствами на предприятии ЗАО «Рассвет» должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика по управлению оборотными активами. Анализируя структуру оборотных активов ЗАО «Рассвет», следует иметь в виду, что устойчивость финансового состояния в значительной мере зависит от оптимального размещения средств по стадиям процесса кругооборота: снабжения, производства и сбыта продукции.

В процессе анализа, прежде всего, необходимо изучить изменения в наличии и структуре оборотных активов. При этом следует иметь в виду, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Существенные ее изменения говорят о нестабильной работе предприятия.

Объем запасов ЗАО «Рассвет» в 2012 году уменьшился на 44 138 тыс. руб. по сравнению с 2010 годом и на 29 175 тыс. руб. – с 2011 годом. Уменьшение произошло в основном за счет готовой продукции и товаров для продажи. Это говорит о том, что продукция реализуется

быстрее, что благоприятно сказывается на предприятии. Краткосрочные финансовые вложения, на протяжении данного периода отсутствуют, что говорит о снижении платежеспособности предприятия.

На протяжении всего анализируемого периода дебиторская задолженность уменьшается и в 2012 году она составила 23 589 тыс. руб., что на 8 198 тыс. руб. меньше чем в 2010 году.

Сумма денежной наличности в 2012 году сократилась на 1 074 тыс. руб., по сравнению с 2010г. и составила всего 559 тыс. руб., что свидетельствует о трудностях сбыта продукции или неритмичной работе предприятия и об ухудшении финансовой ситуации.

Оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие, во-первых общее время оборота, или длительность одного оборота в днях; во-вторых, скорость одного оборота.

Изучив в динамике показатели эффективности использования оборотного капитала можно сделать вывод, что в изучаемом периоде произошло уменьшение оборачиваемости дебиторской задолженности с 7,49 оборотов в 2010 году до 6,4 оборотов в 2012 году. Таким образом, погашение дебиторской задолженности происходит более медленными темпами.

Время оборота увеличилось на 8 дней в 2012 году по сравнению с 2010 годом. Время оборота дебиторской задолженности в 2012 году составляет 56 дней, то есть дебиторская задолженность погашается недостаточно быстро.

В 2012 году произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств на 0,5 оборота по сравнению с данными 2010 года. Время оборота оборотных средств сократилось с 300 дней в 2010 году до 212 дней в 2012 году.

По материальным оборотным средствам время оборота в 2011 году снизилось на 8,68 дня по сравнению с 2010 годом, но в 2012 году время оборота увеличилось на 6,27 дня, что составило на конец анализируемого периода 23,38 дня.

Сравнение коэффициентов оборачиваемости в динамике позволяет выявить тенденции в изменении этих показателей и определить, насколько рационально и эффективно используются оборотные активы предприятия.

Таким образом, изучение в процессе анализа оборачиваемости оборотных активов по стадиям кругооборота позволяет сделать вывод

об ускорении оборачиваемости средств в сфере производства (в рассматриваемом периоде по производственным запасам оборачиваемость средств снизилась на 4 дня), так и в сфере обращения (оборотная дебиторская задолженность увеличилась на 8 дней). Последний факт является следствием ухудшения баланса между текущими денежными поступлениями от реализации и необходимыми платежами предприятия, в итоге повышается риск потери платежеспособности.

Одним из ключевых показателей эффективности деятельности предприятия является общая рентабельность активов. Она представляет собой отношение балансовой прибыли к стоимости имущества, то есть сумме хозяйственных средств (активам), находящимся в распоряжении предприятия.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель рентабельности, рассчитываемый как соотношение прибыли от реализации продукции или иного финансового результата к средней величине оборотного капитала.

Этот показатель характеризует величину прибыли ЗАО «Рассвет», получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии.

Далее рассчитаем чистую рентабельность оборотных активов, которая показывает, какую чистую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы.

Рентабельность оборотных активов в 2012 году значительно сократилась. Общая рентабельность активов в 2012 году уменьшилась на 8,19%, чем в 2010 году и составила 21,37%.

Чистая рентабельность оборотных активов в 2010 году составила 28,96%, это означает, что предприятие получило 28,96 коп. от продаж с каждого рубля, вложенного в активы. Снижение чистой рентабельности оборотных активов в 2012 году по сравнению с 2010 годом составило 9,67%.

Одним из главных моментов повышения эффективности использования оборотных средств организации ЗАО «Рассвет» является максимальное их использование.

Для оборотных средств большое значение при повышении эффективности их использования имеет ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Успех формирования политики управления оборотными активами прямо зависит от направлений улучшения использования оборотных активов, которые можно сгруппировать по следующим основным элементам: запасы, дебиторская задолженность и денежные активы.

Мониторинг направлений улучшения использования оборотных активов:

1. Запасы

-заключение договоров с надежными поставщиками сырья

-заключение договоров с полным отражением в них к наступлению случаев его неисполнения, а также последствий связанных с этим

-прочие

2. Дебиторская задолженность

-применение различных способов внутреннего страхования несвоевременное погашение долга (залог, гарантия)

-использование внешнего страхования

-предварительный анализ платежеспособности дебитора до заключения договора; разработка вспомогательных способов погашения дебиторской задолженности: цессия, факторинг и т.д., своевременный анализ дебиторской задолженности

-разработка политики инкассации дебиторской задолженности

-прочие

3. Денежные активы

-постоянный контроль поддержания оптимальной величины денежных активов

-вложение «лишних» денежных средств в оборот

-проведение анализа направлений использования денежных активов

-исследование величины, состава и структуры ценных бумаг, входящие в состав краткосрочных финансовых вложений.

Наши исследования показали, что кроме эффективного использования оборотного капитала необходимо управлять им со стороны финансового аспекта которая затрагивает вопрос величины оборотных активов и структуры их финансирования.

Поскольку оборотный капитал представляет собой базовый элемент функционирования всех систем предприятия – производственной, финансовой, снабженческой, маркетинговой – любые отклонения в процессе его движения, объемах и структуре

мгновенно сказывается на всех целевых параметрах производственного процесса.

Проведение всех мероприятий позволит повысить эффективность использования оборотных средств и общую прибыльность предприятия.

УДК 338.314(470.620)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗАО «ТАНДЕР»

Е. С. Мануйлова, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Прежде чем приступить к поиску направлений для улучшения финансовых результатов предприятия рассмотрим проблемы в финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Тандер», выявленные в ходе проведенного нами анализа.

Первое, что хотелось бы отметить - это рост дебиторской задолженности. По анализу актива можно увидеть, что этот рост составил 206,09% за анализируемый период. В связи с увеличением дебиторской задолженности у ЗАО «Тандер» возникает больше рисков того, что им не вернут долги. На наш взгляд, решением данной проблемы может быть уход от авансовых платежей, допускать частичную предоплату только для очень крупных контрактов, включая различные инвестиционные контракты.

Так же произошло увеличение кредиторской задолженности на 102,92%. Показатель выручки увеличился на 106,52%. Особой статьей стоит отметить значительное уменьшение прибыли от продаж на 2419 млн. руб.

Уменьшение прибыли от продаж произошло из-за того, что себестоимость продукции повысилась на 99,39%. Для снижения себестоимости необходимо заключить договор с поставщиком на более выгодных условиях или сменить поставщика, который будет поставлять товар, не уступающий по качеству товарам конкурентов, но по более низким ценам. При заключении договоров на поставку продукции предусматривать штрафные санкции за несвоевременную оплату покупателем продукции. Обязательна юридическая экспертиза договоров.

Также уменьшение показателя чистой прибыли (на 47 млн. руб.) отрицательно сказалось и на показателях рентабельности. Все

они значительно снизились к концу отчетного периода. Снижение почти всех показателей рентабельности подтверждает низкий уровень деловой активности ЗАО «Тандер».

Самый низкий показатель имеет рентабельность продаж (2012 г.- 1,03%), следовательно, очень низкий процент окупаемости издержек, что говорит о большой доле издержек в доходе организации, о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, о сокращении спроса на продукцию. Из всего вышесказанного следует основной вывод о том, что, прежде всего, руководству организации следует принимать меры:

- по снижению издержек. Снижение издержек возможно путём сокращения численности персонала. Мы рекомендуем нанимать высококвалифицированных специалистов, которые могут работать на нескольких должностях, а также направлять работников на курсы переподготовки;

- увеличению объема продукции, в том числе поиск новых видов продукции. ЗАО «Тандер» рекомендуется пересматривать свою ассортиментную матрицу каждые шесть месяцев, удаляя те товары, которые не продаются;

- добиваться своевременной оплаты предоставленной продукции (работ, услуг).

Для сокращения периода оборачиваемости оборотных средств, организации можно порекомендовать использовать метод «Спонтанного финансирования». Сущность метода заключается в предоставлении скидки покупателю при условии оплаты в течение короткого срока. Привлекательность метода для покупателя заключается в том, что ему становится выгоднее взять кредит и приобрести товар или услугу. В этом случае процент банковского кредита будет ниже, чем скидка с цены (цена отказа от скидки) предлагаемой услуги.

Сопоставим «цену отказа от скидки» со стоимостью банковского кредита (и то, и другое – на базе годовых процентных ставок). Взвесим издержки альтернативных возможностей.

Если результат превысит ставку банковского процента, то покупателю лучше обратиться в банк за кредитом и оплатить товар в течение льготного периода.

Наши прогнозные расчёты по использованию метода «Спонтанного финансирования» показали, что поскольку $24,7\% > 18\%$, покупателю есть смысл воспользоваться предложением компании: отказ от скидки обойдется на 6,7процентных пункта дороже банковского кредита.

Подведем итог. Спонтанное финансирование представляет собой относительно дешевый способ получения средств; такое кредитование не требует от клиента обеспечения и привлекает достаточно длительными сроками льготного периода. А упущенную выгоду продавца товара (скидка с цены товара) можно считать своеобразной компенсацией за успех в конкурентной борьбе.

Анализ финансовой устойчивости ЗАО «Гандер» позволяет сформировать представление о его истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, сопутствующие его деятельности.

На конец 2012 г. финансовое положение ЗАО «Гандер» заметно укрепилось, о чём свидетельствует положительная динамика ряда коэффициентов. Однако значение коэффициента финансовой независимости (автономии) снизилось на 0,04 и на 01.01.2012 г. составило 0,15, т. е. удельный вес собственного капитала в составе совокупных пассивов (всех источников средств) равен 15%, что является довольно низким значением.

Укрепление финансовой независимости в формировании оборотных активов отражает рост коэффициентов обеспеченности оборотных активов и обеспеченности запасов собственными средствами соответственно на 0,16 и 0,39. Это означает, что ЗАО «Гандер» за счёт собственного капитала покрывает потребности в финансировании всех оборотных активов на 25%, а запасов (материальных оборотных активов) - на 60%. Вместе с тем, последний показатель ещё не достиг оптимального для данной организации значения.

Коэффициенты маневренности и постоянного актива в сумме равны единице, так как каждый из них отражает направление использования собственного капитала организации, большая часть которого финансирует внеоборотные активы, а остальная часть – оборотные. У ЗАО «Гандер» в 2012 г. коэффициент маневренности собственного капитала превысил оптимальное значение и составил 0,73, что можно расценивать как положительное явление. Что касается существенного «недоотягивания» ЗАО «Гандер» на 01.01.2012 г. до оптимального уровня коэффициента обеспеченности запасов собственными средствами, то это негативный момент, создающий повышенный риск, связанный с финансированием значительной части (40%) медленно реализуемых материальных активов за счёт заёмных средств.

С учетом взаимосвязи показателей, характеризующих финансовое состояние данной компании, его следует признать устойчивым. При определении дальнейшей стратегии

функционирования необходимо учесть, что по сложившейся на отчётную дату ситуации компания располагает возможностями для обеспечения устойчивого развития в длительной перспективе при условии рационального использования этих возможностей.

Решая задачу максимизации темпов прироста прибыли можно манипулировать увеличением или уменьшением переменных затрат и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастет прибыль.

Нам известно, что выручка от продаж в 2012 г. составила 350577 млн. руб. при переменных затратах 277583 млн. руб. и постоянных затратах 69396 млн. руб. (в сумме 346979 млн. руб.). Прибыль равна 3598 млн. руб.

В соответствии с данными бизнес-плана на 2013 г. выручка возрастет до 400 000 млн. руб. (+14,1%). Увеличиваются на те же 14,1% и переменные затраты. Теперь они составят 316722 млн. руб. Постоянные затраты не изменятся: 69396 млн. руб. Суммарные затраты равны 386118 млн. руб.

Прибыль от продаж будет равна 13882 млн. руб. (темп прироста 286,2%). Таким образом, при увеличении выручки на 14,1% прибыль от продажи продукции увеличится в 4 раза.

Анализ действия операционного рычага показывает, что при возможном увеличении выручки от продаж на 14,1% прибыль возрастет на 286,2% ($14,1\% * 20,3$). Соответственно увеличится рентабельность продаж с 1,03% до 3,47%.

Таким образом, ЗАО «Тандер» необходимо сдерживать рост постоянных расходов при наращении реализации продукции, что будет способствовать генерированию дополнительной прибыли, так как будет проявляться действие эффекта операционного рычага, т. е. любое изменение объёмов продаж порождает более сильное изменение прибыли.

Выполнение предложенных мероприятий ЗАО «Тандер» будет способствовать более эффективному управлению своими запасами, денежными средствами; снижение дебиторской задолженности приведет к условному высвобождению оборотных средств; расширение своей деятельности позволит улучшить финансовые результаты (прибыль), а в совокупности все мероприятия приведут к повышению общей эффективности работы организации.

Исходя из вышесказанного, мы можем предложить следующие пути повышения финансовых результатов и деловой активности ЗАО «Тандер»:

- для сокращения периода оборачиваемости оборотных средств мы рекомендуем использовать метод «Спонтанного финансирования»;

- сдерживать рост постоянных расходов при наращении реализации продукции, что будет способствовать генерированию дополнительной прибыли, так как будет проявляться действие эффекта операционного рычага (20,3).

УДК 336.02(470+571)

СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ

А.В. Мельничук, студентка факультета финансы и кредит

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Финансовый рынок можно определить как механизм перераспределения валюты и финансовых ресурсов между субъектами рынка. От состояния этого механизма зависит работа целой машины, называемой финансовый сектор, который в свою очередь, при правильном и стабильном функционировании, способен обеспечить экономический рост. Финансовый рынок непосредственно связан с системой социальной защиты, поскольку его составляющими являются система пенсионных выплат и система социального страхования. Стремление государства улучшить работу этого механизма приводит не только к материальному благополучию населения и повышению экономической эффективности, но и к внедрению последних коммуникационных и информационных технологий, появлению новых управленческих информационных систем. Именно от того, как анализируется состояние финансового рынка и какие предъявляются требования к данному «механизму», зависит, какие шаги предпринимаются для улучшения его характеристик. Как следует подойти к подобному анализу, какие показатели представляют наибольшее значение? Кроме того, возникает вопрос, как следует оценивать состояние финансового рынка России в условиях кризиса? Каково современное состояние рынка в целом? В данной статье автор попытается ответить на эти вопросы. Несомненно, для определения состояния финансового рынка России требуется проведение тщательного анализа с использованием фундаментальных методов. Подобный анализ выходит за рамки статьи. Автор стремится очертить основной контур этого анализа, чтобы сделать необходимые выводы, основываясь не только на

общепринятых показателях, но и на показателях, которые нередко опускаются при рассмотрении данной темы, что вместе с тем не должно умалить их значения. Финансовый рынок – это, прежде всего, многоплановая структура. Как правило, он ассоциируется с фондовым рынком ценных бумаг, однако это не так. Финансовый рынок отнюдь не ограничивается этой своей составляющей. Не стоит забывать о входящих в него денежном, валютном и других рынках. Денежный рынок распределяет потоки денег и краткосрочных платежных средств. Для субъективной оценки развитости его инструментов, попробуйте предложить своему контрагенту расплатиться с ним векселями. В нашей стране рынок векселей не так развит, как на Западе. По понятным причинам наличные средства воспринимаются как самый надежный инструмент. Отсюда и спрос на них, и инфляция, уровень которой в 2009 г. в шесть раз превысил средний показатель в странах Европы (Lenta.ru). Инфляция является одним из факторов, существенно воздействующих на уровень развития банковского сектора и финансовых рынков I. Показатели развития финансового сектора выше в странах, которым быстрее удалось добиться макроэкономической стабильности, прежде всего, снизив инфляцию. Исходя из показателя в 7-9%, сегодняшней ситуации на денежном рынке России следует дать негативную оценку. Валютный рынок. Валютный рынок стал первым и вначале практически единственным сегментом финансового рынка России. Объем его значительно вырос и, в целом, сохраняет тенденцию увеличения масштабов. Благодаря растущим ценам на нефть и положительному платежному балансу рубль значительно укрепился, что оказывало положительное воздействие на иностранные заимствования. Эта тенденция прервалась в 2008 г., когда рубль начал обесцениваться. На поддержание курса потрачены огромные средства Центробанка. Сегодня многие эксперты отмечают чрезмерную спекулятивность валютного рынка РФ, однако нельзя не признать эффективность действий ЦБ по поддержанию курса рубля. Внимание к укреплению стабильности этого сектора финансового рынка играет большую роль, особенно ввиду его значения в сфере обслуживания внешнеэкономической деятельности. Тем не менее, курс национальной валюты значительно подвержен влиянию мировой конъюнктуры рынка, что оказывает на него дестабилизирующее влияние.

Банковский сектор. Уязвимостью отличается и банковский сектор. Его состояние характеризуется высокой концентрацией активов, депозитов и капитала у небольшой группы государственных (или со значительной долей государства) банков.

Доминирование нескольких крупных банков на рынке подрывает конкуренцию. К недостаткам банков, особенно небольших, следует отнести неразвитость системы управления рисками и классификации проблемных кредитов.

В то же время до сих пор на рынке банковских услуг отмечался значительный рост кредитования. Несмотря на то, что рынок акций способен играть важную роль в обеспечении предприятий финансовыми средствами, в сравнении с ним банковский сектор может обеспечить гораздо более устойчивую и надежную финансовую среду, поэтому его необходимо развивать. До сих пор российский банковский кредит не доступен для многих предприятий.

Говоря о состоянии кредитного рынка, стоит отметить некоторый рост доступности кредитов, однако этот показатель остается «удовлетворительным». Доля предприятий с «нормальной» доступностью кредитов всего около 50%. 32% предприятий считают, что у них доступность кредитов «ниже нормы» 2. Тем не менее, данный показатель сохраняется в положительной тенденции. Нельзя обойти вниманием фондовый рынок РФ как один из главных сегментов российского финансового рынка. Капитализация российского рынка акций достаточно высока (около 100% ВВП) 3, однако как уже отмечалось выше рынок финансовых ресурсов – это многоплановая структура, и оценка его состояния и развития должна выходить за рамки простых показателей размеров и темпов роста. Такие страны, как Пакистан, обладают крупным, но не эффективным финансовым рынком. Показатель эффективности рынка России, рассчитанный группой Мирового Банка с использованием статистических методов, равен 32 4. У Германии он составляет 11, Франции 15, у Индии 46. Эффективный рынок акций, в частности, подразумевает, что биржевой курс максимально отражает информацию о компаниях. Недостаточное раскрытие информации о состоянии компаний и, как следствие, низкая информационная обеспеченность инвесторов приводит к тому, что небольшие инвесторы, в основном, руководствуются слухами и интуицией.

В результате курсы конкретных компаний существенно подвержены внешнему влиянию и настроению рынка в целом. Уровень финансового развития России сегодня составляет около 130% 5. Согласно приведенным данным, наибольший вклад в значение показателя обеспечен ростом капитализации российского фондового рынка. В то же время, несмотря на рост капитализации, доля России в мировом фондовом рынке относительно мала. Сопоставление многих

показателей финансового развития с аналогичными показателями других стран свидетельствует о его небольших масштабах.

Так, доля в мировых IPO составляет около 1,1%, тогда как у Китая этот показатель 12,9%. Следует отметить и чрезмерную концентрацию рынка акций: 90% бкапитализации приходится на десяток недостаточно прозрачных компаний преимущественно топливно-энергетического комплекса 7. Капитализация рынка корпоративных облигаций пока ещё низка (около 4,95%).

С началом роста дефолтов в 2008 г. проявились такие недостатки этого сектора, как слабая регулятивная среда и невысокое качество раскрытия информации. Размер и проникновение рынка банковских и муниципальных облигаций также являются низкими, что указывает, в целом, на недостаточно развитый характер рынка 8. Срочный рынок сохраняет тенденцию к развитию, однако и он продолжает требовать проработки законодательной базы. Роль сектора страховых услуг пока невысока, однако в сегменте страхования «не жизнь» отмечаются высокие темпы роста. Негосударственные пенсионные фонды пока недостаточно развиты. В последнее время наблюдается и отток средств из НПФов.

По нашему мнению, нынешнее состояние отечественного финансового рынка характеризуется недостаточной развитостью многих его сегментов, сжатием ликвидности. Под влиянием мирового кризиса со стороны российских эмитентов заметно сократился поток IPO, вслед за мировым рынком капитала ухудшились условия заимствования на внутреннем долговом рынке.

Фондовый рынок недостаточно диверсифицирован. Он также отличается низкой долей свободно обращающихся акций, доминированием компаний и банков с государственным участием, высокой зависимостью от иностранного капитала. В то же время нельзя не подчеркнуть значительный потенциал российского финансового рынка. Сегодня отмечается рост использования деривативов и секьюритизации банковских финансовых ресурсов.

В условиях, когда многие компании ощущают недостаток финансирования, дальнейшее развитие основных сегментов рынка могло бы в значительной мере способствовать развитию экономики страны. О потенциале рынка речь идет уже давно, однако до сих пор стране не удается по-настоящему стать его бенефициаром даже с учетом того, что многие иностранные инвесторы готовы брать риски инфраструктуры российского финансового рынка.

Состояние рынка финансовых ресурсов улучшилось с конца 90-ых гг., однако сохраняется значительная потребность в мерах

регулирования и контроля и некоторые структурные проблемы, которые требуют скорейшего решения. Современное состояние финансового рынка России, по мнению автора, создает ощущение временного равновесия на фоне всех перечисленных выше проблем.

В сочетании с кризисной ситуацией следует констатировать, что для данного рынка пока характерно состояние недоразвитости и инертность. Меры, принимаемые правительством, носят оперативный характер и направлены на предотвращение последствий кризисов, в то время как сегодняшние проблемы требуют от руководящего блока РФ стратегических решений для ликвидации недостатков регулирования рынка. Государство в качестве главного оператора «машины финансового сектора» должно осуществлять мониторинг состояния финансового рынка и активно содействовать его развитию.

УДК 658.14

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.А. Мовчан, студентка факультета финансы и кредит
О.А. Окорокова, старший преподаватель кафедры финансов

Современные рыночные условия обуславливают полную финансовую самостоятельность организаций и их ответственность за результаты своей деятельности. Наличие достаточного высокого уровня конкуренции побуждает к поиску путей повышения как эффективности производства продукции, так и управления им. В связи с этим возрастает роль финансового анализа.

Под финансовым анализом принято понимать исследование показателей, позволяющих не только дать объективную оценку финансового состояния организации, но и спрогнозировать его развитие в будущем. С помощью него выявляются слабые места организации и общее состояние ее финансового «здоровья», и на основе этой информации принимаются те или иные управленческие решения.

На сегодняшний день существуют и используются организациями различные методы финансового анализа, выработанные практикой.

Самыми распространенными методами являются такие как вертикальный, горизонтальный, трендовый, факторный анализ, метод финансовых коэффициентов.

Вертикальный (структурный) анализ является наиболее

простым, но в то же время и достаточно точным, так как предполагает детальное изучение средств. Он используется практически во всех организациях. Сущность данного анализа состоит в определении удельного веса средств предприятия и их источников в общем итоговом показателе, то есть в изучении структуры капитала по его элементам. Он позволяет соотнести собственные и заемные средства, оборотные и внеоборотные активы.

Горизонтальный анализ, его также называют временным, состоит в рассмотрении динамики показателей финансовой отчетности. Его применение позволяет проследить, как одни статьи отчетности изменяются в отличие от других. Также при его использовании имеет место простое сравнение статей отчетности с последующим выявлением причин их изменения. Следует отметить, что горизонтальный анализ тесно связан с вертикальным, они взаимодополняют друг друга и могут применяться в организации одновременно.

При трендовом анализе каждая позиция отчетности изучаемого периода сравнивается с рядом предшествующих периодов. Конечным результатом этого сравнения является определение направлений динамики показателей, то есть определение тренда. При этом не учитываются какие-либо особенности отдельных периодов. Тренд позволяет спрогнозировать значение показателей в будущем, то есть данный метод является перспективным.

Трендовый анализ близок к горизонтальному, так как в обоих методах сравниваются показатели отчетных периодов с предыдущими. Отличие их состоит в том, что в трендовом методе сравнение происходит с рядом лет или определенных периодов, а в горизонтальном- с одним, принятым за базу. Также при трендовом анализе выявление причины изменения- основная цель.

В процессе факторного анализа рассматриваются отдельные причины(факторы) влияющие на результат, его основа- детерминированный и статистический способы исследования.

Он позволяет со всех сторон рассмотреть изучаемый предмет. Следует различать прямой и обратный факторный анализ. При прямом зависимый от факторов показатель разделяется на части, при обратном - результативный показатель формируют из отдельных элементов.

Метод финансовых коэффициентов предполагает расчет отношений статей финансовой отчетности и выявление связей показателей. Финансовые коэффициенты являются относительными показателями, которые, в отличие от абсолютных, сглаживают

отрицательное влияние инфляции. Их значения зависят от отраслевых особенностей предприятий, а также их размеров.

Главное достоинство данного метода – оперативность. Также метод финансовых коэффициентов позволяет оценить положение изучаемого предприятия относительно других аналогичных ему. При использовании этого метода необходимо учитывать, насколько достоверна бухгалтерская отчетность, какая учетная политика ведется организацией, эффективность методов планирования.

Итак, все описанные методы объединяет то, что они проводятся на основе бухгалтерской отчетности. Каждая организация имеет право выбора метода, который наиболее ей подходит. Однако менеджерам необходимо очень внимательно относиться к выбору показателей, которые будут исследоваться. Их нерациональный выбор может быть трудоемким и не принести никакой пользы.

УДК 336.743.22

ПЕРСПЕКТИВА ВОЗВРАТА К ЗОЛОТОМУ СТАНДАРТУ

А.В. Немце-Петровский, студент факультета финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Финансовый мир рассматривает перспективу возвращения к “золотому стандарту” – монетарной системе, при которой национальные валюты были “привязаны” к желтому металлу и любую «бумажку» можно было при первой надобности обменять на определенное количество золота.

Учитывая сегодняшние проблемы экономики, где очень часто в кризисных ситуациях страны используют печатный станок, многие финансисты размышляют о возврате к золотому стандарту. При этом будет достигнута подкрепленность всей денежной массы и деньги уже не будут выпускаться в таких объемах, что положительно скажется на инфляции. Мы будем иметь реальные деньги, которые будут иметь ценность, а не просто бумажки, не имеющие никакой реальной ценности.

Однако, если смотреть с другой стороны, этот путь не имеет большой перспективы. Возможность умерить активность печатного станка привлекает многих. Поэтому специалисты отчаянно ищут альтернативные способы лечения болезни. Золотой стандарт позволяет накинуть уздечку на безудержную эмиссионную пруть центральные банков.

Нельзя не отметить, что с момента отказа в 1922 году от классического золотого стандарта и до 1970 года мировая экономика и финансы, за исключением времени Великой депрессии, функционировали относительно нормально. Вместе с тем заявление о том, что экономический финансовый кризис в настоящее время обусловлен причиной отказа от золотого стандарта, является, по меньшей мере, абсурдным. Если бы мировое сообщество не допустило тех вольностей, которые США начали творить после 1970 года, элементарно прекратить платить по своим долгам в долларах, то такой финансовой катастрофы могло бы не быть. США, пользуясь доверием мирового сообщества, стали жить не по средствам.

Для возврата к классическому золотому стандарту нет экономических условий. Такого количества золота просто нет и в перспективе, наверное, не может быть. Как известно, для нормального обеспечения экспортных и импортных операций по требованию БАЗЕЛЬ – 1 банки мира должны иметь золотовалютные резервы в размере не менее двухмесячного объема импорта. Учитывая, что в настоящее время импортно- экспортные операции составляют почти 50% ВВП, то сумма импорта от ВВП в размере 60- 65 трлн. долларов будет равна более 32,5 трлн. долларов, а двухмесячный размер равен 5,7 трлн. долларов. Для обеспечения этого размера активов только золотом необходимо иметь его порядка 124.0 тыс. тонн (по цене одной тройской унции в 1400 долларов). Однако, по опубликованным в СМИ данным, золотой запас в золотовалютных резервах банков составляет всего 31,1 тыс. тонн. Возникает вопрос – где взять дополнительные 92,9 тыс. тонн золота для обеспечения нормального функционирования мирового внешнеторгового оборота. В противовес вышеперечисленным мнениям американский финансист Льюис Лерман предложил 5 шагов к возврату золотого стандарта:

Шаг 1. Америка начинает с того, что президент объявляет об одностороннем восстановлении золотого стандарта к определенной дате, но не позднее, чем через четыре года.

Шаг 2. Президент своим указом отменяет все и всяческие налоги на покупку, продажу и оборот золота.

Шаг 3. Вскоре после объявления о переходе на золотой стандарт Соединенные Штаты призывают заинтересованные страны собраться на Международную валютную конференцию, чтобы обеспечить многостороннюю конвертируемость валют золота и осторожный демонтаж, основанный на долларе официальной системе резервной валюты.

Шаг 4. Соглашение, заключенное на конференции, на которой должны так же присутствовать представители Банка международных расчетов, МВФ, ВТО и Всемирного банка, превращает золото в средства, с помощью которого страны будут погашать остаточный дефицит платежного баланса.

Шаг 5. Многосторонний международный золотой стандарт, который возникает в результате соглашения о конвертируемости валют, фактически уничтожает плавающие обменные курсы и приводит к восстановлению устойчивых курсов между валютами основных стран.

Лерман всю жизнь занимался вопросом о том, как это можно сделать. Суть его выводов, рецепт безопасного перехода на золотой стандарт, способствующего не ужесточению экономии, а процветанию среднего класса, содержится в «Истинном золотом стандарте».

Из всего вышеперечисленного следует вывод о несодержательности теории возврата к золотому стандарту.

УДК 336.77

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

А. К. Ничепуренко, магистр факультета финансы и кредит

Л. К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Лизинг, или финансовая аренда – это финансовый инструмент, представляющий собой разновидность кредитного продукта, используемого банками и специализированными компаниями (инвестиционными, лизинговыми) для длительного размещения ресурсов с предоставлением клиентам финансовой выгоды. Предметом лизинга в последние годы чаще всего выступают оборудование, транспорт и спецтехника, реже недвижимость. Наибольший объем лизинговых сделок приходится на финансирование железнодорожной техники. В отличие от классического кредитования, которое может осуществляться без предоставления заемщиком обеспечения, в лизинговых отношениях таковым выступает предмет лизинга. Он может, согласно условиям договора с лизингодателем: 1) подлежать обязательному выкупу клиентом (финансовый лизинг); 2) быть объектом продажи (т.е. продавец предмета лизинга и лизингополучатель - одно лицо). В таком случае говорят о

«возвратном лизинге» - это неплохая альтернатива обычному кредитованию под основные средства, подходящая для пополнения оборотных средств, а также оптимизации налогообложения законным способом; 3) подлежать возврату лизингодателю по окончании срока действия договора лизинга.

В чем разница между лизингом и факторингом? Эти финансовые инструменты различаются между собой по целям и условиям. Если факторинг – это кредитование дебиторской задолженности, в рамках которого банк или факторинговая компания приобретает у клиента право на взыскание долгов с частичной выплатой клиенту суммы требований к его должникам, то лизинг – это по сути кредитование покупки клиентом основных средств (транспорта, оборудования и т.п.). Таким образом, предприниматель может выбирать и тот, и другой инструмент в качестве альтернативы обычному кредиту.

Формирование рынка лизинговых услуг в России берет свое начало в 90-х годах прошлого века. Это были небольшие фирмы, и многим из них не удалось прочно укрепиться на новом рынке. Важный для своего развития импульс лизинг получил в начале 2002 г., когда ФЗ «О лизинге» был приведен в соответствие с другими законодательными актами, в том числе Налоговым кодексом, что повысило эффективность правового обеспечения лизинговой деятельности. Отмена лицензирования сняла бюрократические барьеры на пути развития лизинговых компаний. Отмена налоговой льготы по капиталовложениям для предприятий сыграла огромную роль для развития лизинга. Это означает, что компании, приобретая основные производственные фонды за счет собственных средств, не могут относить часть затрат на уменьшение налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль. На себестоимость могут быть отнесены только проценты по банковскому кредиту. Используя механизм финансовой аренды для покупки основных фондов, предприятия имеют право относить лизинговые платежи на себестоимость продукции в полном объеме. Такие изменения сделали лизинг привлекательным инструментом для успешных компаний с точки зрения налогообложения. На сегодняшний день российское государство проводит целенаправленную политику по поддержанию лизинговых отношений в стране. Учитывая мировой опыт широкого применения лизинговых операций, развитие лизинга в России направлено на достижение следующих целей:

- создание благоприятных условий для развития лизинговой деятельности как эффективного механизма по преодолению

промышленного спада, а также повышению активизации инвестиционных течений в экономике государства;

- поддержка и развитие малого и среднего бизнеса в стране;
- поощрение глобального развития индивидуального

бизнеса;

- увеличение в области производства эффективности индивидуальной предпринимательской деятельности.

В качестве основного фактора развития лизинга в России следует отметить продолжающийся экономический рост и макроэкономическую стабилизацию. В последнее время российские банки проявляют все больший интерес к предприятиям реального сектора экономики. Вложения в производство в той или иной форме постоянно растут, и, как предсказывают эксперты, процесс этот будет продолжаться: при оптимистическом варианте развития событий в экономике нашей страны за ближайший год инвестиции банковского капитала в российскую промышленность вырастут в полтора-два раза.

По данным РА Эксперт, на начало 2012 года 83% российского рынка лизинга приходилось на долю аренды оборудования; порядка 16% - транспортный лизинг, еще 1% - недвижимость.

Абсолютным лидером лизингового рынка является государственная компания ВЭБ-Лизинг, по объему так называемого нового бизнеса опережающая второго крупнейшего игрока, ВТБ Лизинг (включая ГК «ТрансКредитЛизинг»), почти в 4 раза. На третьем месте расположилась ГК «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», по объему нового бизнеса уступающая ВТБ примерно в полтора раза; далее с небольшим отставанием следуют Газпромбанк Лизинг, Государственная транспортная лизинговая компания, БИЗНЕС АЛЬЯНС и Лизинговая компания «УРАЛСИБ». Газтехлизинг, ГК Альфа-Лизинг и ТрансФин-М замыкают топ-10 игроков лизингового рынка России. Несмотря на молодость лизингового рынка в нашей стране, уже сейчас четко обозначился ряд положительных тенденций, позволяющих надеяться на благоприятное развитие этой формы инвестиционного процесса. Если крупнейшие лизингодатели - «универсальные игроки», то для компаний, находящихся за пределами топ-30, все более характерна специализация на каком-либо сегменте рынка или регионе. Так, СОЛЛЕРС-ФИНАНС (35-е место по данным РА Эксперт, данные первой половины 2012 года) и Лизинг-Трейд (51-е место) предлагают лизинг автотранспорта, спецтехники и оборудования; Ильюшин Финанс (28-е место) финансирует поставок гражданских самолетов российского производства на внутренний и

международный рынок; Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан (75-е место) поддерживает представителей малого и среднего бизнеса с использованием механизма лизинга.

В 2013 г. топ-3 ведущих игроков лизингового рынка остается неизменной, тогда как в «десятке сильнейших» происходят изменения. Разумеется, вероятны перемещения менее крупных лизингодателей вверх и вниз по рейтинговой шкале, связанного с изменением ситуации в том или ином сегменте/отрасли либо в российской экономике в целом. Оптимизм лизингодателям внушают данные Росстата о росте грузооборота в стране, а также спроса на лизинг легковых автомобилей. Революций и прорывов на рынке лизинга в России никто не ожидает - есть лишь предположения, что конкуренция заставит менее крупных игроков несколько снизить требования по первому взносу или добавить в свою линейку инструментов новые услуги для лизингополучателей.

В работу лизинговой компании, как, впрочем, и любого другого резидента, вносит коррективы самобытность развития нашей экономики и менталитет отечественного потребителя.

Большинство лизингодателей в России не очень охотно работают с мелкими клиентами, поскольку двойная бухгалтерия у ряда фирм этого сектора приводит к невозможности реальной оценки бизнеса, а также риску потери оборудования.

Существуют и специфические риски, связанные с неповоротливой системой исполнения судебных решений.

Существенным стимулом для развития лизинговой деятельности остается положение об отнесении лизинговых платежей на себестоимость продукции, что позволяет снизить налогооблагаемую базу. Предприятию также нет необходимости при приобретении оборудования делать разовые капитальные вложения, а выплата лизинговых платежей, включая и стоимость оборудования, осуществляется в течение продолжительного периода от трех и более лет.

Опыт показывает, что любому предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, поскольку лизинговое имущество выступает в качестве залога.

Что же касается лизингодателя, то для него при инвестировании в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижается риск невозврата средств, поскольку сохраняется право собственности на передаваемое имущество - оно, в отличие от денег, выступает в качестве залога.

Эти факторы обуславливают значительный рост привлекательности лизинга для всех заинтересованных сторон и обуславливают ускорение темпов роста этого рынка.

УДК 336.71 (470+571)

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.А. Оуд, студентка факультета финансы и кредит

Л. К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Для того, что представлять устройство денежной системы общества, необходимо знать, как функционируют банки и как работает система, которую они образуют в нашей стране развитыми экономическими механизмами.

Банковская система России немыслима без Центрального банка, который выполняет ряд функций. В 1895-1897 годы при министре финансов Витте в России была проведена денежная реформа. Реформа установила золотой монометаллизм рубля или свободный обмен рубля на золото (золотой стандарт рубля).

В результате реформы Государственный банк получил эмиссионное право - 29 августа 1897 года был издан указ об эмиссионных операциях Госбанка, получившего право выпуска банкнот, обеспеченных золотом.

Несомненно, эта функция является главной. Центральный банк действует как «банк банков», т.е. хранит денежные резервы всех коммерческих банков и при необходимости выдает им ссуды, также осуществляет контроль над их деятельностью.

Является банкиром правительства, так как размещает и продает на фондовом рынке государственные ценные бумаги, предоставляет кредиты правительству, ведет денежные операции государственного казначейства, хранит резервы государства в драгоценных металлах и конвертируемой валюте.

Центробанк является главным организатором безналичного денежного обращения в стране, регулирует денежно-кредитные операции и осуществляет ряд других важных функций. Основными задачами деятельности Центрального банка являются защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы, обеспечение эффективного функционирования платежной системы, защита интересов вкладчиков, банков и др.

Центробанк способен решить задачу замедления инфляции. Но каким образом? Прежде всего, он стремится «откатать» с рынка временно излишние деньги, чтобы цены замедлили свой рост.

Способ номер один: продажа иностранной валюты на валютном рынке (коммерческие банки, приобретая эту валюту, будут платить за нее рублями, а значит в экономике рублей станет меньше, тем самым рост цен замедлится).

Второй способ аналогичен первому, он состоит в том, что ЦБ при необходимости по договоренности с правительством может увеличить продажу ценных бумаг для банков, что также приведет к сокращению рублевой массы в стране.

Третий способ заключается в том, что коммерческие банки помещают свои деньги в Центробанк, таким образом, их возможность давать кредиты уменьшается, а значит, денежная масса в обращении опять уменьшается.

Четвертый, основной, способ борьбы с инфляцией: Центробанк требует от коммерческих резервирования части собранных ими денежных средств на специальных резервных счетах ЦБ.

Этот механизм позволяет предотвратить банкротство банков и замедляет инфляцию. Банк России наделён имущественной и финансовой самостоятельностью. Доктор экономических наук С. А. Андрушин говорил, что Центробанк не является органом государственной власти, но вместе с тем по своим правовым полномочиям, отражённым в его целях и функциях, относится к органам государства, поскольку реализация его целей и функций предполагает применение мер государственного принуждения.

Доктора юридических наук, профессора Г. А. Тосунян и А. Ю. Викулин считают, что «Банк России является одним из органов государственной власти».

Такой вывод они делают из ч. 2 ст. 75 Конституции РФ, где содержится формулировка: «защита и обеспечение устойчивости рубля - основная функция Центрального банка РФ, которую он осуществляет независимо от других органов власти». Однако даже они признают, что «Банк России... не относится к числу органов, которые осуществляют государственную власть в общепринятом (классическом) смысле этого слова».

Можно сделать вывод, что Центральный банк Российской Федерации играет важную роль в экономике страны, он является государственным органом, контролирующим деятельность банковской системы, регулирующим денежное обращение в стране и

обслуживающим нужды государства. Главной задачей Банка России является борьба с инфляцией. Эту борьбу он может вести различными способами. Одним из них является изменение величины резервных требований к коммерческим банкам.

УДК 658.14:338.436.33(470.620)

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АПК «СЕЛЬХОЗ-КОНТРАКТ»

И.С. Павленко, студентка факультета финансы и кредит
О.А. Огорокова, старший преподаватель кафедры финансов

Современная экономика требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д.

Поэтому целью нашего исследования является анализ ликвидности и платежеспособности как основных элементов финансово-экономической устойчивости деятельности предприятия в рыночной экономике.

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости начинается с определения объекта, цели задач и предмета анализа.

Объектом анализа платежеспособности является финансовое равновесие предприятия, под которым подразумевается идентичность потоков поступлений и выплат как по величине, так и по срокам, гарантирующих выполнение предприятием своих финансовых обязательств в краткосрочном и долгосрочном периодах при достижении планируемой рентабельности (прибыльности).

Задача исследования - понять, сформулировать и количественно выразить влияние внешних и внутренних факторов на финансовые процессы на предприятия [1].

Предприятие, которое мы исследуем - Общество с ограниченной ответственностью «Аграрно-промышленный комплекс «Сельхоз-Контракт». Место нахождения: 353873, Краснодарский край, Приморско-Ахтарский район, ст. Степная, ул. Ленина, 11.

«АПК» Сельхоз-Контракт» является коммерческой организацией, преследующий в качестве основной цели своей предпринимательской деятельности извлечение прибыли, расширение рынка товаров и услуг. Общество вправе осуществлять

любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности являются:

- Растениеводство
- Выращивание зерновых и зернобобовых культур
- Выращивание картофеля, столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина
- Выращивание масличных культур
- Выращивание табака и махорки
- Выращивание сахарной свеклы
- Выращивание кормовых культур; заготовка растительных кормов

Так как предприятие занимается выращиваем сельскохозяйственной продукции, которое не всегда является прибыльным следует изучить основные коэффициенты платежеспособности и ликвидности за 3 года.

При этом при оценке платежеспособности организации всегда следует принимать во внимание возможность существования нескольких точек зрения на ее финансовое положение.

Сущность классификация финансового состояния по сводным критериям оценки бухгалтерского баланса сводится к тому, что любое предприятие может быть отнесено к определенному классу в зависимости от «набранных» количества баллов, исходя из фактических значений ее финансовых коэффициентов [2].

Сопоставление итогов А1 и П1 отражает соотношение текущих платежей и поступлений. На анализируемом предприятии это соотношение не удовлетворяет условию абсолютно ликвидного баланса, что свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации не удастся поправить свою платежеспособность.

В начале 2012 года соотношение А1 и П1 было 0,18:1 (1267 тыс. руб./ 6923 тыс. руб.), а на конец года 0,043:1 (216 тыс. руб./ 5029 тыс. руб.). Хотя теоретически значение данного соотношения должно быть 0,2:1.

Таким образом в конце года предприятие могло оплатить абсолютно ликвидными средствами лишь 20% своих краткосрочных обязательств, что свидетельствует о существенном недостатке абсолютно ликвидных средств.

Сравнение итогов А2 и П2 в сроки до 6 месяцев показывает тенденцию изменения текущей ликвидности в недалёком будущем. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (+) или

неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

ГЛ на конец 2012 года. $= (A1+A2) - (П1+П2) = (216 + 9483) - (5039 + 5765) = -1105$ тыс. рублей.

То есть на конец года текущая ликвидность предприятия отрицательна. Так как второе неравенство не соответствует условию абсолютной ликвидности баланса ($A2 < П2$), то даже при погашении ООО "АПК" Сельхоз-Контракт" краткосрочной дебиторской задолженности, предприятие не сможет погасить свои краткосрочные обязательства и ликвидность не будет положительной.

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным.

Важнейшим показателем, в котором проявляется финансовое равновесие, выступает платежеспособность предприятия.

Общий показатель платежеспособности, который характеризует ликвидность баланса в целом, имеет динамичный рост (2010 г. он составлял 0,8, в 2011 г. – 0,96, а в 2012 г. уже 1,11). Однако коэффициент абсолютной ликвидности заметно уменьшился в 2012 г. на 0,04 по сравнению с 2010 г. и составил 0,02 при норме 0,2-0,25.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами, не только в краткосрочном периоде, но и при чрезвычайных обстоятельствах.

В рассматриваемом примере организация при чрезвычайных обстоятельствах сможет полностью выполнить свои обязательства, этот коэффициент находится в пределах нормы и составляет в 2012 г. - 2,08, хотя в 2010 г. он составлял 1,06, в 2011 г. – 1,56.

Коэффициент "критической оценки" отражает способность предприятия рассчитаться со своими краткосрочными обязательствами за счет "быстрых" активов, в ООО "АПК" Сельхоз-Контракт" эта возможность к концу 2012 г. составила 0,144 – предприятие сможет быстро погасить свои краткосрочные обязательства только на 14,4% от их общего размера.

Коэффициент финансовой независимости в динамике растет (в 2010 г. он составлял 0,49, а в 2012 г. уже 0,63), следовательно, растет и финансовая независимость предприятия от заемных средств. Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес средств из тех источников, которые могут быть использованы длительное время. В нашем случае этот коэффициент также увеличился на 0,75 (в 2010 г. - 0,49, в 2011 г. – 0,76, а в 2012 г. – 0,78), что указывает на повышение доли средств, которые долгое время могут быть в обороте и приносить прибыль.

Несмотря на то, что все коэффициенты в динамике растут, организации следует повышать ликвидность баланса и платежеспособность. Для этого следует:

1. Снизить себестоимость продукции:

- Снизить издержки производства путем установления надлежащего контроля за расходом ресурсов и сокращения брака готовой продукции на производстве, внедрить энергосберегающие комплексы.

- Сократить общехозяйственные расходы.

- Увеличить собственный капитал, что можно достигнуть путем получения прибыли в результате хозяйственной деятельности.

- Сократить непроизводственные расходы, источником которых служит чистая прибыль.

2. Разработать мероприятия по снижению дебиторской задолженности:

- Выявить объем скрытой дебиторской задолженности, возникшей вследствие предоплаты материалов поставщикам без их отгрузки предприятию;

- Соблюдать договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводит к значительному росту дебиторской задолженности, а следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия;

- Выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее роста. Рост дебиторской задолженности, например за счет покупателей может поставить предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров.

Для предотвращения неплатежей предприятия необходимо осуществлять следующие формы:

а) Скидки с договорной цены при досрочной и даже своевременной оплате.

б) Продажа долгов банку или организации (факторинг)

3. Устранить неплатежеспособность организации обеспечивая:

- Уменьшение размера текущих и внутренних финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде, принятием на себя меньших по объему новых обязательств;

- Увеличивая суммы денежных средств, обеспечивающих погашение просроченных и исполнение срочных обязательств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Оценка платежеспособности предприятия [Электронный носитель]. – <http://userdocs.ru>.
2. Классификация финансового состояния [Электронный носитель]. – <http://bukvi.ru/stat/stat705.html>.

УДК 331.25:364

ВЛИЯНИЕ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

И. С. Павленко, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Решение проблем обеспечения платежеспособности пенсионных фондов является одной из наиболее приоритетных задач для правительства любого из государств. Время от времени в СМИ появляются сообщения о различных нововведениях, связанных с пенсионным страхованием. Диапазон предложений, высказываемых реформаторами, очень широк: от увеличения и реструктуризации пенсионных начислений, до полной отмены такого правового и экономического института как пенсия. Сложности с использованием устаревшей системы пенсионного обеспечения не обошли и Россию. В связи с этим, правительство страны проводит постоянную работу по реформированию пенсионной системы с целью увеличения ее эффективности.

В конце июля СМИ активно писали о том, что вице-премьер Правительства по социальным вопросам Голодец О.Ю. высказалась за отмену накопительной части пенсии. Позже стало известно, что эта информация не совсем соответствует действительности: накопительную систему отменять не собираются, планируется с 2014 г. сократить отчисления в накопительную часть с 6 % до 2 %, а 4 % будут направлять на выплату текущих пенсий. Эту идею активно поддерживает министр труда Топилин М.А.

Причина, по которой с российской пенсионной системой необходимо что-то делать, заключается в крайне низких результатах доходности пенсионных накоплений, что усугубляет дефицит Пенсионного фонда: в 2012 г. он составил 924 млрд. руб. Напомним, что работодатели отчисляют в ПФР 22 % от фонда оплаты труда, 6% из которых отчисляются на накопительную часть. Средства накопительной части будущей трудовой пенсии в настоящее время

формируются у граждан, родившихся позже 1966 г. По умолчанию они находятся в управлении государственной управляющей компании – Внешэкономбанка.

Также демографы прогнозируют, что уже через 10 - 15 лет при сохранении нынешнего пенсионного возраста (60 лет - мужчин и 55 лет - у женщин) количество работающих россиян сравняется с числом пенсионеров. Нормальной пропорцией для пенсионной системы считается шесть работников на одного заслуженно отдыхающего. Но близкой к норме эта пропорция у нас не станет, даже если повысить пенсионный возраст сразу лет на 20. Между прочим, в большинстве стран пенсионный возраст лишь на пять лет выше нашего: он колеблется между 60 и 65 годами, причем часто одинаков для женщин и мужчин.

Однако если сравнивать Россию с другими странами (по среднему размеру пенсий, \$/мес.), то мы занимаем далеко не первое, но и не последнее место. Самыми высокими пенсиями могут гордиться пенсионеры одних из самых развитых стран мира:

- Дании – 2800 \$/мес.;
- Финляндии – 1900 \$/мес.;
- Норвегии – 1542 \$/мес.;
- Германии – 1200 \$/мес.;
- Россия – 285 \$/мес.

Самые низкие пенсии в развивающихся странах:

- Грузии - 40 \$/мес.(при курсе \$ к грузинскому лари сумма составляет 66 GEL);
- Узбекистане - 55 \$/мес.(при курсе \$ к узбекскому сому 1 USD = 1938.5946 UZS 106 590UZS);
- Молдова– 80 \$/мес. (1USD=12,38 MDL или 990 молдавских леев).

Однако, ряд экспертов отрицательно высказывается по поводу проведения реформы. Один из них Ясин Е. Г. считает: «Если вы имеете большой Пенсионный фонд и большие страховые накопления, вы создаете «длинные деньги», можете реализовать крупную программу модернизации российской экономики.

Плюс стимулирует людей копить на старость в негосударственных пенсионных фондах, под управление которых он и могут перевести свою накопительную часть. Если вы сейчас ее отменяете или резко сокращаете, то уж точно не будете стимулировать добровольные сбережения. При этом реально убиваете уже родившийся институт накоплений» [1].

Таким образом, пенсия – это не величина дохода в старости,

не конец карьерного роста и уж, конечно, не приговор и не наказание. Пенсия – жизненная необходимость. Время, которое без остатка можно посвятить приятному время препровождению, своей семье, например, стократ важнее, нежели хождение на работу и получение зарплаты в бухгалтерии.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Электронный ресурс: <http://vz.ru/economy/2012/8/2/591495.html>

УДК 330.131.7

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ

А.В. Панькова, студентка факультета финансы и кредит
О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

В процессе своей финансовой деятельности предприятие сталкивается с множеством рисков, которые так или иначе влияют на конечный результат его деятельности. Группа финансовых рисков формируется за счёт рисков, вызывающих финансовые последствия и связанных с определёнными видами деятельности предприятия.

Финансовый риск предприятия - это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности. Рассмотрим основные характеристики финансового риска:

1. Экономическая природа. Экономическая деятельность предприятия - сфера, в которой проявляется финансовый риск. Для финансового риска характерна возможность потери денежных средств в ходе экономической деятельности предприятия, он тесно связан с формированием доходов и финансовых результатов предприятия.

2. Вероятность риска. Вероятность финансового риска заключается в том, что рисковое событие может произойти, а может и нет.

3. Неопределенность результата. Неопределённость обусловлена непредсказуемостью конечных результатов финансовой деятельности предприятия и его доходности.

4. Объективность проявления. Предприятию всегда свойственны финансовые риски. Финансовый риск безусловный

элемент всех финансовых операций и характерен для любой деятельности предприятия.

5. Субъективность оценки. Уровню финансового риска свойственен субъективный характер. Субъективность оценки риска зависит от таких факторов как: уровень достоверности управленческой информации, квалификация и профессиональный опыт финансовых менеджеров и пр.

6. Изменчивость уровня. Уровень финансового риска подвержен изменениям. Его изменение зависит от времени, а так же от воздействия на него других объективных и субъективных факторов.

7. Ожидаемая неблагоприятность результата. Риск связан со многими негативными последствиями, такими как потеря дохода и/или капитала предприятия, что приведёт его к банкротству.

Существует множество видов финансовых рисков. Рассмотрим классификацию рисков по видам:

- риск банкротства. Данный вид риска связан с опасностью потери собственного капитала предприятия и последующая его неспособность рассчитаться по обязательствам за счёт неправильного выбора вложения средств;

- инвестиционный риск. Риск возникновения финансовых потерь предприятия в ходе его инвестиционной деятельности;

- валютный риск. Это возможность потерь, возникающих за счёт изменения курса одной валюты по отношению к другой в ходе осуществления предприятием валютных операций.

- процентный риск. Риск возникновения убытков вследствие непредвиденного и неблагоприятного изменения процентных ставок на финансовом рынке у банков, инвесторов, эмитентов;

- налоговый риск. Это возможность потерь по причине изменения налогового законодательства. Чаще всего данный вид риска является непредсказуемым для экономического субъекта и оказывает значительное влияние на его деятельность;

- депозитный риск. Риск возможности невозврата депозитных вкладов (непогашения депозитных сертификатов). Депозитный риск встречается нечасто и связан с неверным выбором коммерческого банка для депозитных вкладов;

- кредитный риск. Риск возникновения убытков за счёт неоплаты или просроченной оплаты клиентом своих финансовых обязательств. Кредитному риску подвергаются обе стороны сделки: кредитор (банк) и заёмщик (предприятие). Причинами данного вида риска являются: недобросовестность заёмщика, неблагоприятная экономическая конъюнктура и пр.

По совокупности исследуемых инструментов финансовые риски подразделяются на следующие группы:

- индивидуальный финансовый риск - характеризует совокупный риск, присущий отдельным финансовым инструментам;
- портфельный финансовый риск - характеризует совокупный риск, присущий комплексу однофункциональных финансовых инструментов, объединенных в портфель (например, кредитный портфель предприятия, его инвестиционный портфель и т. п.).

В зависимости от финансовых последствий выделяют следующие виды финансовых рисков:

- риск, влекущий только экономические потери;
- риск, влекущий упущенную выгоду;
- риск, влекущий и экономические потери, и дополнительные доходы.

По характеру проявления во времени выделяют две группы финансовых рисков:

- постоянный финансовый риск - характерен для всего периода осуществления финансовой операции и связан с действием постоянных факторов. Примером такого финансового риска является процентный риск, валютный риск и т. п.;
- временный финансовый риск - характеризует риск, носящий временный, непостоянный характер, возникающий лишь на отдельных этапах осуществления финансовой операции. Примером такого вида финансового риска является риск ликвидности эффективно функционирующего предприятия.

По комплексности исследования выделяют следующие группы рисков:

- простой финансовый риск - вид финансового риска, который не расчленяется на отдельные его подвиды. Например, простым финансовым риском является риск инфляционный;
- сложный финансовый риск - вид финансового риска, который состоит из комплекса рассматриваемых его подвидов. Примером сложного финансового риска является риск инвестиционный.

По возможности страхования финансовые риски подразделяются на две группы:

- страхуемый финансовый риск - риск, который может быть передан на страхование в страховую компанию;
- нестрахуемый финансовый риск - риск, по которому отсутствует предложение соответствующих страховых продуктов на страховом рынке.

В экономике существуют три основных метода оценки риска. К этим методам относят:

- анализ статистических данных по неблагоприятным событиям, имевших место в прошлом;
- теоретический анализ структур причинно-следственных связей процессов;
- экспертный подход.

Кроме указанных выше методов, на практике часто используют комплексный анализ, диагностику финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия. При оценке финансового риска комплексным методом, используются статистические, аналитические методы, методы экспертных оценок, моделирование и пр.

Таким образом, оценку финансового риска предприятия выполняют и на основе общераспространенных показателей эффективности: рентабельности, оборачиваемости, фондоотдачи, затратам на рубль произведенной продукции, услуг.

С помощью указанных методов определяются области финансового риска и анализируется степень финансовой устойчивости предприятия. В ходе анализа финансового риска эксперты исследуют внешние и внутренние признаки финансового риска. Внешними признаками финансового риска являются неуплата налоговых платежей, невыполнение обязательств перед контрагентами, приостановление платежей.

Внутренние признаки: приостановка производства, задержка заработной платы, высокий удельный вес просроченной кредиторской задолженности.

На основе данной информации можно сделать выводы:

Деятельности любого предприятия свойственны финансовые риски. Финансовый риск как сложная экономическая категория определяется на основе оценки его составных элементов (экономической природе, объективности проявления, вероятности реализации, неопределенности последствий, изменчивости уровня риска, субъективности оценки).

На основе анализа основных видов финансового риска мы можем сделать вывод, что многие из них подлежат страхованию.

Рассматривая методы оценки финансовых рисков, мы пришли к выводу, что наиболее перспективным для применения на практике является метод комплексного анализа финансового состояния предприятия. Несмотря на очевидную его трудоемкость, этот метод позволяет наиболее точно оценить финансовые риски на предприятии.

и выбрать наиболее эффективный метод управления конкретным риском.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками. - К.: Ника-Центр, 2005. - 600 с.
2. Финансовые риски предприятия [Электронный ресурс].- режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-risk-predpriyatiya.html>.

УДК 331.25:364

ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

М.С. Петренко, студентка факультета финансы и кредит
И.М. Блохина, доцент кафедры финансов

Социальное страхование — часть государственной системы социальной защиты населения, осуществляемой в форме страхования работающих граждан от возможного изменения материального и социального положения, в том числе по не зависящим от них обстоятельствам.

Финансовый механизм социального страхования — это совокупность финансовых регуляторов и инструментов перераспределения целевых финансовых ресурсов для материального обеспечения граждан в случае наступления страховых случаев. Экономическое содержание функционирования финансового механизма социального страхования состоит во взвешенном регулировании движением указанных финансовых ресурсов.

Обоснованная система социального страхования - одна из предпосылок обеспечения социальной справедливости, создания и поддержания политической стабильности. К задачам социального страхования относятся: формирование денежных фондов, из которых покрываются затраты, связанные с содержанием нетрудоспособных или лиц, не участвующих в трудовом процессе; сокращение разрыва в уровне материального обеспечения неработающих и работающих членов общества.

Социальное страхование существует в двух формах: обязательного и добровольного. Обязательное социальное страхование является особой разновидностью государственных социальных гарантий, обеспечиваемых через целевые внебюджетные

(государственные или общественные) фонды. В случае дефицита этих фондов государство оказывает им поддержку из средств бюджета. Итак, оно выступает гарантом финансовой устойчивости этих фондов и реализации программ обязательного социального страхования. Добровольное социальное страхование строится на принципах коллективной солидарности и самопомощи при отсутствии страховой поддержки государства (государственного бюджета). Отличительными чертами этой формы социального страхования являются демократизм управления страховыми фондами, наиболее полная реализация принципа самоуправления, социальное партнерство работодателей и наемных работников, тесная зависимость страховых выплат и программ от уровня доходов страхователей. Фонды добровольного социального страхования рассматриваются не как альтернатива обязательного страхования, а как дополнение к нему. Взаимное дополнение этих фондов позволяет компенсировать недостатки одного вида страхования достоинствами другого.

История создания Фонда социального страхования Российской Федерации, как и история Пенсионного фонда Российской Федерации, берет свое начало в 1991 г., когда из состава Бюджета социального страхования СССР, являвшегося составной частью Государственного бюджета СССР, были выделены Пенсионный фонд и Фонд социального страхования.

В настоящее время через Фонд социального страхования Российской Федерации проводится два вида социального страхования: социальное страхование на случай нетрудоспособности в результате общего заболевания, материнства и смерти, а также социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Первый из названных видов социального страхования на данный момент законодательно полностью не оформлен, выплаты по нему регламентируются разрозненными правовыми актами, включая Постановление Совета Министров СССР и ВЦСПС от 23.02.1984 № 191 «О пособиях по государственному социальному страхованию». Страховое обеспечение в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний определено Федеральным законом от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». Основными правовыми актами, регулирующими формирование доходной части Фонда социального страхования Российской Федерации являются Налоговый кодекс Российской Федерации, а также ежегодно принимаемый федеральный закон о тарифах страховых взносов по

обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Бюджет Фонда социального страхования РФ и отчет о его исполнении утверждаются в форме федерального закона. С 2003 г. показатели бюджета этого Фонда, как и других внебюджетных фондов, разрабатываются в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации.

Денежные средства Фонда являются государственной собственностью, не входят в состав бюджетов соответствующих уровней, других фондов и изъятию не подлежат.

Средства Фонда социального страхования формируются за счет:

- 1) страховых взносов предприятий, учреждений, иных хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности;
- 2) страховых взносов граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью и обязанных уплачивать взносы на социальное страхование в соответствии с законодательством;
- 3) страховых взносов граждан, осуществляющих трудовую деятельность на иных условиях и имеющих право на обеспечение по государственному социальному страхованию, установленному для работников, при условии уплаты ими страховых взносов в Фонд;
- 4) доходов от инвестирования части временно свободных средств Фонда;
- 5) добровольных взносов граждан и юридических лиц;
- 6) ассигнований из федерального бюджета Российской Федерации на покрытие расходов, связанных с предоставлением льгот (пособий и компенсаций) лицам, пострадавшим вследствие чернобыльской катастрофы или радиационных аварий на других атомных объектах гражданского или военного назначения и их последствий, а также в других установленных законом случаях;
- 7) прочих доходов (сумм, полученных в установленном порядке за путевки, оплаченные за счет средств Фонда; средств, возмещаемых Фонду в результате исполнения регрессных требований к страхователям).

К основным расходам фонда социального страхования относят: выплаты пособий по больничным листам, выплаты пособий в связи с материнством (по беременности и родам, при рождении ребенка, по уходу за ребенком до полутора лет), расходы на поликлиники, больницы, медицинскую помощь, финансирование санаторно-курортного лечения и отдыха, выплаты в связи с

инвалидностью, обеспечение заявок инвалидов на технические средства реабилитации и протезно-ортопедические изделия, выплаты пенсий пенсионерам и т.д.

Распорядителями средств Фонда являются председатель и главный бухгалтер Фонда, а в региональных и центральных отраслевых отделениях Фонда - управляющий и главный бухгалтер отделения Фонда.

Выплата пособий по социальному страхованию, оплата путевок работникам и членам их семей в санаторно-курортные учреждения, финансирование других мероприятий по социальному страхованию на предприятиях, в организациях, учреждениях и иных хозяйствующих субъектах независимо от форм собственности осуществляется через бухгалтерии работодателей.

Страхователь не вправе приостанавливать выплату пособий по государственному социальному страхованию и в том случае, когда фактические расходы превышают сумму начисленных страховых взносов. Если сумма фактических расходов по социальному страхованию превышает сумму начисленных страховых взносов, недостающая сумма возмещается в десятидневный срок по получении от страхователя расчетной ведомости за отчетный квартал путем перечисления денежных средств с текущего счета исполнительного органа Фонда на расчетный или текущий счет страхователя.

Фонд социального страхования является самостоятельным государственным финансово-кредитным учреждением, созданным при Правительстве РФ. Денежные средства данного Фонда являются государственной собственностью, но не входят в состав федерального бюджета или бюджета субъекта РФ. Большая часть денежных средств, составляющих бюджет Фонда социального страхования, реализуется в государственных ценных бумагах со сроком обращения не более 1 года. Управление денежными средствами Фонда социального страхования находится в руках органов государственной власти. Бюджет данного внебюджетного государственного фонда подлежит рассмотрению и утверждению в Государственной Думе РФ, а операции по исполнению бюджета осуществляются Федеральным казначейством.

Потребность в социальном страховании возникает на определенном историческом этапе экономического и социального развития общества. Анализ истории развития социального страхования в России показал, что его формы и задачи меняются в соответствии с социально-политической и экономической ситуацией в обществе. Это относится в равной степени и к нынешнему переходному этапу

развития страны. Система социального страхования, действующая в России, до сих пор сохраняет черты, характерные для социальной помощи, чем для страхования. При достаточно высокой страховой нагрузке на работодателей (почти 40% фонда оплаты труда) уровень большинства социальных выплат явно недостаточен и не увязан с объемом вносимых страховых средств.

Следует понимать, что формирование национальной системы социального страхования – это очень сложный процесс. Такая система органически связана с системой заработной платы, политикой и состоянием рынка труда, налоговой системой, демографическим положением в настоящем и его прогнозным положением в будущем. Пока формирование системы социального страхования не увязано с указанными выше факторами, которые во многом определяют качественные ее характеристики – уровень пенсий и других страховых выплат.

УДК 336.14:354]:657.92(470.620)

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Н.Н. Победимова, студентка факультета финансы и кредит

А.В. Захарян, к. э. н., доцент кафедры финансов

Согласно Бюджетному кодексу РФ от 02.07.2013 N 188-ФЗ бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Основные функции бюджета заключаются в следующем:

- 1) Перераспределение национального дохода и ВВП;
- 2) Государственное регулирование и стимулирование экономики;
- 3) Контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств;
- 4) Финансовое обеспечение социальной политики;
- 5) Обеспечение государственного федерализма.

К доходам бюджетов относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

Функциональная классификация расходов бюджетов РФ:

- 1) Общегосударственные вопросы;
- 2) Национальная оборона;

- 3) Национальная безопасность и правоохранительная деятельность;
- 4) Национальная экономика;
- 5) Жилищно-коммунальное хозяйство;
- 6) Охрана окружающей среды;
- 7) Образование;
- 8) Культура, кинематография и средства массовой информации;
- 9) Здравоохранение;
- 10) Физическая культура и спорт;
- 11) Социальная политика;
- 1) Межбюджетные трансферты.

Реформирование бюджетного устройства России потребовало принципиально других подходов в проведении бюджетной политики на принципах бюджетного федерализма, обеспечивающего единство и целостность страны при соблюдении самостоятельности территорий в решении вопросов, включенных в их компетенцию.

Бюджеты стали рассматриваться как самостоятельные финансовые институты. В связи с этим, большое значение приобрели вопросы эффективного регулирования межбюджетных отношений между федеральными уровнями государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ, а также органами местного самоуправления. Особую актуальность приобретает вопрос правовой природы бюджетов, формирование доходной части бюджетов, правомерного и корректного расходования бюджетных средств, а также вопросы расширения доходной части региональных и местных бюджетов.

В каждом Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ, начиная с 2000-го года фигурируют вопросы необходимости повышения уровня жизни населения страны, заработной платы работникам бюджетной сферы, а также усиления ответственности региональных и местных руководителей за надлежащее исполнение расходных частей, вверенных им бюджетов.

Согласно 7 статьи Конституции Российской Федерации - Российская Федерация является социальным государством, что определяет приоритетность обеспечения высокого уровня жизни населения страны при любых системных и структурных преобразованиях.

В условиях рыночной экономики в РФ в вопросах оказания влияния на экономические процессы в стране значительно возросла роль бюджетной системы как одного из важнейших инструментов государственного регулирования экономики. Задачей особой важности

становится при этом необходимость надлежащего выполнения всеми субъектами бюджетных правоотношений их обязанностей и обязательств.

Таким образом, вопросы правового регулирования бюджетных отношений приобретают все большую актуальность в социально-экономической сфере жизни страны, поскольку в нормах бюджетного права закрепляются общие принципы и формы финансовой деятельности государства, методы аккумуляции средств в государственные и муниципальные денежные фонды, порядок получения и использования государственных денежных средств и другие вопросы.

Бюджет Краснодарского края весьма неоднозначное явление. По своему количественному составу он занимает 4 место в России после Москвы, Московской области и Ленинградской области.

Очередной трехлетний бюджет Краснодарского края – на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов – с полным основанием можно назвать бюджетом развития. Если же вспомнить недалекое прошлое, то его средства расходовались в основном на конкретные социальные выплаты и на «точечное» решение отдельных задач, в большей мере связанных с социальной сферой.

Надо сказать о том, что проект бюджета на 2013-2015 годы подвергся очень серьезному изучению и анализу. Так, по сложившейся традиции он был всесторонне рассмотрен на публичных и парламентских слушаниях. Помимо этого, проект бюджета впервые обсуждался с широким участием граждан, в ходе общественных слушаний, которые состоялись в Краснодаре, Армавире, Ейске, Туапсе и Кущевском районе. В них приняло участие более 3 тысяч человек. Это позволило назвать нынешний трехлетний бюджет народным.

Налоговые и неналоговые доходы краевого бюджета на 2013 год определены в сумме почти 121 млрд. рублей, с ростом на 16,0% к уточненному бюджетному назначению 2012 года.

Почти 64% доходов краевого бюджета сформировано за счет налога на прибыль организаций (35,2%) и налога на доходы физических лиц (28,3%). Еще 30% доходов дадут три источника: акцизы (13,8 процента), налог на имущество организаций (11,4 процента) и налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения (5,6 процента).

Расходы бюджета на 2014 год запланированы в сумме 183,7 млрд. рублей. Один из главных приоритетов - не только сохранение стабильности финансирования социальной сферы, но и значительный

рост расходов на эти цели. В целом эти расходы увеличиваются на 14,2% и составят в 2014 году 95,5 млрд. рублей.

На образование запланировано 26,6 млрд. рублей, с ростом на 9,1%. Продолжатся выплаты денежного вознаграждения за классное руководство педагогическим работникам, поощрение лучших учителей (616 млн. рублей).

Продолжится капитальный ремонт, строительство, реконструкция детских садов. На эти цели выделяется 500 млн. рублей.

В здравоохранение направляется 38,5 млрд. рублей, с ростом на 9,8 млрд. рублей или 34,1% к уровню 2013 года. Почти в 1,5 раза, до 14,0 млрд. рублей, увеличен страховой взнос на обязательное медицинское страхование неработающего населения.

Более 25 млрд. рублей бюджетных средств направляется на социальную политику. Из них 15,8 млрд. рублей на меры социальной поддержки отдельных категорий граждан. Так, на обеспечение детей-сирот жильем предусмотрен 1,0 млрд. рублей или в 2 раза больше, чем в 2013 году.

Впервые в краевом бюджете учтены расходы в сумме 127,9 млн. рублей на единовременное денежное пособие гражданам, при усыновлении (удочерении) ребенка в размере 300 тыс. рублей.

А в соответствии с поручением Президента России запланированы расходы на выплату материнского капитала, за счет средств краевого бюджета, в сумме 880,0 млн. рублей при рождении третьего или последующего ребенка.

Расходы по разделу "Культура" в 2014 году составят 1,6 млрд. рублей, из них на выполнение государственных заданий учреждениями культуры – 883 млн. рублей с ростом на 8%. Продолжится реализация трех основных программ: поддержка клубных учреждений, развитие инфраструктуры кинопоказа и "Культура Кубани".

На физическую культуру и спорт направляется более 3,7 млрд. рублей. Будет развиваться сеть спортивных сооружений.

В области жилищно-коммунального хозяйства планируется продолжить капитальный ремонт многоквартирных домов, а также переселение граждан из аварийного жилищного фонда, с привлечением средств Фонда содействия реформированию ЖКХ. Для этих целей предусмотрено 1,4 млрд. рублей.

В среднесрочном периоде наша долговая политика будет направлена на снижение объема государственного долга Краснодарского края. Его долговые обязательства в течение всего

трехлетнего будут находиться на экономически безопасном уровне и соответствовать возможностям бюджета по гарантированному возврату заемных средств и обслуживанию долга.

В целом параметры краевого бюджета на 2013 год сложились в следующих объемах: доходы – 171,0 млрд. рублей, расходы – 183,7 млрд. рублей, дефицит бюджета – 12,7 млрд. рублей.

Предполагается привлечение кредитов в объеме 21,6 млрд. рублей (в т.ч. 16,4 млрд. рублей бюджетный кредит), размещение ценных бумаг Краснодарского края в объеме 7 млрд. рублей, погашение долговых обязательств по ранее привлеченным кредитам – 15,8 млрд. рублей.

Все показатели краевого бюджета на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов сбалансированы и подготовлены в соответствии с требованиями бюджетного законодательства.

Для выполнения всего запланированного предстоит неустанно наращивать собственные доходы. Наряду с этим – повышать эффективность бюджетных расходов, проводить грамотную долговую политику.

Таким образом, бюджет на 2013 год и на плановый период 2014-2015 г.г. должен стать бюджетом, посредством которого будут решаться задачи выхода на траекторию устойчивого посткризисного развития, сокращения бюджетного дефицита, повышение эффективности и прозрачности государственного управления.

УДК 005.334:504.05 (470+571)

СОДЕРЖАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Р.Р. Пшидаток, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Глобальное рассмотрение проблем, связанных с риском, взяло свое начало со времен Ренессанса. На конец 20 века пришлось окончательное становление науки о риске. В 21 веке началось подробное изучение роли риска в жизни человека, так как шел неумолимый рост качества жизни людей, тем самым усиливалось влияние негативных последствий на население, посредством природных, социальных и экономических явлений.

Риск – это неизбежная реальность для всех. В сопровождении с риском идут любые виды деятельности, которыми занимается

человек, поэтому его нельзя игнорировать, нужно оценивать его и управлять им.

Начиная с конца XX столетия наша страна, как и другие экономически развитые страны, столкнулась с проблемой явного ухудшения условий окружающей среды, что явилось следствием высокой техногенной нагрузки.

По своей сути экологический риск невозможно рассматривать без понятия экологической безопасности, так как они являются взаимодополняемыми. Под экологической безопасностью понимается защищенность окружающей среды и человеческого общества.

Экологическая безопасность представляет собой некую систему управления и регулирования, которая дает возможность прогнозировать и предотвращать в случае возникновения различные чрезвычайные ситуации.

Экологическая безопасность – это баланс, который необходимо поддерживать между природой и обществом. Это особый механизм ограничения неблагоприятного воздействия природной среды на людей. Экологическая безопасность становится актуальной с каждым годом.

Экологическая безопасность является составной частью программ национальной безопасности многих развитых стран. Сегодня большинство мировых держав уделяют особое внимание рассмотрению условий существования человека и их соответствия экологическим требованиям.

Вхождение современных стран в поле повышенного техногенного и социально-экологического риска усиливает актуальность проблематики экологического риска и безопасности.

Основным инструментом воздействия на состояние экологии в РФ является законодательное и нормативное регулирование. Оно характеризуется следующими аспектами:

1. Существующая система нормирования сбросов, выбросов и образования отходов субъективна и позволяет предприятию устанавливать любой уровень воздействия на окружающую среду.

2. Санкции за негативное воздействие минимальны и не создают для субъектов предпринимательства экономической мотивации по модернизации производства.

3. Отсутствуют экономические стимулы для хозяйствующих субъектов по переходу на экологически эффективные технологии.

4. Все решения в области охраны окружающей среды принимаются с большим количеством административных барьеров. Не создается среда применения новых управленческих решений.

Правительством РФ были сформированы концепции социально-экономического развития РФ до 2020 года в области охраны окружающей среды, которые включают следующие задачи:

-создание законодательных условий для поэтапного снижения антропогенной нагрузки;

-снижение и ликвидация административных барьеров и коррупционной емкости в природоохранной деятельности;

-развитие системы особо охраняемых территорий федерального значения [1].

Современная экологическая обстановка обусловлена необходимостью внесения коррективов в практические методы минимизации экологических рисков:

1. Платежи и налоги за загрязнение. Их размер должен соответствовать социально-экономическому ущербу от загрязнения или определяться по какому-либо другому показателю. Также прирастающие затраты на добавочную очистку должны стать равными ставке платежа.

2. Платежи пользователей на покрытие административных расходов должны включать плату за получение разрешения или лицензии, а также другие номинальные платежи, соответствующие величине выбросов и покрывающие издержки на раздачу разрешений и лицензий.

3. Нанесшая ущерб фирма обязана либо каким-то образом его компенсировать, либо провести очистку нарушенного природного объекта, либо выплатить компенсации пострадавшим. Фирмы-загрязнители должны нести обязательную ответственность за причиненный ущерб.

Если налог за загрязнение или плата за выбросы отражают предельный ущерб, определенный до акта выброса, то в системе обязательной ответственности плата за ущерб должна рассчитываться по факту выброса (после него) конкретно для каждого случая [2].

В последние годы Правительство РФ приняло целый ряд постановлений, регулирующих вопросы экологии. Тем не менее это только начало совершенствования законодательства РФ в области охраны окружающей среды.

К 2020 году удельные показатели выбросов, сбросов, образования отходов снизятся на 20%, уровень энергоемкости предприятия – на 40%. Также уменьшится количество экологических

горячих точек и городов с высоким и очень высоким уровнем загрязнения воздуха. На 11 млн. гектаров увеличится площадь территорий заповедников и национальных парков [3].

Реализация предложенных мер позволит экономике страны развиваться в соответствии с принципами устойчивого развития, создать условия для увеличения продолжительности жизни российских граждан, сохранения их конституционных прав на благоприятную окружающую среду [1].

Не только государство, посредством своих программ и политики, обеспечивает благоприятную экологическую обстановку на территории всей страны, но и крупные предприятия. Ярким примером является филиал компании Соса-Солa в России.

Вопросы экологии и охраны окружающей среды являются ведущими в корпоративной политике этой компании. Экологическая политика Соса-Солa нацелена на энергоснабжение, сохранение пресной воды и вторичную переработку упаковки.

Компания осуществляет следующие природоохранные проекты в России:

1. Программа по сохранению Волги. Цель программы — объединить усилия особо охраняемых природных территорий, местных администраций, СМИ, неправительственных организаций и общественности для сохранения великой русской реки Волги.

2. «Каждая капля имеет значение» — партнерская инициатива с Программой развития ООН. Главная миссия проекта — обеспечение постоянного и долгосрочного доступа населения к ресурсам пресной воды.

3. «Медвежий патруль». С 2008 года компания Соса-Солa поддерживает инициативу WWF по сохранению популяции белых медведей на Арктическом побережье РФ.

4. «Вторая жизнь упаковки». Перерабатываемый пластик — ценное сырье. Активно организуются передвижные выставки товаров, изготовленных из вторичных материалов

5. «Зеленые команды Соса-Солa». Региональные акции по благоустройству и озеленению городов, очистке от мусора прибрежной полосы водоемов с последующей передачей собранного пластикового мусора на переработку проводятся в рамках движения «Зеленые команды Соса-Солa» с 2004 года [4].

Осуществление таких эффективных и полезных обществу природоохранных программ на примере крупнейшей мировой компании Соса-Солa должно служить мотивацией и примером для

других компаний. Производители должны быть заинтересованы не только в производстве своей продукции, но и в сохранении окружающей среды, которая тоже является в своем роде уникальным ресурсом для всех.

Восприятие экологического риска социумом — реальность, определяющая отношение к предприятиям не в меньшей степени, чем собственно характеристики воздействия (например, величины выбросов и сбросов загрязняющих веществ), изменения в состоянии здоровья населения.

Загрязнение природной среды газообразными, жидкими и твердыми веществами и отходами производства, вызывающее деградацию среды обитания и наносящее ущерб здоровью населения, остается наиболее острой экологической проблемой, имеющей приоритетное социальное и экономическое значение.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Управление экологическими рисками: Опыт российских международных компаний – Москва: Международный форум лидеров бизнеса (IBLF), 2010. – 36с.
2. Международная торговля на современном этапе [Электронный ресурс].- режим доступа: www.globetrade.ru
3. Природа России, национальный портал. НИА-Природа [Электронный ресурс].- режим доступа: www.priroda.ru
4. Окружающая среда. Экологическая деятельность Coca-Cola в России [Электронный ресурс].- режим доступа: <http://www.coca-colarusia.ru/nature.html>

УДК 005.334

НЕОБХОДИМОСТЬ ОСОЗНАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ

Е.А. Ребиз, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Происходящие в российской экономике перемены создают высокий рисковый фон для любой экономической деятельности. Дисциплина управления рисками рыночной экономики в деловых и академических кругах России остается недостаточно обустроенной: профессия «риск-менеджер» и соответствующие темы упоминаются в нескольких официально утвержденных программах вузов, но вопрос о

принятии соответствующего стандарта неоправданно затягивается. Многочисленные бизнесмены, живущие в условиях каждодневных рисков, не могут себе позволить оторваться от текущих дел ради изучения риск-менеджмента вообще и рисков своей фирмы в частности.

Трансформационные процессы в России начались в условиях развала государственности, политической и экономической нестабильности, несоответствия старых законов и слабой проработанности новой юридической базы. Такой ход событий поднял общий уровень рисков в экономике страны. Это важно, ибо уровень и специфика рисков в определяющей мере влияют на ее инвестиционный и общий деловой климат.

Для России значительная часть этого пока еще лишь зарубежный опыт. Экономика России становится чемпионом по катастрофам и потерям, а сознательное управление рисками все еще не стало стандартной управленческой деятельностью. В свое время все страны с развитой рыночной экономикой прошли периоды развития, аналогичные современному периоду в России. Только этот процесс был эволюционно растянут на десятки лет, что позволило им накопить опыт, создать специальную литературу, развить рыночную инфраструктуру, сформировать культуру, которая позволяет этим нациям бороться с неоправданными рисками: высокими и низкими.

В условиях трансформирующихся экономик уровни практически всех рисков существенно выше, чем в экономиках стабильных и традиционных для данной страны.

В России с незапамятных времен глубоко укоренилось несколько легенд: о российской тотальной особенности всех областей жизни, о ставшей уже привычной невозможности понять эту страну умом. Может быть, что-то в этом и есть («авось да небось»), но дома и леса горят везде одинаково, молнии бьют одинаково, фирмы разоряются по глубоко одинаковым причинам и т. п. России нужно активно изучать и заимствовать мировой опыт предусмотрительности, который весьма значителен, а также суммировать свой собственный опыт и консолидировать усилия людей и организаций, которые понимают жизненную важность этой научной и практической области, так как в условиях трансформирующихся экономик уровни практически всех рисков существенно выше, чем в экономиках, стабильных и традиционных для данной страны.

Химическая и фармацевтическая отрасли живут с особо высоким риском каждый день. Руководители фирм из этих отраслей

особенно чувствительны к риску. Защита патентов и риски инвестирования в исследования и разработки — их главная забота.

В секторе информационных технологий наиболее опасным риском признают утрату ключевого талантливого персонала.

Транспортировка и распределение — отрасли, наиболее чувствительные к риску (86% пытаются идентифицировать, измерить и контролировать свои риски, а 79% фирм признают, что управление риском влияет на акционерную стоимость фирмы).

Риск-менеджмент относят к высшему приоритету руководства 78% британских, 74% немецких, 76% итальянских, 64% французских и бельгийских фирм среднего размера.

Три четверти британских фирм признают сильную корреляцию управления рисками и стоимости фирмы, а около половины итальянских не признают этой зависимости.

В среднем по Европе 20% фирм занимаются риск-менеджментом «ad hoc», т. е. только во время происшествий, из них во Франции этот показатель около 33%.

Руководство одной трети британских компаний не знает, несет ли их фирма существенные потери. Руководство двух третей испанских фирм и более чем одной трети немецких и итальянских не знают, какие потери понесла их фирма в прошедшем году.

Только в 8% европейских фирм среднего размера работает хотя бы один профессиональный риск-менеджер. Это, прежде всего, связано с нехваткой кадров.

Довольно часто в оценках предполагаемого актуального рискового профиля российских предприятий по 10-балльной системе встречается оценка «ноль». Понятно, что нулевых рисков просто не бывает. Для того, чтобы любые усилия по развитию рисковей инфраструктуры инвестирования в России принесли результаты, нужно ускоренное развитие образования в этой сфере, т. е. развитие учебной базы и профессиональной сертификации риск-менеджеров.

Кратко описанная специфичность рисковей обстановки в экономике современной России приводит к двум главным результатам — неадекватной рискованности и неадекватной осторожности деловых людей и организаций, что в конечном счете приводит к снижению их конкурентоспособности. Риски возрастают, когда усиливается нестабильность, происходят быстрые реформы или спонтанные перемены в экономике.

Состав рисков, входящих в актуальный рисковей профиль российских предприятий, не слишком сильно отличается от

аналогичных параметров западных фирм. Однако этого категорически недостаточно. Необходимо довести уровень знаний и информированности о рисках российской экономики до уровня стран с глубокими рыночными традициями.

Управление рисками - это фактор конкурентоспособности, способ всестороннего обеспечения устойчивости фирмы и ее способности противостоять неблагоприятному развитию событий.

Казалось бы, управление рисками – дань времени, однако идея риск-менеджмента далеко не нова. Еще у древнегреческого историка Геродота есть рассуждения о том, что «великие дела обычно обрамлены великим риском». Сегодня под предпринимательским риском подразумевают влияние неопределенности на достижение поставленных целей, грозящее недополучением доходов, возникновением материальных и финансовых потерь.

Говорят о трех уровнях риска: допустимом (при котором уровень потерь не превосходит ожидаемой прибыли), критическом (с ощутимой вероятностью потерь, превосходящих расчетную прибыль) и катастрофическом (сопряженным с потерями, которые предприниматель не в силах возместить). При этом присвоение риску соответствующей категории для каждого предприятия будет уникально.

Что касается конкретных методов управления рисками, то в первую очередь они будут зависеть от вида риска, потому как в управлении рисками универсальных рецептов нет.

В целом все методы работы делятся на 4 группы: избегание риска, снижение риска, принятие риска, передача части риска или всего риска третьим лицам. Незначительные риски, как правило, компании берут на себя, т.е. попросту принимают возможные потери.

В ситуациях, связанных с критическими рисками логично выглядит избегание (например, отказ от вызывающего сомнения проекта).

Что же касается катастрофических рисков, то здесь дело обстоит гораздо сложнее. В таких случаях в силу значительных последствий, но малой вероятности, применяют передачу риска (например, страхование).

Все мы видим, что происходит сегодня в Японии... Природные катаклизмы, приведшие к крупнейшим авариям на АЭС, вызвали целый ряд вопросов относительно будущего атомной отрасли не только в Японии, но и во всем мире. Или события на Востоке, которые подстегнули цены на нефть.

Вот наглядные примеры форс-мажорных обстоятельств, которые нельзя проконтролировать. Если продолжать говорить о конкретике, то возьмем мировой финансовый кризис, который для обанкротившихся предприятий как раз и стал реализовавшимся катастрофическим риском, при котором размер убытков превысил возможности их компенсировать, что в результате привело к краху.

Именно поэтому такие тяжелые глобальные уроки и заставляют бизнес искать ответ на вопрос: что же следует делать на практике, чтобы не оказаться в тупиковой ситуации?

В условиях современной России необходимость скорейшего освоения методов риск-менеджмента обусловлена тем, что еще не сложились действенные механизмы поддержки предприятий в кризисных ситуациях.

Большинство экономически активных объектов являются юридически самостоятельными хозяйствующими лицами и организациями, что означает не только их самостоятельность в принятии решений, но и отсутствие обязательств по государственной поддержке или защите в случае аварии, забастовки или финансовых трудностей.

Существующие государственные системы судопроизводства, арбитража и исполнения решений не просто неэффективны, но иногда используются в агрессивных целях. Иначе говоря, экономическая самостоятельность хозяйствующего субъекта означает и рост возможностей, и нарастание опасностей.

Это общее увеличение стратегического риска (нежелательный выход из бизнеса или банкротство), откуда следует и нарастание рисков по всему рисковому ландшафту.

В этих условиях бывшие социалистические предприятия или вновь созданные капиталистические фирмы обязаны сами заботиться о превентивных мерах по защите своей устойчивости, о создании необходимых резервов, о мобилизации внутреннего и внешнего финансирования как для предупреждения нежелательных событий, так и для восстановления после них.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМАМИ ПОСРЕДСТВОМ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ

Г.В. Редько, студент факультета финансов и кредита

О.А. Окорокова, старший преподаватель кафедры финансов

В современной экономике консервативный путь заимствования в виде банковских кредитов представлен прежде всего рынком краткосрочных ссуд (до 1 года) для обслуживания оборотного капитала фирм. Остальная часть финансового рынка - рынок долгосрочных займов, обслуживающих основной капитал - преимущественно представлена ценными бумагами. Процесс замещения прямых банковских ссуд выпуском фирмами ценных бумаг получил быстрое развитие в начале 80-ых гг. в развитых странах. Этот процесс получил название секьюритизация (от англ. security - ценная бумага). Широкий круг исследователей экономической теории и практики считают секьюритизацию в широком смысле одной из важнейших тенденций в глобальной экономике.

Эмиссия (выпуск) ценных бумаг в сравнении с банковским и иными кредитами имеет ряд преимуществ и для инвестора, и для эмитента (фирмы).

Во-первых, привлечение финансовых ресурсов предприятиями и корпорациями у потенциально неограниченного круга инвесторов вместо различных кредитных институтов дешевле, т.к. в цепи финансовых отношений исчезает посредник (рисунок 1).

Во-вторых, размещение денежных средств инвесторами на рынке ценных бумаг удобнее, т.к. ценные бумаги конвертируются (обращаются), т.е. могут быть объектом купли/продажи и обладают высокой ликвидностью.



Рисунок 1 - Движение финансовых ресурсов

Согласно Гражданскому кодексу, к обращению в РФ допущены 10 видов ценных бумаг, в т.ч. классические: облигации, акции, векселя и чеки. Ими активно оперируют крупные и средние предприятия и фирмы для заимствования, формирования уставного капитала, а также ведения расчетов между покупателями и поставщиками.

Облигации относятся к виду долговых ценных бумаг, которые отражают отношения займа между эмитентом и инвестором.

Корпоративные облигации - надежный финансовый инструмент, удобный метод "парковки" временно свободных денежных средств инвесторами.

Так как держатели облигаций имеют приоритет в получении дохода, в отличие от акций и наравне с др. кредиторами. И право на первоочередное удовлетворение их требований при ликвидации фирмы (банкротстве).

Кроме того, облигации могут обеспечиваться реальными активами фирмы (первичными ресурсами: землёй, недвижимостью, денежными средствами и т.п.), так называемые залладные облигации. Др. виды облигаций обеспечиваются только общей платежеспособностью корпорации или негативным залогом, так называемые необеспеченные облигации.

При открытом размещении и закрытом с участием более 500 инвесторов фирма разрабатывает и регистрирует проспект эмиссии, к сведениям которого предприятие обязано обеспечить общий свободный доступ и уведомить о порядке раскрытия информации через периодическое печатное СМИ, согласно федеральному закону "О рынке ценных бумаг" № 39-ФЗ.

Также акционирование предприятий и фирм дает возможность решить насущную проблему российского бизнеса - проблему эффективного собственника.

А управление акционерными фирмами с помощью контрольных пакетов акций делает эту организационно-правовую форму исключительно удобной для создания единых фирм, состоящих из юридически независимых подразделений (холдинги).

Ценные бумаги - эффективный и дешёвый инструмент привлечения финансовых ресурсов фирмами (заимствований и инвестиций). Они служат для формирования уставного и резервного капиталов, привлечения капитала для стратегического развития крупного и среднего бизнеса.

Корпоративные ценные бумаги занимают значительную часть финансового рынка, обеспечивая перелив денежных средств в успешные отрасли и к эффективным собственникам.

УДК 005.334:63

УПРАВЛЕНИЕ АГРАРНЫМИ РИСКАМИ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

А.В. Рябухина, студентка факультета финансы и кредит
И.В. Ворошилова, профессор кафедры денежного обращения
и кредита

Сельское хозяйство является неотъемлемой частью жизни людей на протяжении многих тысячелетий. Аграрный сектор играет важную роль в вопросе создания новых рабочих мест, в формировании доходов государства. Высокая результативность сельскохозяйственного производства является одним из необходимых условий обеспечения продовольственной безопасности, гарантирование которой относится к первостепенным задачам органов государственного регулирования на протяжении всей истории человечества.

Одним из условий эффективной реализации сельским хозяйством всех его функций является обеспечение стабильности аграрного производства. Современное сельское хозяйство характеризуется неустойчивостью производственных и экономических показателей. Сельскохозяйственные товаропроизводители осуществляют хозяйственную деятельность в условиях высокой степени риска. Результаты многочисленных научных исследований по вопросам классификации аграрных рисков позволяют выделить следующие их виды: производственные, рыночные, финансовые, технологические, политические риски и риски человеческого фактора.

Результатом реализации модели рискованного земледелия являются следующие характеристики [2]: 66 млн. га (58,6%) сельскохозяйственных угодий подвержено эрозии; ежегодная утрата плодородного слоя почвы составляет 1,5 млрд. тонн; 73 млн. га имеют повышенную кислотность; площадь заброшенной пашни насчитывает 30 млн. га; общие потери при производстве продукции составляют 12 млн. тонн или 40 млрд. руб. в год, из них 45% при выращивании и 40% при уборке, транспортировке, хранении т.д.

В результате негативного воздействия источников риска, снижается эффективность сельскохозяйственного производства. При этом

каждый из факторов оказывает влияние на определенные стороны деятельности экономического субъекта.

Производственные и технологические риски могут привести к снижению урожайности и качества продукции, а, соответственно, и к уменьшению объемов валовых сборов биологически полноценной сельскохозяйственной продукции. Следствием финансовых рисков может стать сокращение доходов от реализации готовой продукции в случае снижения ее стоимости на рынке.

Исследование статистических данных по объемам производства зерна и как основной зерновой культуры – пшеницы за период 2003-2012 гг. показывает их нестабильность (рис. 1). В последние годы в Краснодарском крае наблюдался постепенный рост показателей урожайности зерновых культур (таблица 1). Но в силу неблагоприятных погодных условий в отдельные периоды времени объемы валового сбора зерна резко сокращались, как это произошло в 2012 г. Именно такие скачки свидетельствуют о нестабильности сельскохозяйственного производства.

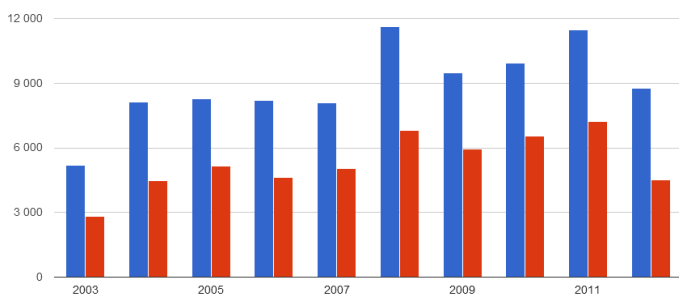


Рисунок 1 – Валовые сборы зерна и пшеницы в Краснодарском крае, тыс. т

Для подтверждения сделанного вывода об отсутствии устойчивости результатов развития зернового подкомплекса регионального АПК нами использованы приемы экономико-статистического анализа – выполнен расчет абсолютных и относительных показателей вариации урожайности зерновых культур по данным таблицы 1.

Полученные результаты отмечают размах вариации на уровне 24,4 ц/га. Среднеквадратическое отклонение составляет 6,86 ц/га. Эти значения свидетельствуют об относительной неоднородности анализируемой системы показателей, хотя не имеют критического значения. Коэффициент вариации равен 0,16 или 16%. Учитывая значимость влияния аграрного сектора на состояние экономики, можно сделать

вывод о неустойчивом развитии зернового подкомплекса АПК.

При более высокой степени устойчивости производства зерновых культур урожайность в 2012 г. могла бы составить 49,22 ц/га, а валовые сборы зерна – 10,63 млн. т. По причине неоднородности аграрного сектора в крае в 2012 г. наблюдается недобор урожая в раз- мере 1,93 млн. т. (22,18% от имеющихся объемов).

Одним из факторов неустойчивости урожайности сельскохозяйственных культур можно назвать технологические риски. Эти риски вызваны отставанием от экономически развитых стран в уровне технико-технологического развития. Остается непреодолимой тенденция роста изношенности сельскохозяйственной техники. В 2011 г. износ ее основных видов по РФ достигает 70%. Коэффициент обновления тракторов по территории страны составляет 2%, зерноуборочных комбайнов – 4,3%, что в 3 раза ниже потребности [3].

Таблица 1 – Валовой сбор и урожайность зерновых культур в Краснодарском крае за 2000 – 2012 гг.

Год	Валовой сбор, млн. т	Урожайность, ц/га
2000	6,8	34,5
2001	8,0	37,9
2002	8,5	41,5
2003	5,2	29,6
2004	8,2	41
2005	8,3	42,5
2006	8,2	46,5
2007	8,1	44,8
2008	11,6	53,4
2009	9,5	48,6
2010	9,9	49,8
2011	11,5	54
2012	8,7	40,3

Внедрение инновационных технологий является одним из способов минимизации технологических рисков сельскохозяйственного производства, в том числе и при производстве зерновых культур. Данное направление включает в себя использование комбинированных машин, систему экологической безопасности, применение унифицированных узлов и деталей, поставку техники по лизингу.

Совершенствование технологии производства в сельском хозяйстве должно осуществляться по следующим направлениям: строительство и реконструкция мощностей по переработке, хранению

и перевалке сельскохозяйственной продукции; применение спутниковой навигации для экономного использования пестицидов; расширение производственного потенциала по производству удобрений; выведение культур, устойчивых к засухам и т.п.

Реализация предложенных мероприятий позволит уже в ближайшие 2-3 года благодаря росту урожайности полностью обеспечить население основными продуктами питания и начать осваивать новые экспортные направления. Учитывая текущую динамику развития АПК России, комплекс реализуемых мер государственной поддержки, некоторые из которых непосредственно направлены на снижение технологических рисков, среднегодовой темп роста валовой продукции сельского хозяйства в период до 2020 г. должен составлять не менее 2,4-2,5%, производства пищевых продуктов - 4,3-5% [4].

Для внедрения в производственный процесс усовершенствованного оборудования предлагается применять лизинг сельскохозяйственной техники. На данный момент работает государственная агропромышленная лизинговая компания "Росагролизинг". Требуется оптимизация уровня процентной ставки за использование компанией бюджетных средств и срок лизинга в направлении уменьшения процентной ставки и увеличения срока лизинговой сделки, что приведет к снижению до 40% ежегодной финансовой нагрузки на конечного сельскохозяйственного товаропроизводителя [1].

Эти изменения будут способствовать созданию условий для привлечения новых стратегических инвесторов в агропромышленный комплекс России. Сегодня на 1 рубль государственных средств в агропромышленный комплекс привлекается до 10 рублей частных инвестиций. В течение ближайших 8 лет среднегодовой темп прироста объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве будет достигать 8,8% [4]. Это неизбежно скажется на темпах технологического обновления отрасли, позволит снизить технологические риски, а, следовательно, повысить уровень доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лизинг - не просто техника [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rg.ru/2003/12/23/rosagro.html>.
2. Новая аграрная технологическая политика в условиях ВТО: риски и возможности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://me-forum.ru/upload/iblock/a1b/a1be76edc4d989aeb81eb213016d471b.pdf>.
3. Риски и возможности их преодоления в сельском хозяйстве

[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finanal.ru/009/риски-и-возможности-их-преодоления-в-сельском-хозяйстве?page=0,1>.

4. Сельское хозяйство: взгляд в будущее [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/10/13/skrynnik.html>.

УДК 658.14 /.17: 005.52

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Савельева, студентка факультета финансы и кредит

А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

В настоящее время значение анализа финансового состояния предприятия в комплексном анализе деятельности возросло. Практически все пользователи финансовых отчетов используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов. Собственники анализируют отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения предприятия. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитической обоснованности принимаемых решений.

Основной целью анализа финансового состояния является обеспечение доходности, прибыльности предприятия. Для этого необходимо получение определенного числа ключевых (наиболее информативных) показателей, дающих объективную и точную картину финансового положения предприятия его прибыли и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах дебиторами и кредиторами.

Цели анализа достигаются в результате оценки данных финансовой отчетности. В определенных случаях бывает недостаточно использовать эту отчетность. Отдельные группы пользователей, например, руководство и аудиторы, имеют возможность привлекать дополнительные источники (данные производственного учета, например). Тем не менее чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником финансового анализа. В настоящее время анализ финансового состояния предприятия подразумевает ознакомление с его основными Экономическими характеристиками (и с тенденциями их изменений), текущей ликвидностью и финансовой устойчивостью. Кроме того интересной в

данном случае представляется оценка оборачиваемости активов предприятия, рентабельности его деятельности, показателей коммерческой активности.

Только грамотно проведенный анализ финансового состояния позволит объективно оценить деятельность предприятия в прошлом и настоящем и сделать прогнозы о его функционировании в будущем. Статистические и финансовые органы в настоящее время прекратили публикацию сводных балансов предприятий и организаций. Однако финансовая стабильность практически невозможна без системы информационного изучения финансово-банковской сферы, без внедрения принципа «открытости информации», Являющегося фундаментальным для становления рыночной экономики. Кроме того, в нашей достаточно непредсказуемой хозяйственной обстановке нужна не только достоверная оперативная информация, но и надежный диагностический анализ, который позволяет вскрывать глубокие и внешне невидимые причины кризисной ситуации, а также проводить оценку надежности партнера. Финансовая деятельность предприятия является частью хозяйственной деятельности и включает в себя все денежные отношения, связанные с производством и реализацией продукции, воспроизводством основных и оборотных фондов, образованием и использованием доходов.

В свою очередь финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, движение и использование финансовых ресурсов предприятия. Обеспеченность финансовыми ресурсами, определяющая финансовое состояние, Зависит от правильной организации материально технического снабжения, производства, реализации и прибыли.

Имеется и обратная связь: отсутствие финансовых средств может привести к перебоям в снабжении и производстве и подорвать конкурентоспособность предприятия. В соответствии с этим анализ финансового состояния должен опираться на предварительно проведенную оценку производства и реализации продукции, ее себестоимость и прибыль.

Экономический анализ - признанный во всем мире инструмент обоснования хозяйственных решений - широко применяется для оценки финансовой деятельности предприятия современных условиях. Практически все совершаемые хозяйственные операции направлены на то, чтобы в будущем (ближайшем или отдаленном) извлечь определенную выгоду.

При этом абсолютная сумма и время получения ожидаемого дохода в момент принятия решения могут и не сбыться. Риск в бизнесе

представляет собой образ действия в неясной обстановке. Рисковать следует лишь в том случае, когда возможен успех и положительный результат риска носит закономерный характер.

Анализ риска может включать множество подходов, связанных с проблемами, вызванными неуверенностью, включая определение, оценку контроль и управление риском. Иными словами, этот анализ должен быть связан с пониманием того, что может случиться и что должно случиться.

УДК 330.322(470.620)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ПУТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Э.А. Самарина, студентка факультета финансы и кредит

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, действующего в направлении осуществления структурной перестройки экономики и стимулирующего экономический рост, является одной из главных задач государственного регулирования развития российской экономики и края в целом.

Одним из важнейших факторов, влияющих на инвестиционный климат любой страны, региона, края, города является существующая система законодательства, определяющая национальный правовой режим инвестиционной деятельности и регламентирующая принципы и механизм взаимоотношений инвесторов с государственными органами, с одной стороны, а также с иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования – с другой.

Для создания благоприятного инвестиционного климата в г. Краснодаре и крае в целом, привлечения в экономику отечественных и зарубежных инвестиций, способствующих экономическому росту и повышению уровня жизни населения, необходимо совершенствование нормативной базы, определяющей условия осуществления инвестиционной деятельности.

Одним из стратегических направлений развития Краснодарского края в преддверии проведения зимней Олимпиады 2014 года является обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста края на основе реализации государственной

структурно-институциональной политики, направленной на формирование глобальных конкурентных преимуществ экономики Краснодарского края.

«Олимпиада дала Кубани мощный импульс для социальных и экономических изменений. Только с 2009 по 2012 годы в экономику края было привлечено около 2,5 триллиона рублей инвестиций, из них свыше 900 миллиардов — олимпийской направленности.

За эти годы валовой региональный продукт края вырос на 15,4 процента, это выше среднероссийского прироста, который составил 12,5 процента»-сообщает наш губернатор Александр Ткачѳв журналу «Эксперт Юг».

Развитие промышленной, энергетической, транспортной и информационно-коммуникационной инфраструктур будут способствовать изменению структуры производства, а так повышению конкурентоспособности приоритетных комплексов и отраслей экономики края. к стратегическим действиям следует отнести:

1. Реализацию общесистемных мер, направленных на снижение институциональных барьеров, стимулирование спроса на научно-техническую продукцию, новую технику и технологии;

2. Повышение эффективности действующих и формирование новых форм государственной поддержки (финансовых институтов развития), включение их ресурсов в реализацию программ развития секторов экономики и инфраструктуры;

3. Создание особых экономических зон;

5. Поддержка развития малого предпринимательства.

Предложенные институциональные меры и преобразования позволят решить задачи, направленные на обеспечение диверсификации структуры экономики, повышение конкурентоспособности. Для этого необходимо:

1. Создание конкурентной среды и формирование цивилизованных рынков товаров и услуг, обеспечение равной и добросовестной конкуренции;

2. Создание благоприятного инвестиционного климата, повышение инвестиционной привлекательности отраслей экономики, инновационной деятельности и сферы образования края;

3. Развитие рыночной инфраструктуры, в том числе региональной инвестпроводящей и инвестиционной банковской сетей;

4. Совершенствование системы стимулирования и поддержки привлечения инвестиционных средств, в том числе посредством ценных бумаг;

5. Обеспечение финансовой устойчивости и повышение капитализации предприятий, банков и страховых компаний;
6. Повышение доверия к финансовым институтам;
7. Расширение инструментария и внедрение практики использования финансовых инструментов (фондовый рынок, кредитование).

Так же инвестиционная политика Краснодарского края должна быть направлена на обеспечение экономического подъема и повышения уровня жизни в крае.

Для этого должны быть реализованы следующие стратегические направления:

1. Совершенствование системы государственной поддержки инвесторов (развитие инвестпроводящей сети и предоставление субсидий и налоговых льгот), которое предполагает совершенствование системы сопровождения инвесторов по принципу "одного окна", повышение инвестиционной привлекательности края через предоставление государственных субсидий и налоговых льгот;

2. Развитие инфраструктурного потенциала Краснодарского края через привлечение инвестиций в реализацию стратегических инвестиционных проектов в сфере инженерной и транспортной инфраструктур, которое предполагает масштабное привлечение инвестиций в реализацию крупных инфраструктурных проектов;

3. Совершенствование системы продвижения конкурентных преимуществ Краснодарского края и целенаправленного привлечения потенциальных инвесторов на основе использования передовых маркетинговых технологий, которое разработку Концепции продвижения конкурентных преимуществ Краснодарского края в долгосрочной перспективе, а также среднесрочную программу инвестиционного маркетинга Краснодарского края.

"По итогам первого полугодия 2013 года Краснодарский край занял первое место в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов, обогнав лидера прошлого года Тюменскую область", – сообщает пресс-служба министерства стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности.

Основными задачами являются повышение имиджа региона, инвестиционной привлекательности муниципальных образований края и организация работы по целенаправленному привлечению инвесторов.

Таким образом, для того, что бы сформировать привлекательный образ Краснодарского края и привлечь инвесторов в регион в преддверии проведения Олимпиады, следует:

1. Сформировать единую имиджевую политику Краснодарского края, реализация которой включает в себя создание и продвижение региональных брендов "Кубань", "Сочи", зонтичных брендов "Вина Кубани - гордость России", "Курорты Краснодарского края";

2. Использовать имиджевые механизмы для содействия продвижению привлекательного экономического и инвестиционного потенциала Краснодарского края за его пределами;

3. Инвестировать и координировать продвижение имиджа Краснодарского края и товаров кубанских производителей администрацией Краснодарского края, муниципальными образованиями края и предприятиями-экспортерами;

4. Осуществлять организацию и координацию олимпийских коммуникаций в связи с подготовкой зимних Олимпийских игр 2014 года в городе Сочи, а также формировать и продвигать имидж Краснодарского края и брендینگ края.

5. Привлекать региональных производителей к участию в специализированных выставках за рубежом, а соответственно, повышать привлекательность товаров местного производства на внешних рынках.

Также в частности, на региональном уровне необходимо:

- определить порядок формирования муниципальной инвестиционной программы, которая должна разрабатываться на каждый финансовый год и служить основой для определения размера сумм, закладываемых в бюджет города и края;

- разработать Положение о порядке предоставления инвесторами, получающими муниципальную поддержку инвестиционной деятельности, отчетности о реализации инвестиционных проектов;

- разработать Порядок предоставления инвесторам субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным для реализации инвестиционных проектов, поддержанных органами г. Краснодар;

- разработать Порядок предоставления инвесторам субсидий на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным для реализации инвестиционных проектов, поддержанных органами местного самоуправления города Краснодара;

- разработать адресную инвестиционную региональную программу;

- проанализировать законодательную базу по инвестиционной деятельности и внести изменения, которые упростят условия для

участия субъектов малого предпринимательства в инвестиционной деятельности.

Так же нельзя оставить без внимания и тот факт, что Кубань, оставаясь житницей России, при условии интенсивных инвестиций и принципиального изменения аграрно-промышленных технологий может производить высококачественные продукты питания.

Блок инвестиционных предложений здесь очень разнообразен по стоимости, срокам окупаемости, целям и условиям участия партнеров. Климатические условия региона позволяют выращивать богатые урожаи. Нужны современная высокопроизводительная техника и эффективные технологии переработки сельскохозяйственной продукции.

УДК 338.314(470.620)

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАО «ТАНДЕР»

М. П. Самойленко, студент факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Показатели прибыли характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия организации.

Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности организации.

Деловая активность организации измеряется с помощью системных количественных и качественных критериев.

Для расширения масштабов хозяйственной деятельности необходимы вовлекаемые в оборот дополнительные средства, которые могут быть как собственными, так и заёмными. Значит, валюта баланса (совокупный капитал) по состоянию на конец исследуемого периода должна превысить валюту баланса на начало исследуемого нами периода, в результате чего первое неравенство будет выполнено. Выполнение второго неравенства возможно при условии повышения отдачи всех средств, участвующих в хозяйственном обороте.

Выполнение последнего неравенства возможно лишь при опережающем темпе роста выручки по сравнению с темпом роста

капитала. Это будет свидетельствовать о том, что компания, наращивая капитал, использует его эффективно.

По данным финансовой отчетности ЗАО «Тандер», темп роста капитала к концу 2012 г. составил 229,66%, тогда как темп роста выручки от продаж составил лишь 206,52%.

Компанией ЗАО «Тандер» не было выполнено и третье неравенство, так как темп роста прибыли от продаж (59,79%) не превысил темп роста выручки от продаж. Значит, темп роста себестоимости продукции увеличился (издержки растут быстрее, чем объем продаж).

К относительным показателям относятся коэффициенты деловой активности, характеризующие эффективность использования вложенного капитала (активов), которая зависит от скорости его оборачиваемости. По этой причине коэффициенты деловой активности также называют коэффициентами оборачиваемости. Они имеют важное значение для организации.

Оценка деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности, наиболее ликвидных активов.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия и позволяют оценить, насколько быстро средства, вложенные в те или иные активы организации, превращаются в реальные деньги.

Другими словами, они показывают, сколько раз в течение года совершается полный цикл производства и обращения, заканчивающийся получением дохода.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в ЗАО «Тандер» за анализируемый период времени уменьшается на 0,236. Это показывает, что скорость оборота мобильных активов уменьшается. В связи с этим продолжительность производственного цикла увеличивается на 3 дня.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ЗАО «Тандер» (14,729) показывает количество оборотов выставленных счетов. Период оборота демонстрирует среднее число дней, требуемое для взыскания задолженности. Продолжительность одного оборота за анализируемый период увеличилась на 8 дней. В динамике за три года коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличивается на 1,951.

Это говорит о повышении эффективности использования собственного капитала. Длительность одного оборота в этот период

имеет тенденцию уменьшения, что положительно сказывается на деятельности ЗАО «Тандер».

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает количество оборотов обязательств предприятия по оплате. У ЗАО «Тандер» этот показатель имеет тенденцию к увеличению на 0,13. Период оборота кредиторской задолженности представляет собой среднее количество дней, которое требуется предприятию для оплаты счетов. У ЗАО «Тандер» произошло уменьшение продолжительности одного оборота на 1 день.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств за исследуемый период увеличился на 4,739 и составил в 2012 г. 20,574. Соответственно продолжительность одного оборота уменьшилась на 6 дней. Увеличение оборачиваемости и снижение среднего срока оборота денежных средств свидетельствует о рациональной организации работы предприятия, недопускающего замедления использования высоколиквидных активов, основное назначение которых – обслуживание производственно-хозяйственного оборота.

Коэффициент оборачиваемости запасов в период уменьшился за период на 1,615. Такая тенденция повлекла за собой уменьшение скорости превращения запасов из материальной формы в денежную форму на 4 дня. Это свидетельствует о наметившейся неблагоприятной тенденции.

Таким образом, показатели деловой активности организации оцениваются как не вполне удовлетворительные, хотя и имеются не большие улучшения в деятельности компании.

Доходность и рентабельность – показатели эффективности деятельности организации. Показатель доходности свидетельствует о том, сколько рублей дохода получила организация на каждый рубль капитала, активов, расходов и т.д.

В ЗАО «Тандер» доходность активов к концу 2012 г. снизилась на 0,17 и составила 2,78. Также снизились значения коэффициентов доходности заёмного капитала и совокупных расходов на 0,26 и 0,01 соответственно.

А коэффициент доходности собственного капитала, отражающий величину дохода, полученного организацией за 2010-2012 гг., приходящуюся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, увеличился на 0,43.

Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам.

Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. При этом увеличение рентабельности рассматривается как положительная тенденция, а ее снижение служит сигналом неблагополучия. Отрицательное же значение коэффициентов рентабельности свидетельствует об убыточности деятельности предприятия.

Нами рассчитаны и проанализированы основные показатели рентабельности ЗАО «Тандер». Все эти показатели могут рассчитываться на основе различных видов прибыли: валовой, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли.

Перечисленные коэффициенты рентабельности не имеют нормативных значений, изучаются в динамике, и по тенденции их изменения судят об эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Рентабельность оборотных активов демонстрирует возможности компании в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. У ЗАО «Тандер» этот показатель уменьшился за рассматриваемый период на 9,86%. Таким образом, чем ниже значение этого коэффициента, тем менее эффективно используются оборотные средства.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (финансовая рентабельность) – показывает, насколько эффективно используется собственный капитал организации, т.е. какой доход получает предприятие на денежную единицу собственных средств, и позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

Рентабельность собственного капитала ЗАО «Тандер» низкая. В 2012 г. она составляет 24,95%. Это говорит о том, что компания в 2012 г. получила самую низкую прибыль за рассматриваемый период.

Рентабельность заёмного капитала уменьшилась на 7,79 процентных пункта и в 2012 г. составила 2,56%. Это говорит о том, что величина чистой прибыли, приходящейся на 1 руб. заёмного капитала значительно снизилась.

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности. Рентабельность продаж ЗАО «Тандер» имеет тенденцию к понижению и в 2012 г. составила 1,03%.

Это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Валовая рентабельность характеризует долю валовой прибыли, которая содержится в денежной единице реализованной продукции, и является одним из наиболее важных показателей для менеджеров предприятия.

Позволяет определить величину, которая остается после вычета себестоимости реализованной продукции, на покрытие остальных расходов (коммерческих, административных, финансовых и прочих), а также отражает эффективность управления производственными затратами и обоснованность ценовой политики организации. В ЗАО «Тандер» происходит рост этого показателя за рассматриваемый период (на 2,72%). Это свидетельствует об эффективности осуществления основной деятельности предприятия.

В целом, можно сделать вывод, что ЗАО «Тандер» в 2010. функционировало лучше, чем в 2012 году. У организации довольно низкая рентабельность, что говорит о неустойчивом финансовом положении.

УДК 368

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

А.С. Семенченко, магистрант факультета финансы и кредит
Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

В современной экономике страхование является одной из важнейших составляющих финансовой системы. Вследствие роста научно технического прогресса, происходит увеличение объемов экономики, усложнение финансовых отношений, а вместе с тем появление новых форм рисков, требуют создания эффективной и масштабной системы страхования.

Основным источником прибыли страховой компании является доход от осуществления страховых операций, но немаловажное значение имеет инвестиционная деятельность, поскольку возможности проведения инвестиционной политики и осуществления финансовых вложений страховщиков исходит из специфики страховой деятельности.

В результате образования страховых фондов, страховая компания в течении определенного периода времени имеет доступ к

огромному количеству временно свободные средства, которыми она может оперировать на финансовых рынках.

Научные исследования в области инвестиционной деятельности страховых компаний не являются традиционными для отечественной экономической литературы [1].

Российский страховой рынок на начальном этапе своего развития, не испытывают такого давления, как убыточность страховых операций. На сформировавшихся и зрелых страховых рынках собственно страхование не редко не приносит прибыли вообще: комбинированный коэффициент (соотношение затрат на выплаты плюс административные расходы) может превышать 100% от собранных премий.

Но в нашей стране уровень выплат в среднем составляет 70%, это обуславливает то, что инвестиционной политика играет подчиненную роль, выполняя, скорее, маркетинговые функции.

Однако, в виду усиления глобализации и интеграции мирохозяйственных и экономических связей, неизменно повышается конкуренция. Российский страховой рынок уступает зарубежному, это касается и разнообразия предоставления услуг, соотношение цены и качества.

Поэтому иностранные страховщики вытесняют отечественным компаниям, что составляет немалую угрозу стабильного развитие страхового рынка России.

Инвестиционный доход является существенным источником развития страхового предприятия. За счет доходов от инвестиций у страховой компании существует реальная возможность снизить страховой тариф или гарантировать бонусы [14, с. 36].

На инвестиционную деятельность страховых компаний существенное влияние оказывают размеры и структура страхового портфеля по видам страхования, величина страховых резервов и сроки распоряжения ими.

Качество инвестиций российских страховщиков заметно выросло за последние пять лет. По оценкам «Эксперт РА», инвестиции топ-150 российских страховщиков имеют следующие усредненные характеристики:

- Надежность: 2/3 инвестиций приходится на вложения с рейтингом не ниже уровня «А+» «Эксперт РА» либо рейтингами агентств Fitch, Moody's и S&P аналогичного уровня, недвижимост и денежные средства в кассе.

- Диверсификация: доля крупнейшего объекта вложений в среднем составляет 33% от размера инвестиций.

- Ликвидность: 3/4 инвестиций приходится на высоколиквидные активы.

Вложения в связанные стороны: доля инвестиций в связанные стороны колеблется от 20 до 23% (в зависимости от того является ли дата отчетной или неотчетной) [2].

Анализируя усредненную структуру инвестиций российских страховых компаний, можно отметить большую долю банковских вкладов, которая составляет 31,7%.

Можно предположить, что данный объем банковских депозитов, обусловлен ужесточением требований со стороны государства к качеству активов.

Поскольку законодательством предусмотрены по данному направлению инвестирования, максимальные доли вложения от принимаемых к покрытию страховых резервов и собственных средств страховщика.

Или это обусловлено более широким сотрудничеством страховых компаний с банками, в целях проведения маркетинговой политики.

Получение возможности страховать кредитные риски, например страхование жизни, которое в данный момент пока еще слабо развито (страховые премии по данному сегменту в России в 2012 г. составили 6.5% от общего объема страховых премий).

Развитие ипотечного кредитования навязывает заемщикам страхование жизни. Тем самым обеспечивая страховщикам прирост страховых взносов, и взамен этого размещения средств на своих депозитных счетах, как правило, с меньшей доходностью. Вторая по величине доля инвестиционных вложений приходится на денежные средства и эквиваленты, в усредненной структуре инвестиционного портфеля она занимает 24,1%. Обеспечение ликвидности является одним из главных принципов размещения страховщиками страховых резервов.

В виду не развитости сегмента рынка страхования жизни, и тем самым отсутствия средств, для осуществления долгосрочных финансовых вложений, многим страховым компаниям, на страховании ином от страхования жизни, приходится постоянно проводить мониторинг инвестиционного портфеля, формировать его с учетом полученными страховыми премий и суммами выплат, с целью обеспечения своей платежеспособности.

Структура инвестиций на 31.03.13

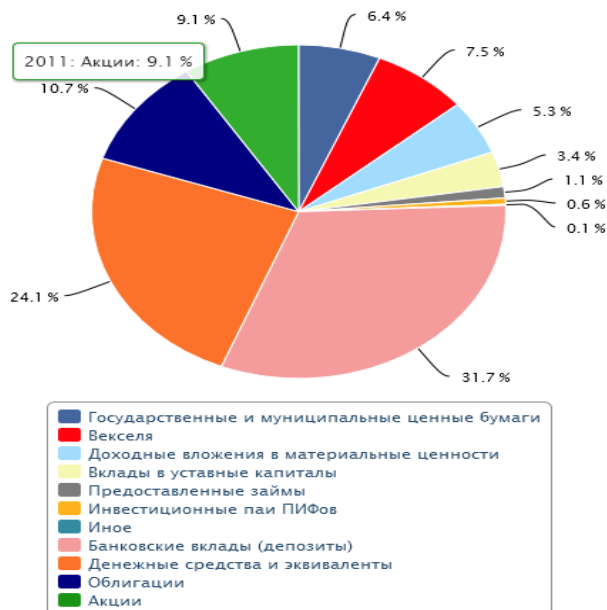


Рисунок 1 – Структура инвестиций за 2012 г.

Наибольший удельный вес денежных средств и эквивалентов в структуре инвестиций наблюдается у средних и небольших московских компаний – 33%.

А также региональных компаний и компаний входящих в состав финансовых групп – 26-28%, поскольку они потенциально сильнее всех подвержены риску ликвидности.

Крупные компании федерального уровня в основном осуществляют размещение 70% активов в банковских депозитах и 30% в высокодоходных инструментах (акциях и облигациях). Вложения крупных страховых компаний в акции, облигации и государственные и муниципальные ценные бумаги в 2012 г. составили – 11%, 15% и 7% - соответственно.

Данная схема оптимальна для крупного страхового бизнеса, так как позволяет обеспечить и необходимый уровень ликвидности инвестиционного портфеля, и за счет большого объема самих инвестиционных ресурсов и эффективного финансового менеджмента максимальный доход в условиях контролируемого уровня финансовых рисков.

В связи со сказанным, данную схему можно рассматривать в

качестве классической модели осуществления умеренной консервативной инвестиционной политики [3].

Таким образом, для эффективности осуществления инвестиционной деятельности, необходимо формировать структуру инвестиционного портфеля в зависимости от видов страхования и сроков владения денежными средствами; предоставления услуг по страхованию жизни не только через банковские каналы; проводить мониторинг активов портфеля на предмет его обесценения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Янов В. Э. Инвестиционная деятельность страховых компаний: принципы организации, регулирование и оптимизация / В.Э. Янов // Финансы и страхование. №7. - 2006. - С. 11-13.
2. Инвестиции российских страховых компаний в 2012-2013 годах: ГДЕ ДЕНЬГИ? /URL: <http://www.gaexpert.ru>
3. Воронина Л.А. Приоритетные направления инвестиционной деятельности российских страховых компаний / Финансы и кредит. - № 35. – 2012. – С. 52-58.

УДК 336.221:334.722(470+571)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

В.С. Сидельникова, студентка факультета финансов и кредита
О.А. Окорокова, старший преподаватель кафедры финансов

Одним из основных сдерживающих факторов в развитии малого бизнеса в России является существующая на сегодняшний день система налогообложения. Таким образом, совершенствование системы налогообложения субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации является чрезвычайно актуальным вопросом. Для развития малого бизнеса особо важно наличие научно обоснованного, хорошо отработанного механизма налогообложения.

Доминирующий сегодня частный сектор зарождался именно в сфере малого бизнеса. На сегодня по официальным данным на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных малых предприятий приходится 84% [3].

Малые предприятия, располагая 3,4 % стоимости основных средств экономики России и 14 % числа занятых, производят 12 %

ВВП. Это свидетельствует о больших возможностях развития малого предпринимательства [3].

Значение малого бизнеса в рыночной экономике, очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике [4].

Этот сектор экономики образует разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках связанных с массовым потреблением товаров и услуг.

Сфера деятельности большинства малого предпринимательства – торговля и общественное питание (в Российской Федерации в 2012 г. 49 % от общего числа), промышленной деятельностью и строительством занимаются соответственно 14,3% и 14,9 % предприятий, удельный вес прочих отраслей относительно невелик. Поэтому необходимо поддерживать малый бизнес со стороны государства в первую очередь при помощи системы налогообложения [1].

Системы налогообложения, применяемые в РФ, хоть и направлены на развитие малого бизнеса, но всё же имеют ряд недостатков. На наш взгляд, основными недостатками существующей системы налогообложения субъектов малого бизнеса являются следующие:

1. Система налогообложения сложна и запутанна. Фактически не соблюдается норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, предусматривающая формулировку актов законодательства о налогах и сборах таким образом, чтобы «каждый точно знал, какие налоги и сборы и в каком порядке он должен платить».

В нашей же стране система налогов имеет очень сложную структуру. В ней присутствуют различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются.

Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислениях налогов, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога [2].

2. Чрезмерно высокое налоговое бремя. Очевиден приоритет фискальных интересов государства над всеми остальными.

Сегодня в стране ставки налогов устанавливаются без достаточного экономического анализа их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций и т.д. Между тем при

установлении ставок налогов необходимо учитывать их влияние не только на это, но и на ликвидацию условий, способствующих вполне легальному уходу налогоплательщика от уплаты налогов.

Аксиомой является тот факт, что последствия уклонения от налогов меньше, если различные виды доходов облагаются по одинаковым ставкам. В противном же случае наблюдается тенденция к перераспределению доходов в пользу тех, которые облагаются налогом по наименьшей ставке.

Действующая в стране система налогообложения вынуждает вводить новые (и подчас совсем не рыночные) виды изъятий, способные сгладить негативные последствия, связанные с произвольностью ставок налогов на отдельные доходы.

Поэтому сейчас из-за более низкой ставки выгоднее направлять средства на оплату труда, нежели платить налог с прибыли. Завтра это может привести к тому, что все доходы уйдут в личное потребление. Поэтому важно, чтобы доходы облагались по одинаковым средним ставкам, чтобы при прочих равных условиях у предпринимателя не было мотива перераспределять доходы в целях «легального» снижения размера уплачиваемого налога.

3. Нестабильность законодательства. Недостаточная четкость и ясность нормативных документов, и слишком частые изменения налогового законодательства затрудняют работу самих налоговых служб, делают бесправным налогоплательщика.

Все изменения в налоговом законодательстве должны осуществляться одновременно с внесением соответствующих уточнений в бюджеты исключительно путем внесения изменений в законодательные и нормативные акты по налогам.

В настоящее время организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, ее доходы не превысили 45 млн. рублей. Если доходы превысят данную величину, то организация теряет право ее использовать.

Таким образом, законодательство жестко ограничивает возможный рост предприятия. Достигнув определенного предела, оно лишается права на применение специального налогового режима, вернуть которое оно может себе только через два года. При этом не учитывается, что сам по себе переход на новую систему ведения учета и налогообложения является трудоемким и затратным процессом.

Нестабильность налогового законодательства влечет за собой множество негативных последствий, которые находят свое отражение в деятельности субъектов малого предпринимательства.

В настоящее время налогоплательщики, применяющие упрощенную систему платят налог по ставкам 6 % для объекта «доходы» и 15 % для объекта «доходы минус расходы», а налогоплательщики, уплачивающие единый налог на вмененный доход – 15 % [2].

С 1 января 2011 года все российские предприятия стали платить страховой взнос во внебюджетные фонды в размере 34 %. С 1 января 2012 года размер взноса для предприятий, находящихся на общем режиме налогообложения, был снижен до 30 %, а для ряда налогоплательщиков на УСН – до 20 % [2].

Тем не менее, работодатели по-прежнему предпочитают заключать с сотрудниками не трудовые, а гражданско-правовые договоры, не предполагающие выплат страховых взносов. Вследствие этого значительно сократились поступления в государственные внебюджетные фонды.

Обозначенные выше проблемы требуют необходимости принятия следующего комплекса системных мер по поддержке предприятий малого бизнеса в области налогообложения:

1)определить для малых предприятий в качестве альтернативы страховым взносам ЕСН либо ввести льготы по ним для предприятий малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность с применением инновационных технологий.

Если для предприятий, применяющих традиционную систему налогообложения, налоги на фонд оплаты труда увеличились в 2011 году на 1/3, то для предприятий малого бизнеса, применяющих упрощенную систему налогообложения, в этот период налоги возросли с 14 до 34 %, то есть в 2,4 раза. Несмотря на то, что с 2012 года ставка по взносам была снижена до 30 %, для предприятий малого бизнеса эта величина не сильно облегчила налоговое бремя;

2)снизить тарифы на услуги естественных монополий и жилищно-коммунальные услуги до уровня, не превышающего показатель инфляции, зафиксированной в бюджете;

3)повысить верхнюю границу годового дохода, дающего право на применение упрощенной системы налогообложения, до 100 млн. рублей всем малым предприятиям, а для инновационных малых предприятий – до 200 млн. рублей;

4)снизить ставку единого налога с 6 % до 3 % в рамках упрощенной системы налогообложения в случае, когда объектом

налогообложения являются доходы, а также с 15 % до 5 %, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов;

Таким образом, своего решения требует целый круг вопросов. Необходимость оптимизации системы налогообложения малого бизнеса признается и законодателями.

Очевидно, что без дальнейших реформ в этой области не обойтись, так как удобство и простота уплаты налога являются ключевыми моментами не только в выполнении государством фискальной функции, но и в повышении мотивации малого бизнеса к развитию.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Власенкова В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В. А. Власенкова // Налоговый вестник – 2012. – № 2. – С.3-8.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ [Электронный ресурс]: с изм. и доп. // Гарант [Сайт справочно-правовой системы] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
3. Официальный сайт Государственной службы статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение: учеб. пособие для вузов / Д. Г. Черник, Е. А. Кирова, А. В. Захарова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 367 с.

УДК 338.984

ОПЕРАТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Б. Складов, студент факультета финансы и кредит

Е.И. Васильченко, доцент кафедры финансов

Необходимость оперативного планирования в организации для обеспечения ее финансовой успешности объясняется тем, что финансирование мероприятий, предусмотренных текущим планом, должно осуществляться за счет средств, полученных организацией в процессе своей хозяйственной деятельности. Именно оперативное планирование позволяет обеспечить контроль над выполнением текущего плана, а так же обеспечить синхронизацию процессов

поступления и расходования финансовых ресурсов организации в краткосрочной перспективе.

В процессе оперативного финансового планирования осуществляется составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой по месяцам и более мелким периодам (декадам, пятидневкам). Для того чтобы он был реальным, его составители должны следить за фактическим ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженности в целях предупреждения отклонений от финансового плана.

При составлении платежного календаря бухгалтерия предоставляет финансовому отделу совокупность информации о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, об уплате налогов, об операциях по счетам предприятия, а так же о расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Платежный баланс составляется на следующий отчетный период, с соответствующей разбивкой по кварталам, месяцам, декадам и более коротким промежуткам времени. Он отражает весь денежный оборот предприятия, без конкретизации по видам деятельности, позволяет увязать поступления денежных средств и платежи в наличной и безналичной форме, дает возможность обеспечить постоянную платежеспособность и ликвидность предприятия.

В платежном календаре приход и расход денежных средств должны быть сбалансированы. Правильно составленный платежный баланс способствует выявлению финансовых ошибок, недостатка средств, позволяет вскрыть причины такого положения, разработать соответствующие мероприятия, тем самым избежав финансовых затруднений.

Превышение планируемых расходов над ожидаемыми поступлениями означает недостаток собственных средств для их покрытия и может являться признаком ухудшения финансового состояния предприятия. В этом случае необходимо: перенести часть второстепенных расходов на следующий календарный период; увеличить скорость отгрузки и реализации продукции; принять меры по поиску дополнительных источников.

Многие предприятия наряду с платежным календарем также составляют налоговый календарь, в котором указываются сроки уплаты и виды налогов, которые предприятие должно уплатить. Это позволяет избежать штрафных санкций и пени.

Кроме платежного календаря на предприятии составляется кассовый план, который представляет собой план поступления и выплаты наличных денег через кассу. Кассовый план необходим предприятию для контроля над поступлением и расходованием наличных денежных средств. Своевременное сопоставление фактических данных с данными кассового плана дает основание для принятия мер по устранению расхождений.

Существенная часть расходов предприятия финансируется за счет кредитных ресурсов, поэтому важным этапом финансового планирования является разработка кредитного плана, в котором обосновывается размер кредита, а также сумма, которую предприятие должно будет выплатить кредитной организации с учетом процентов по кредиту, и эффективность использования банковского кредита в хозяйственной деятельности предприятия.

Заключительным этапом финансового планирования является составление сводной аналитической записки. В ней дается характеристика основных показателей годового финансового плана: величина и структура доходов, расходов, взаимоотношений с бюджетом, коммерческими банками, контрагентами. Особая роль отводится анализу источников финансирования инвестиций. Большое внимание должно быть уделено распределению прибыли.

Завершая аналитическую записку, даются выводы о плановой обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами и структуре источников их формирования.

Следует подчеркнуть, что использование рассмотренных систем и методов финансового планирования позволяет повысить эффективность финансовой деятельности организации, обеспечить ее целенаправленность.

УДК 336

**ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА 2011-2012 ГГ.
И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**
Ю. О. Смирнова, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

В теории экономики, как правило выделяют три основных состояния бюджета: дефицитное, профицитное и сбалансированное. Превышение расходов над доходами (отрицательное сальдо бюджета) составляет дефицит бюджета. Бюджетный дефицит не является

деструктивным фактом. Для состояния национальной экономики он не представляет опасности, так как все расходы, в том числе превышающие доходы, осуществляются на территории данного государства и способствуют росту благосостояния страны [1].

Дефицит бюджета характеризует превышение расходов над доходами. Он означает его несбалансированность и возникает на основе действия различных факторов – как объективных, так и субъективных.

Бюджетный дефицит может образоваться в результате следующих причин:

- чрезвычайная ситуация в стране: война, крупное стихийное бедствие, когда обычные источники доходов не покрывают новых расходов и государство прибегает к поиску новых дополнительных доходных источников;

- подъем экономики на определенном этапе развития общественных отношений, следствием чего является превышение расходов над доходами. В этом случае дефицит бюджета финансирует прогрессивные сдвиги в экономике, поэтому не считается отрицательным явлением;

Источники финансирования дефицита федерального бюджета делятся на внутренние и внешние. Внутренние источники имеют следующие формы:

- кредиты, полученные РФ от кредитных организаций в валюте РФ;

- государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени РФ;

- бюджетные ссуды и бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ;

- поступления от продажи имущества, находящегося в государственной собственности;

- сумма превышения доходов над расходами по государственным запасам и резервам;

К внешним источникам финансирования дефицита федерального бюджета относятся:

- государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени РФ;

Дефицит рассматривается как временный, если существуют перспективы его преодоления, и он составляет не более 3% ВВП. Если бюджетный дефицит составляет до 10% общей суммы доходов – это допустимый дефицит. Если он превышает 20% суммы доходов – это критический дефицит.

ВВП в 2000 г, впервые за годы реформ федеральный бюджет стал бездефицитным (сбалансированным). Более того, профицит его составил 2,5 % ВВП.

Всемирный банк отмечает, что в первом полугодии 2011 г. высокие цены на нефть и ожидаемое запаздывание с исполнением бюджетных расходов способствовали образованию значительного дефицита федерального бюджета. В докладе отмечается, что по оценкам Минфина, в январе-июле 2011 г. федеральный бюджет был исполнен с дефицитом в 2,5 % ВВП по сравнению с дефицитом в размере 1,3 % за 2011 г., предусмотренным в поправках к закону о федеральном бюджете на 2011 г.

Дефицит сформировался главным образом за счет более высоких поступлений доходов, которые составили 21,8 % ВВП по сравнению с 19,3 %, запланированными в законе о бюджете. Расходы федерального бюджета за этот период составили 19,3 % ВВП по сравнению с 20,7 % ВВП, предусмотренными в законе о бюджете.

Правительственная комиссия по бюджетным проектировкам 12 сентября одобрила параметры федерального бюджета РФ на 2012 г и период до 2014 г. Согласно документу, дефицит бюджета РФ в 2012 году составит 1,5 % ВВП, в 2013 г. - 1,6 % ВВП, в 2014 г. - 0,7 % ВВП [2].

Таким образом, дефицит бюджета — это не случайное явление, он порождается цикличными процессами в развитии экономики, целым рядом других факторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Павлова Л. Н. Источники финансирования бюджетного дефицита/ Л.Н. Павлова. – М; Юнити 2011 г.
2. Электронный ресурс: <http://gia.ru/>

УДК 336.14:352 (470.620)

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

А. Ф. Сокол, студент факультета финансы и кредит

О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

В современных макроэкономических условиях проблема сбалансированного и эффективного формирования и использования бюджетных средств является важной и актуальной как в масштабах всей страны в целом, так и на субфедеральном уровне в частности.

Последний аспект сейчас выступает наиболее важным. Стабильное финансовое развитие такой страны, как Россия, возможно только при условии финансового благополучия ее регионов. Отсюда - значимость проблем эффективного формирования и использования бюджетных средств в регионах и на местах, позволяющей обеспечить финансовую самостоятельность, доходную самодостаточность и ответственность субъектов РФ и их территорий.

На основании рисунка 1 рассмотрим изменения дефицита бюджета Краснодарского края за 2010 - 2016 гг.

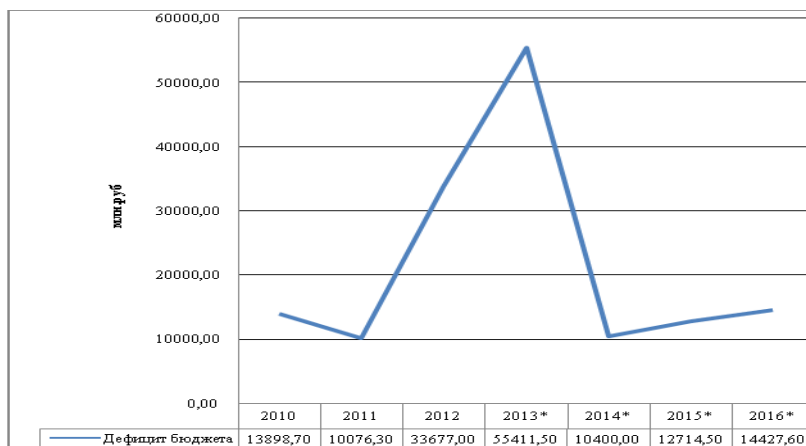


Рисунок 1 - Динамика изменения дефицита бюджета Краснодарского края

За рассматриваемый период только в 2011 г. наблюдалось снижение бюджетного дефицита на 27,5 % или на 3822,4 млн. руб.

В период с 2011 г. по 2013 г. наблюдается резкий рост бюджетного дефицита более чем в 5 раз, согласно плановым показателям объем бюджетного дефицита в 2013 г. составит 55411,5 млн. руб. Также согласно плановым показателям бюджетный дефицит в 2014 г. должен сократится на 45011,5 млн. руб., что примерно соответствует уровню 2011 г.

В 2014 – 2016 гг. планируется рост бюджетного дефицита на уровне 38,73 % относительно 2014 г.[1].

Таким образом, на основании приведенных данных можно сделать вывод, о том, что бюджет Краснодарского края является не сбалансированным. Это выражается в существовании бюджетного

дефицита, который согласно ФЗ от 26 апреля 2007 г. N 63-ФЗ, с поправками от 1 января 2008г., не должен превышать 15% утвержденного общего годового объема доходов бюджета субъекта РФ без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений [2].

В 2012 г. бюджетный дефицит более чем на 10 % превысил норму, установленную федеральным законом, в 2013 г. также возможно превышение размера дефицита установленного федеральным законом. Эти факты являются важной экономической и финансовой проблемой региона [3].

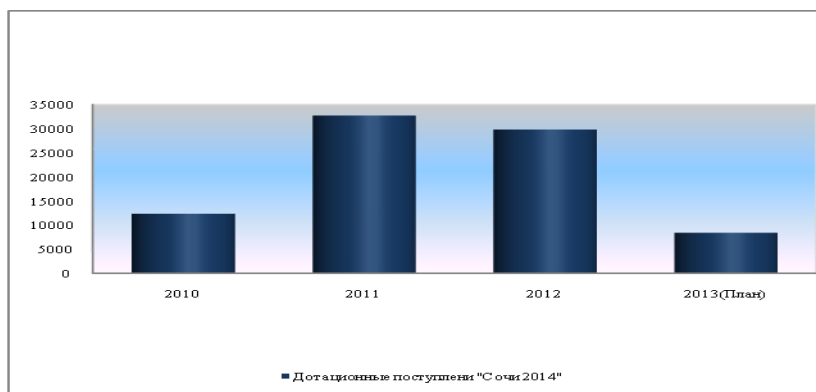


Рисунок 2 – Изменения объема дотационных поступлений на реализацию целевой программы

Существует три основные группы факторов влияющих на рост бюджетного дефицита за исследуемый период.

1. Уменьшение дотационных поступлений на реализацию целевой программы «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развития города-курорта Сочи».

2. Высокий уровень дефицита местных бюджетов.

3. Чрезвычайные бедствия, произошедшие на территории Краснодарского края.

Динамика изменения объема дотационных поступлений на реализацию целевой программы «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развития города-курорта Сочи», показывает, что объем средств, выделяемых федеральным бюджетом на реализацию целевой программы «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развитии города-курорта

Сочи» составлял: в 2010 г. - 29,6 % от объема совокупного дохода краевого бюджета; в 2011 г. - 49,8%, в 2012 г. - 41,1%.

В 2013 г. планируются поступления средств в объеме 8400 млн. руб., что составит 28,3% всех доходов Краснодарского края [1].

На рисунке 3 представлена динамика изменении количества местных бюджетов сформированных с дефицитом (профицитом).

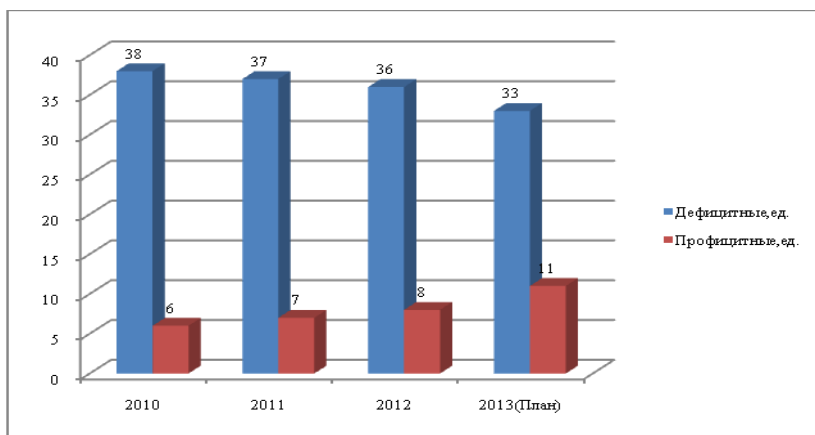


Рисунок 3 – Количество местных бюджетов сформированных с дефицитом (профицитом)

Ожидается, что уменьшение дотационных поступлений негативно повлияет на рост бюджетного дефицита региона.

Вторым фактором, оказывающим воздействие на высокий уровень регионального бюджета, является дефицит местных бюджетов.

За исследуемый период сохраняется высокий уровень количества местных бюджетов сформированных с дефицитом.

При этом важно отметить, что существует динамика увеличения количества местных бюджетов сформированных с профицитом.

В целом более 75% местных бюджетов осуществляются с дефицитом [2].

Третьей группой факторов влияющих на сохранение высокого уровня бюджетного дефицита Краснодарского края являются чрезвычайные бедствия произошедшие на территории региона.

К числу которых можно отнести наводнение 2012 г. в результате которого пострадало более 34 тыс. чел. и был нанесен миллионный ущерб экономики края.

Это бедствие и ряд других чрезвычайных происшествий потребовали экстренного выделения денежных средств из регионального бюджета на устранение их последствий.

Этот фактор также оказал влияние на рост бюджетного дефицита Краснодарского края.

Таким образом, дефицит бюджета Краснодарского края является важной проблемой региона, приводящей к замедлению темпов экономического роста.

Решение данной проблемы возможно путем снижения расходов, увеличения доходов, а также проведением более сбалансированной бюджетной политики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Министерство финансов Краснодарского края [электронный ресурс] - режим доступа: <http://krasnodar.ifinmon.ru/Index.aspx>

2. Законопроект Краснодарского края «О краевом бюджете на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг.» [электронный ресурс]. - режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/10/26/krasnodar-proekt-byudget-reg-dok.html>.

УДК 658.153 (470.620)

ОЦЕНКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ОАО СХП «НОВОПЛАСТУНОВСКОЕ»

В. В. Солодкая, студентка факультета финансы и кредит

О. В. Герасименко, ассистент кафедры финансов

Для рациональной организации оборотных средств, их правильного формирования и эффективного использования важное методологическое и практическое значение имеет изучение их состава и структуры.

Оборот средств, рассмотренный обособленно, предопределяет изменение структуры оборотных средств в течение производственного процесса. В любой момент времени средства закреплены в определенных пропорциях на отдельных стадиях оборота: в производственных запасах, незавершенном производстве, готовой продукции, дебиторской задолженности или денежных средствах.

На предприятии одновременно совершается, как правило, несколько производственных циклов, причем одинаковые стадии различных производственных циклов не обязательно совпадают, начало одного цикла по времени может совпадать с серединой другого и окончанием третьего и т.д. Поэтому в рамках одного предприятия может и не наблюдаться заметного изменения структуры оборотных средств в различные периоды года. Изучение структуры оборотных средств на протяжении ряда лет дает возможность наиболее точно определить потребность в них, а также возможность контролировать размер вложений в оборотные средства.

Существуют несколько факторов определяющих структуру вложений средств в текущие активы: объем производства, условия снабжения, реализации и расчетов, себестоимость работ и материальных ценностей.

Анализ состава оборотных средств позволит правильно оценить пропорции, сложившиеся между отдельными элементами, формирующими оборотные активы анализируемого предприятия.

Наибольшую часть оборотных активов ОАО СХП «Новопластуновское» занимает дебиторская задолженность, и отмечается тенденция к ее существенному росту в денежном выражении. К концу 2012 г. она возросла на 175532 тыс. руб. по сравнению с 2010 г. Основную долю дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков.

Краткосрочные финансовые вложения, сумма которых несколько колеблется за исследуемый период, состоят: из акций других организаций в размере 26802 тыс. руб., которые неизменны в 2012 г. и выданных займов, которые в течение 2012 г. погашались и выдавались вновь, к концу года сформировались в сумме 175141 тыс. руб., в том числе 5623 тыс. руб. задолженность по начисленным процентам. Стоимость животных на выращивании и откорме увеличилась за период на 13901 тыс. руб. и на конец 2012 года составила 38871 тыс. руб. Вид животных – КРС, в основном, нетели и телки, выращиваемые для замены дойного стада. Затраты

в незавершенном производстве на конец исследуемого периода – 70178 тыс. руб., что составляет затраты отрасли растениеводства (посевы озимых зерновых культур под урожай 2012 года). Расходы будущих периодов за 2011 г. выросли со 168 тыс. руб. до 5525 тыс. руб., главным образом, за счет страхования озимых культур.

Величина оборотных средств, занятых в производстве, определяется в основном длительностью производственного цикла производства продукции, уровнем развития техники и организацией труда. При анализе структуры оборотных средств следует также отметить, что одним из показателей, характеризующих способность предприятий вести текущее производство, осуществлять необходимые закупки за счет собственных средств является наличие денежных средств на их счетах. Низкий удельный вес денежных средств в структуре оборотных средств является, с одной стороны, отражением сложившихся особенностей управления денежными средствами на финансово неустойчивых предприятиях, а с другой, объясняется абсолютной ликвидностью денег – при возникновении финансовых затруднений эти средства, как правило, используются в первую очередь. Таким образом, для обеспечения своей бесперебойной деятельности сельскохозяйственным предприятиям следует постоянно поддерживать определенную сумму денежных средств на своих счетах. Величина остатка денежных средств, необходимая для нормального функционирования, определяется, прежде всего, характером деятельности предприятия, а также организацией взаимоотношений с контрагентами.

Анализ структуры оборотных активов позволит правильно оценить пропорции, сложившиеся между отдельными элементами, формирующими оборотные производственные фонды и фонды обращения. За исследуемый период произошли существенные изменения в структуре оборотных активов ОАО СХП «Новопластуновское» в сторону сокращения доли запасов и финансовых вложений и увеличения доли дебиторской задолженности и денежных средств. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают краткосрочные финансовые вложения. И, хотя отмечено его сокращение, он остается существенным – на конец 2012 г. 30,69 %. Произошедшие структурные сдвиги позволяют сделать вывод о стремлении предприятия к эффективному управлению оборотными активами, т. е. рост дебиторской задолженности позволяет стимулировать

покупателей, что в свою очередь приводит к росту выручки, и, соответственно, к росту денежных средств на счетах предприятия.

В зависимости от функциональной роли в процессе производства оборотные активы подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения в 2010 г. составило 32,83 % к 67,17 % соответственно, а в 2012 г. – 26,63 % к 73,37 %, то есть произошел рост доли фондов обращения.

Оборотные фонды - основная часть себестоимости продукции: чем меньше расход сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции, тем дешевле продукт, поэтому постепенное снижение доли оборотных производственных фондов в ОАО СХП «Новопластуновское» за исследуемый период на 6,2 процентных пунктов является положительным моментом.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. Увеличение доли фондов обращения в основном обусловлено ростом доли дебиторской задолженности и денежных средств на 23,47 и 5,52 процентных пунктов соответственно.

Установление оптимального соотношения оборотных средств в производстве и обращении имеет важное значение для обеспечения денежными средствами выполнения производственной программы, а также является одним из основных факторов повышения эффективности использования оборотных активов. Оптимальное соотношение этих фондов зависит от наибольшей доли оборотных производственных фондов, участвующих в создании стоимости. Величина фондов обращения должна быть достаточной — и не более того, для обеспечения четкого и ритмичного процесса обращения.

Помимо классификации оборотных средств по функциональному назначению и материально-вещественному содержанию определен интерес для исследования представляет группировка их по степени ликвидности. Изучение структуры активов с точки зрения ликвидности позволяет правильно определить возможные направления повышения эффективности использования оборотных средств.

Структура оборотных активов по степени ликвидности существенно изменилась в динамике и показывает, что большая их часть в ОАО СХП «Новопластуновское» к концу 2012 г.

сосредоточена в активах со средней степенью ликвидности и наименее ликвидных активах. Эти две группы имеют практически равные доли – 30,75 % и 30,74 % соответственно.

Следует отметить тенденцию вытеснения абсолютно ликвидных активов из состава оборотных активов за счет роста дебиторской задолженности. Такая тенденция может отрицательно сказаться на уровне абсолютной ликвидности и платежеспособности организации на краткосрочный период.

В целом рост фондов обращения благоприятно влияет на деятельность предприятия, если не приводит к замедлению оборачиваемости оборотных активов.

Вопрос о величине дебиторской задолженности – это, по сути, вопрос о продолжительности и операционного, и финансового цикла. Рост дебиторской задолженности, вызванный удлинением периода предоставления торгового кредита, смягчением стандартов кредитоспособности, переходом к менее жестким методам работы по взиманию просроченной задолженности, предоставлением торговых скидок, обычно стимулирует реализацию. Большой объем реализации, возможно, потребует больших запасов товарно-материальных ценностей и наращивания основных средств.

Такое увеличение активов, как правило, требует больших затрат на их финансирование за счет, возможно, заемных средств и (или) эмиссии ценных бумаг. В этом случае увеличиваются и затраты, необходимые для производства дополнительной партии товаров. Увеличение продаж в кредит ведет к росту выручки и прибыли лишь в бухгалтерских регистрах и отчетности предприятия, да и то при условии принятия учетной политики предприятия «по отгрузке», а не «по оплате».

Фактически эти выручка и прибыль видны только на бумаге и не дают реального поступления денежных средств. Кроме того, увеличится объем дебиторской задолженности, следовательно, и текущие затраты, связанные с ней, а также возрастет количество безнадежных долгов и расходов, связанных с предоставлением торговых скидок. Таким образом, оптимальным уровнем дебиторской задолженности будет такой ее уровень, при котором предельные затраты от изменения кредитной политики будут равны предельным выгодам от изменения кредитной политики.

ПРОБЛЕМА БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В РОССИИ

Л. В. Стародубцева, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Бюджетный дефицит - превышение расходов бюджета над его доходами. Как правило, дефицит государственного бюджета отражает неустойчивое положение в хозяйственной, финансовой деятельности, покрывается за счет изыскания внутренних источников финансирования, государственных займов, иногда за счет эмиссии бумажных денег, не подкрепленных товарной массой. Не редко бюджетный дефицит связан с инфляцией.

Причинами возникновения бюджетного дефицита могут выступать:

- рост государственных расходов в связи со структурной перестройкой экономики и необходимостью развития промышленности;
- сокращение доходов государственного бюджета в период экономического кризиса;
- чрезвычайные обстоятельства (войны, массовые беспорядки, крупные катастрофы, стихийные бедствия);
- неэффективность финансовой системы государства;
- политический популизм, выражающийся в росте социальных программ, не обеспеченных финансовыми ресурсами;
- коррупция в государственном секторе;
- неэффективность налоговой политики, вызывающая увеличение теневого сектора экономики [3].

Долгие годы Россия сталкивалась с проблемой бюджетного дефицита. Однако после кризиса 1998 г. в российской экономике начался ощутимый подъем, благодаря чему эта проблема постепенно исчезает.

Основные причины значительного бюджетного дефицита, проявившегося в условиях перехода к рыночной экономике в России - это низкая эффективность производства, значительные социальные расходы, невнесение налогов в бюджет, нерациональность структуры бюджетных расходов, неэффективные бюджеты; механизмы, а также разрыв хозяйственных связей в связи с распадом бывшего единого союзного государства.

Ростом своих экономических показателей Россия обязана благоприятной для нее конъюнктуре на мировом рынке нефти, а такие показатели, как «бегство капитала» (перевод капитала из

развивающихся стран в развитые страны с целью избежать его экспроприации) и уровень инвестиций останутся крайне низкими.

Кризис способствовал переходу Правительства к более ответственной финансово-бюджетной политике. Профицит федерального бюджета за январь-декабрь 2012 г. составил 716,8 млрд. руб., или 1,4 % валового внутреннего продукта (ВВП), а дефицит федерального бюджета составил 0,07 % ВВП. Резко улучшился также торговый баланс, положительное сальдо которого составляет порядка 2,5 млрд. долл. в месяц.

Реструктуризация государственного долга способствовала сокращению расходов по его обслуживанию, что позитивно повлияло на исполнение федерального бюджета. В текущем году отмечался более высокий уровень доходов бюджета по сравнению с прошлым годом, систематически сокращалась задолженность по выплатам населению за счет бюджетных средств, применялись методы целевого финансирования расходов бюджета.

Исполнение федерального бюджета происходило в условиях восстановительных тенденций в производстве, обусловленных в первую очередь оживлением промышленного производства в связи с расширением экспортоориентированных и импортозамещающих производств. Основными задачами бюджетной сферы в текущем году является перелом в тенденции роста долгового бремени страны, создание условий для развития реального сектора экономики

Превышение фактической величины доходов федерального бюджета над плановой обусловлено поступлением дополнительных сумм налогов, не предусмотренных в бюджетных проектировках, и, прежде всего налога на добавленную стоимость. Неналоговые доходы получены в основном за счет поступлений от внешнеэкономической деятельности. Их увеличение в текущем году объясняется в основном повышением экспортных пошлин на нефть, вызванным ростом цен.

По предварительной оценке исполнение основных показателей федерального бюджета за январь-сентябрь 2013 г. составило:

- объем поступивших доходов – 9 603,55 млрд. руб., или 74,6 % к общему объему доходов федерального бюджета;
- кассовое исполнение расходов – 9 012,24 млрд. руб., или 67,3 % к общему объему расходов федерального бюджета и 67,0 % к уточненной росписи;
- профицит – 591,32 млрд. руб.
- первичный профицит – 891,58 млрд. руб. [2]

Доходы федерального бюджета за январь-сентябрь 2013 г. в разрезе федеральных органов исполнительной власти - администраторов

доходов федерального бюджета, на которые приходится максимальные объемы администрируемых доходов:

- федеральной налоговой службой – в сумме 3981,19 млрд. руб., или 70,8 % к прогнозным показателям доходов федерального бюджета на 2013 г.;

- федеральной таможенной службой – в сумме 4,748,12 млрд. руб., или 75,0 % к прогнозным показателям доходов федерального бюджета на 2013г.;

- федеральным агентством по управлению государственным имуществом - в сумме 136,93 млрд. руб. или 75,7 % к прогнозным показателям доходов федерального бюджета на 2013 г.;

Другими федеральными органами – в сумме 737,30 млрд. руб. или 101,0 % к прогнозным показателям доходов федерального бюджета на 2013 г. Доходы, администрируемые другими федеральными органами, без учета доходов от перечисления части прибыли Центрального банка РФ и управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния – 112,69 млрд. руб. или 18,3 % к прогнозным показателям доходов федерального бюджета на 2013 г.

По состоянию на 1 января 2013 г. совокупный объем средств Резервного фонда в рублевом эквиваленте составил 1885,68 млрд. руб.

В январе 2013 г. нефтегазовые доходы в сумме 713,48 млрд. руб. зачислены на счет по учету средств Резервного фонда [1].

Курсовая разница от переоценки средств Резервного фонда на счетах в Центральном банке РФ за январь-сентябрь 2013 г. составила 196,66 млрд. руб.

Таким образом, по состоянию на 1 октября 2013 г. совокупный объем средств Резервного фонда в рублевом эквиваленте составил 2 795,81 млрд. руб.

По состоянию на 1 января 2013 г. совокупный объем средств Фонда национального благосостояния в рублевом эквиваленте составил 2 690,63 млрд. руб.

В целях с финансирования формирования пенсионных накоплений застрахованных лиц, уплативших дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии в 2012 г., в апреле и июле 2013 г. часть средств Фонда национального благосостояния в иностранной валюте на счетах в Банке России, а именно 0,08 млрд. долларов США, 0,06 млрд. евро и 0,01 млрд. фунтов стерлингов, реализована за 5,92 млрд. руб., а вырученные средства зачислены на счет по учету средств федерального бюджета.

Курсовая разница от переоценки средств Фонда национального благосостояния, размещенных на депозитах во Внешэкономбанке, за январь-август 2013 г. составила 12,34 млрд. руб.

Курсовая разница от переоценки средств Фонда национального благосостояния на счетах в Центральном банке РФ за январь-сентябрь 2013 г. составила 150,31 млрд. руб.

Таким образом, по состоянию на 1 октября 2013 г. совокупный объем средств Фонда национального благосостояния в рублевом эквиваленте составил 2 847,35 млрд. руб.

В целях облегчения последствий бюджетного дефицита для экономики страны может быть предпринят ряд мер по управлению бюджетным дефицитом:

- эмиссионное покрытие бюджетного дефицита (мера провоцирует инфляцию);
- налоговое покрытие бюджетного дефицита (ведение дополнительных налогов и увеличение ставок);
- секвестирование бюджета (пропорциональное снижение всех расходных статей бюджета на определённую долю);

Таким образом, бюджетный дефицит может быть следствием неблагоприятной экономической конъюнктуры или результатом целенаправленно проводимой бюджетной политики.

Дефицитность государственного и местного бюджетов характерны на современном этапе для большинства промышленно развитых государств. Поэтому сокращение бюджетных дефицитов – одна из наиболее актуальных задач экономической политики не только России, но и других стран.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Постановление Правительства РФ от 30 января 2013 г. № 68 «О порядке зачисления в Резервный фонд нефтегазовых доходов, полученных в ходе исполнения федерального бюджета в 2012 г.». Режим доступа:http://www.minfin.ru/press_releases/
2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг.». Режим доступа:<http://www.minfin.ru/law/doc/gk/>
3. Романовский О.В. Бюджетная система РФ: учебник / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской – М. ЮРАЙТ, 2010 – 203 с.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА, КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ЭКОНОМИКИ

Я. П. Стеблина, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к. э. н., доцент кафедры финансов

Важную роль в жизни общества играет наличие материальных и нематериальных условий благосостояния, полнота возможностей удовлетворения потребностей, развитие сферы услуг и т.д. Так же экономическое положение региона и страны в целом, создания надлежащих условий для жизни и труда населения все это зависит от развития производственной сферы.

Для того что бы понять важность и значимость производственной сферы необходимо знать, что она из себя представляет.

Производственная сфера – это совокупность всех отраслей материального производства, в которых создаются материальные блага, то есть средства производства, предметы потребления. В состав производственной сферы входят: промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт, связь, энергетика, сфера услуг, общественное питание, складское хозяйство, научная деятельность и т.д.

Следует отметить какую роль в жизни общества и в экономике играет производственная сфера.

1. Именно эта сфера дает возможность людям получать нормальные доходы, обеспечивает широту выбора качественных благ.

2. Развивающаяся производственная сфера позволяет человеку создавать большой доход.

3. Требует совершенствования человека как основного фактора роста общественной производительности труда.

4. Поддержание и развитие этой сферы, а так же её отраслей перемещает экономику на другой уровень, который выше, чем предыдущий.

В различных инструментах государственного регулирования и развития экономики должно быть уделено внимание модернизации производственной сферы в части мероприятий, направленных на восстановление и развитие объектов производственной сферы региона или страны. Государственная поддержка со стороны, как федерального центра, так и региональных органов власти в части управления

процессом повышения эффективности ее экономики необходима для модернизации производственной сферы.

Первопричиной необходимости восстановления и развития сферы производства является создание условий благосостояния населения, что приведет к социальной устойчивости общества, пропорциональному развитию сфер народнохозяйственной системы, укреплению финансовой базы региональных органов власти. Все это в большей или малой степени будет отражаться на развитии экономике.

Но, не смотря на это надо учесть ещё некоторые факторы, которые так же будут способствовать развитию экономики страны:

- снижение безработицы
- комплексное развитие отраслей народного хозяйства,
- повышение уровня жизни населения,
- развитие межрегиональных экономических связей
- реализация мероприятий структурной политики в части повышения их эффективности в целом для экономики.

Когда начнут улучшаться показатели, характеризующие производственную сферу: численность занятых в целом и по отраслям, объем производства, средства производства и предметы потребления, а так же их удельный вес, это сразу в какой-то мере отразится на экономике только с хорошей стороны.

В заключении необходимо сказать, что экономическое положение, как региона, так и страны напрямую зависит от развития производственной сферы, следовательно, производственная сфера является движимой силой экономики.

От неё зависит уровень благосостояния общества так как она способна воздействовать на человека, на предмет труда. И люди направляют свою деятельность на изготовление новых видов продукции, овладевают новыми технологиями, используют новые материалы. Поэтому производственная сфера выступает как сфера непосредственно, первоочередной деятельности людей, необходимая для удовлетворения всех чрезвычайно многообразных потребностей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Булатова А. С. Экономика. Учебник / А.С. Булатова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Экономистъ, 2006, - 831 с.
2. Воробьев Е.М., Экономическая теория / Е.М. Воробьева, А.А. Гриценко, М.Н. Ким. – Харьков: Пресс-Фортуна, 2010, - 406 с.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник /Под ред. Красавиной Л.Н. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008, - 608 с.

ХВАТАЕТ ЛИ ДЕНЕГ НА НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ У ГОСУДАРСТВА?

Е.А. Строева, студентка факультета финансы и кредит

И.А. Неводова, ассистент кафедры финансов

Часто ли мы задумываемся о том, как должна быть выстроена экономическая политика государства, чтобы последствия катаклизмов, подобных наводнению в Крымске, были минимальными для общества и экономики?

Во время каждого ЧП – природного, террористического – правительство выделяет какие-то деньги для того, чтобы восстановить то, что разрушено, компенсировать потери людям. Откуда берутся эти деньги? Важно иметь представление о том, сколько денег есть у государства. В расходной части бюджетов может быть предусмотрено создание резервных фондов органов исполнительной власти.

Проблема финансирования непредвиденных или нерегулярных расходов на региональном уровне решается путем создания резервных фондов высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ.

Фонды для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций во многих регионах созданы в недостаточном объеме.

Под резервным фондом бюджета следует понимать совокупность бюджетных средств, предназначенных для покрытия потребностей государства и местного самоуправления, носящих случайный, но вероятный характер. Случайность таких потребностей выражается в том, что при составлении, рассмотрении и утверждении соответствующего бюджета нельзя предвидеть, возникнут они или нет. Их вероятность состоит в том, что при составлении, рассмотрении и утверждении соответствующего бюджета допускается возможность их наступления [1, с.39].

Средства резервных фондов расходуются на финансирование непредвиденных расходов, в том числе на проведение аварийно-восстановительных работ по ликвидации последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций, имевших место в текущем финансовом году. Эти средства обеспечивают поддержку субъектов Российской Федерации, на территории которых произошли чрезвычайные ситуации, по финансированию проведения аварийно-спасательных и первоочередных аварийно-восстановительных работ, оказанию единовременной материальной помощи и государственной

помощи гражданам РФ за частично и полностью утраченное в результате чрезвычайных ситуаций имущество, а также по выпуску государственных жилищных сертификатов гражданам, лишившимся жилья в результате чрезвычайных ситуаций.

Источниками формирования регионального Резервного фонда могут выступать налоговые и неналоговые доходы бюджета субъекта РФ. Безвозмездные поступления в бюджет субъекта РФ, остатки средств на счетах по учету средств бюджета на начало очередного финансового года, другие источники покрытия дефицита регионального бюджета.

Размер резервных фондов в бюджетах субъектов РФ устанавливается органами законодательной власти субъектов РФ при утверждении бюджетов на очередной финансовый год. Расходы бюджетов субъектов РФ в зависимости от их экономического содержания делятся на текущие и капитальные расходы. Текущие расходы бюджетов субъектов РФ – это часть расходов бюджетов, обеспечивающая текущую деятельность органов государственной власти регионов, оказание государственной поддержки местным бюджетам [4,с.43].

Выделение средств на ликвидацию чрезвычайной ситуации из резервного фонда Правительства Российской Федерации на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций производится в случаях глобальных и региональных чрезвычайных ситуаций, распространение которых охватывает значительную территорию, и в отдельных случаях местных чрезвычайных ситуаций, если они по своим параметрам могут быть отнесены к бедствиям федерального масштаба, при которых средств бюджетов национально - государственных и административно - территориальных образований Российской Федерации, страховых и резервных фондов министерств и ведомств Российской Федерации, а также собственных средств предприятий, учреждений и организаций недостаточно для ликвидации чрезвычайной ситуации [3,с.53].

В этих случаях потребность в денежных средствах из резервного фонда Правительства Российской Федерации на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций определяется органами исполнительной власти республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономных образований, городов Москвы и Санкт - Петербурга с участием представителя МЧС России, и в случае необходимости представляется заявка в Правительство Российской Федерации на выделение финансовых средств для ликвидации чрезвычайной ситуации.

В бюджетном кодексе четко прописано, что есть свой резервный фонд у президента Российской Федерации и есть свой резервный фонд в правительстве Российской Федерации. Но на такие случаи у правительства Российской Федерации есть специальный фонд по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий.

У президента Российской Федерации тоже есть фонд для непредвиденных расходов. Закреплено положение, что объем резервного фонда президента Российской Федерации не может превышать 1 % от расходной части федерального бюджета. Если расходная часть федерального бюджета 12 с лишним триллионов рублей, то 1 % получается около 120 млрд. рублей. В таких объемах никогда резервный фонд президента Российской Федерации не формировался. Реальная сумма, которая была и в прошлом году, которая сейчас в трехлетнем бюджете фигурирует, 700 млн. рублей.

Потолок у правительства еще больше – не более 3 % от расходной части федерального бюджета. То есть 360 млрд. рублей. В правительстве есть специальный фонд – 1 млрд. рублей на 2012 год. И на 2013-2014 годы так же предусмотрено [2, с.15].

Что касается специального правительственного фонда, который создается для того, чтобы ликвидировать последствия стихийных бедствий и терактов, он был утвержден в размере 4 млрд. рублей ежегодно. В июне на 2013 год его увеличили на 2 млрд. в этом году в специальном фонде правительства Российской Федерации по ЧС и стихийным бедствиям – 6 млрд. рублей.

Например, сколько было выделено в связи с событиями в Крымске. Администрацией Краснодарского края на оказание помощи пострадавшим от наводнения гражданам Крымского района были выделены средства в общей сумме 13,8 млрд. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета - 8,4 млрд. рублей, или 61,1%, и краевого - 5,4 млрд. рублей, или 38,9%.

Невозможно планировать непредвиденные обстоятельства. Ситуация по 2012 году такая, что страшная трагедия, которая потребовала выделения более 4 млрд. рублей средств из федерального бюджета. А всего там было 6 млрд. рублей предусмотрено по закону. Если еще что-то, то потребуется дополнительно вносить поправки в бюджет. Крымск оказался к трагедии не готов. Сейчас затраты известны - 13,8 млрд. рублей из специального резервного фонда. Из правительственного фонда ещё выделяли бюджету Краснодарского края 360 млн. рублей на строительство и приобретение жилья, 250 млн. рублей на выплаты .

Это дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации. Это такие же непредвиденные расходы. Предвидеть расходы на ликвидацию последствий иного характера очень трудно. Все регионы, правительство и исполнительная власть в регионах, согласно бюджетному кодексу, у них тоже есть свои резервные фонды. Все зависит и от масштаба.

Резервные фонды рекомендуется создавать как субъектам Федерации, имеющим показатели выше среднероссийских, так и тем, чьи региональные бюджеты характеризуются несбалансированностью и нестабильностью поступлений.

Отсутствие на текущий момент региональной практики по созданию Резервных фондов не позволяет однозначно определить их роль в обеспечении финансовой самостоятельности субъектов Федерации.

Думается, что данные фонды могли бы выступать в качестве оперативного инструмента в целях минимизации негативного влияния финансового кризиса на экономику и социальную сферу субъекта РФ. В этой связи представляется целесообразным изменение редакции статьи 81.1 Бюджетного кодекса РФ и закрепление не права, а обязанности региона по созданию Резервного фонда субъекта РФ.

Резервные фонды призваны обеспечить стабильность расходов региональных бюджетов, не допустив тем самым снижения финансовых возможностей государственных органов для выполнения возложенных на них полномочий. Однако законодательная база в данной сфере окончательно не сформирована, а практика создания этих фондов пока отсутствует.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Каратаев, С. М. К вопросу о понятии устойчивости бюджета / С. М. Каратаев // Дайджест-Финансы. - 2011. - № 5. - С. 39-46.
2. Никифорова, А. А. Факторы финансовой устойчивости и безопасности местного бюджета : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. А. Никифорова. - Волгоград, 2010. - 26 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. - М. : Финансы и статистика, 2012. - 1168 с.
4. Яшина, Н. И. Управление расходами территориальных бюджетов Российской Федерации в современных условиях развития бюджетной системы / Н. И. Яшина // Финансы и кредит. - 2010. - № 12. - С. 42-46.

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

А.Р. Схаляхо, студент факультета финансы и кредит

А.В. Захарян, доцент кафедры финансов

Переговоры о присоединении России к Всемирной Торговой Организации велись 18 лет. 21 июля президент России Владимир Путин подписал ФЗ о присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации. 22 августа 2012 г. Россия официально стала 156 участником ВТО.

Завершился долгий период переговоров и согласований, предшествовавший этому событию. Эксперты-экономисты ожидают от этого события улучшения экономического климата в связи с ожидаемым приходом на российский рынок зарубежных инвесторов. Но до сих пор нет единодушной оценки того, как вступление в ВТО отразится на российских производителях.

Эксперты считают, что "вступление в ВТО отобразится наилучшим образом на больших городах, таких как Москва и Санкт-Петербург", вопрос в том, как отобразится оно на небольших городах России!? Что бы действительно понять вступление в ВТО является положительным моментом или отрицательным, надо обозначить, что такое ВТО. Всемирная торговая организация, ВТО (World Trade Organization, WTO) – международная организация, обеспечивающая законодательную и институциональную основу международной торговой системы, механизм многостороннего согласования и регулирования политики стран-членов в области торговли товарами и услугами, урегулирования торговых споров и разработки стандартной внешнеторговой документации.

Задачами ВТО является не достижение каких-либо целей или результатов, а установление общих принципов международной торговли. Работа ВТО опирается на основные принципы, которые заключаются в следующем:

- Равные права - члены ВТО должны предоставлять всем членам режим наибольшего благоприятствования в торговле.
- Взаимность - все уступки в ослаблении двусторонних торговых ограничений должны быть взаимными.
- Прозрачность - члены ВТО должны полностью публиковать свои торговые правила и иметь органы, отвечающие за предоставление информации другим членам ВТО.

При осуществлении государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, каждая страна-член ВТО должна соблюдать принятые правила игры и обязательства, которые не всегда соответствуют её интересам и проводимой торговой политике.

Это является, конечно же, минусом, ведь выполнять всегда все обязательства и действовать по правилам почти невозможно, т.к. любая страна индивидуальна. Так что же является положительным моментом, а что отрицательным при вступлении России в ВТО. Для начала отметим минусы:

1. Российская экономика потеряет существенную гибкость в вопросах внешнеэкономической деятельности. Примером, может быть то, что мы уже не сможем так хорошо защищать наш автопром, который сейчас находится в «тепличных» условиях, а в периоды засухи не сможем вводить эмбарго на сельскохозяйственную продукцию, как это было в 2010г.

2. Избавиться от сырьевой зависимости будет сложнее.

3. Дефициту бюджета увеличится из-за уменьшения экспортных пошлин, и потом он будет покрываться за счет выпуска государственных облигаций. Что может привести к увеличению государственного долга, который приведет к губительным последствиям.

Теперь поговорим о плюсах присутствия в ВТО:

1. Произойдет снижение пошлин. Результат этого заключается в том, что импортируемые товары станут дешевле. Снизятся также и экспортные пошлины, что приведет к тому, что российский экспорт также увеличится. От этого «выиграют» сырьевые отрасли.

2. Иностранные компании будут более активно работать на российском рынке и усилится конкуренция. Как результат — российские товары также станут дешевле.

3. Вступление в ВТО — серьезный шаг для страны. Российская внешнеэкономическая деятельность станет более предсказуемой и стабильной. В результате можно ожидать увеличения количества иностранных инвестиций. Также, вероятно, курс рубля станет менее изменчивым.

Делая вывод обо всем выше сказанном, необходимо отметить, что любая страна, которая присоединилась к ВТО, в том числе Россия сделала это добровольно и осознанно в целях глобальной интеграции в мировую экономику, основанную на рыночном регулировании с максимальной свободой перемещения капитала, специалистов, товаров и услуг.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОФФШОРНЫХ ЗОН В РФ

М.Ю. Тарасенко , студентки факультета финансы и кредит

А.В. Захарян , к.э.н., доцент кафедры финансов

Нужны ли оффшорные зоны нашей стране? Почему из многочисленных зон осталась только одна в Калининградской области? И если появятся новые ,будет ли это крахом для нашей страны или наоборот выведет Россию на новый уровень?

Это очень спорные и волнующие вопросы ,в которых нам предстоит разобраться.

Главная проблема оффшорных зон –это бегство капитала из страны, оффшор практически перестал быть надежной гаванью, средством сократить налоги. В большинстве развитых стран работа через оффшор приводит к увеличению налоговой нагрузки и более пристальному вниманию контролирующих органов.

Вот, что считает по поводу оффшорных зон наше правительство:

Глава администрации президента России Сергей Иванов считает, что оффшорные зоны являются одной из крупных проблем в сфере собираемости налогов. «Оффшорные зоны создают огромный, серьезный как минимум ущерб», - заявил он во вторник в Москве на встрече с руководителями налоговых администраций иностранных государств.

При этом Иванов подчеркнул, что собираемость налогов в нынешнем году в РФ значительно увеличилась по сравнению с прошлым годом. «Абсолютно не меняя законодательство в области налогов, в первом полугодии этого года мы собрали на 23 миллиарда налогов больше, чем за аналогичный период прошлого года», - отметил он..

Президент России Владимир Путин, выступая перед представителями «молодежной двадцатки» на ПМЭФ-2013 признал, что в России существует проблема избыточного использования офшорных зон, и даже по крупным объектам не всегда можно найти конечного собственника.

«Для нас это проблема. У нас избыточное использование офшорных зон. Даже часто по крупным объектам мы не знаем, кто конечный хозяин того или иного объекта, не можем их найти. Юридическое лицо икс, оно зарегистрировано на Кипре, а потом оказывается, что то, что зарегистрировано на Кипре, это только

дочка того, что зарегистрировано на Кайманских островах. Выясняется, что зарегистрировано на Кайманских островах, это то, что зарегистрировано, скажем условно, в Люксембурге.

Это такая «русская матрешка». Большая, длинная, пока доковыряешься, непонятно, что там в конце», – сказал Владимир Путин. Президент России также отметил, что необходимо заключать соответствующие международные соглашения, чтобы избавляться от офшоров, и это должно стать первым этапом борьбы в этой сфере.

При этом перед нами есть примеры прекрасно развитых стран в которых много офшорных зон .Например Ирландия, Гибралтар, остров Мэн, Гонконг..

Но ненадо забывать о том, что есть и другая стороны медали. Багамские острова, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Белиз. С одной стороны тут действует высокой степенью конфиденциальности для владельцев офшорных компаний и почти полным отсутствием контроля со стороны властей за деятельностью таких компаний. А с другой стороны солидные компании и банки не хотят иметь с ними финансовых отношений.

В декабре 2003 г. Совет Федерации РФ отменил с 1 января 2004 г. инвестиционную льготу по налогу на прибыль, которую до этого имели право устанавливать местные власти. Тем самым упразднены в России внутренние офшоры (Калмыкия, Чукотка и др.). Из офшоров осталась только Калининградская область, где Налоговым кодексом установлены льготы для резидентов особых экономических зон.

Достаточно ли этого для такой большой страны? Думаю, что нет. Ситуации на данный момент в России можно оценить так.

С территории РФ в офшорные зоны выведено 800 миллиардов долларов. Объем подобных выведенных средств во всем мире составил 32 триллиона долларов США.

Объем денег, которые состоятельные люди мира держат на офшорных незадекларированных счетах, может равняться 32 триллионам долларов США.

Согласно данным исследований, с территории РФ с 1990 года во время проведения приватизации в офшорные зоны выведено примерно 800 миллиардов долларов.

При сравнении с другими странами, нашу страну опережает только Китай со значением в 1,2 триллиона долларов США за последние 40 лет.

В данном исследовании рассматривались 139 государств из стран со средним и ниже среднего уровнем доходов. На такие страны приходится 85% населения мира, 51% ВВП мира по паритету покупательской способности, 75% золотовалютных резервов мира и 4,1 триллиона долларов США внешнего долга.

В период с 1970 по 2010 года наиболее состоятельные граждане этих государств накопили на незадекларированных оффшорных счетах от 7,3 до 9,3 триллионов долларов США.

Денежные средства выводились для:

- 1) совершения краткосрочных спекуляций,
- 2) диверсификации активов,
- 3) защиты активов от политических рисков.

Другая группа экспертов считает, что использование оффшорных зон - не «Хорошо», но и не «Плохо».

К примеру, Европейский банк реконструкции и развития в ряде проектов предпочитает входить своим капиталом посредством венчурных фондов, зарегистрированных на Кипре, либо выдвигает требование для начала проекта регистрации кипрской компании, которая является материнской по отношению к дочкам из России. Ими даже приведена формулировка всей политики сосуществования с оффшорными зонами:

1. При формировании налоговой базы происходит на территории нашей страны и в связи с действиями налогоплательщика на российском локальном рынке, то действия налоговых органов должны быть направлены на сдерживание размера вывозимого капитала.

Развитие статьи 269 Налогового кодекса за последние годы можно считать показательным. Однако имеются сомнения в долгосрочности полученного результата, так как существуют схемы, к примеру «back-to-back loan», в рамках которой в банке размещается депозит, а банк в свою очередь кредитует «дочку» в РФ.

2. При формировании налоговой базы за пределами РФ транзитные операции не облагаются российскими налогами, либо минимально облагаются.

Эксперты этой группы не видят ничего зазорного в желании конкурировать за такие транзитные финансовые операции, так как выгода государства довольно очевидна и заключается в необходимости найма высококвалифицированных сотрудников из числа граждан РФ, использовании банков РФ.

Третья группа экспертов высказало свое мнение относительно 800 миллиардов долларов США.

Эксперты считают, что ситуацию России нужно сравнить с Грузией, сравнить показатели вывода денег в оффшорные зоны с территории Грузии, которая не только хорошо справилась с коррупцией, но и хорошо функционирует в качестве демократического государства.

Четвертая группа экспертов считает, что ситуация с оттоком 800 миллиардов долларов США из России в оффшорные зоны не указывает на факт пагубности оффшоров для РФ. К примеру, мы не расцениваем Китай оффшором, но данная юрисдикция смогла привлечь на свою сторону большие капиталовложения, лишив их другие страны. Или же Вьетнам, за счет дешевизны труда оттягивающий инвестиции даже у Китая.

Однако совершенно другая сторона вопроса – оценка пагубности оффшорных зон для РФ на базе величины потерь налоговых доходов, которые недополучены государством из-за использования граждан и юридических лиц предоставляемыми оффшорами возможностей для снижения налогового бремени.

Величина данных потерь может стать основой оценки пагубности действий оффшорных зон для РФ. Более точные данные о потерях может получить только правительство, но, по мнению экспертов, попытки подсчитать потери правительство не предпринимало. Однако за неимением данных для определения потерь данная возможность сводится к нулю.

Третья сторона вопроса – причинение вреда РФ действиями оффшорных зон. Возможно, налоговые доходы, не дополученные государством из-за оффшор, могут быть значительными. Встает вопрос: «Составляют ли эти потери вред, который причинен России действиями оффшор?». Ответ может быть только отрицательным, так как вред, он же ущерб, является категорией сугубо юридической.

Усилия ОЭСР продвинуть идею о «пагубности налоговой конкуренции» эксперты считают крайне далекими от создания подобной нормы или группы норм. Следовательно, говорить сейчас о причинении вреда какому-либо государству оффшорами не имеет смысла.

И, наконец, четвертая сторона вопроса - интересы РФ в области налоговой конкуренции. Россия присоединяется к ОЭСР. . Официальными лицами довольно часто говорится о необходимости беспощадной борьбы с оффшорными зонами. Россия - очень молодой игрок на международной экономической арене, дабы безоговорочно поддерживать своих «друзей» из ОЭСР в стремлении ограничить налоговую конкуренцию между юрисдикциями.

В итоге это может повлиять не только на оффшорные зоны, но и на РФ за счет закрытия ей возможностей использования инструментов, используемых оффшорами для развития собственных или протекторируемых территорий.

УДК 330.341

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Е. Тесло, студентка факультета финансы и кредит
В.С. Колесник, доцент кафедры экономики предприятий

Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта - получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования. Прибыль как результирующий показатель хозяйственной деятельности предприятия зависит от цены реализации продукции и затрат на ее производство. Поэтому прибыль теснейшим образом связана с неопределенностью будущих экономических явлений, которые нельзя предсказать с достоверностью, а только с той или иной степенью вероятности. Весьма важным в современных условиях является изучение факторов, оказывающих влияние на финансовые результаты деятельности организации.

Сельскохозяйственное производство в Племзавод УОХ «Краснодарское» КГАУ представлено двумя отраслями: животноводством и растениеводством. Организация получает доходы от развития этих отраслей. Так, за исследуемый период выручка от реализации продукции растениеводства увеличилась на 59,7 %, продукции животноводства - на 18,2 %. Ежегодно Племзавод УОХ «Краснодарское» получает прибыль от производства и реализации продукции растениеводства и животноводства (зерновых, подсолнечника, молока цельного). При этом, прибыль от производства и реализации растениеводческой продукции увеличилась в 2,3 раза, а от продажи животноводческой продукции сократилась на 45,3 %. Это обусловлено значительным ростом себестоимости производства и реализации животноводческой продукции (таблица 1).

Наиболее доходной отраслью организации является растениеводство. Уровень рентабельности производства и реализации продукции этой отрасли в 2012 г. составил 95,4 %, что на 45,4 пункта

превышает значение данного показателя в 2010 г. Наивысшего уровня рентабельности производства и реализации животноводческой продукции организация достигла в 2011 г. -26,7 %.

Оценка рентабельности основных видов продукции Племязавод УОХ «Краснодарское» показывает, что наиболее доходным является возделывание подсолнечника (рентабельность – 109,1 %). Из животноводческой продукции – это производство молока (рентабельность- 18,3 %).

На рентабельность производства и реализации продукции оказывает влияние комплекс факторов. Нами проведено исследование влияния изменения цены реализации и себестоимости продукции на показатели рентабельности.

Таблица 1 –Финансовые результаты от производства и реализации продукции по отраслям в Племязавод УОХ «Краснодарское»

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2012г. к 2010г., в % или разах
Растениеводство				
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	20314	32379	32442	159,7
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	13542	19568	16597	122,5
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	6772	12811	15845	2,3 р
Уровень рентабельности, %	50,0	65,4	95,4	45,4п
Животноводство				
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	86355	105043	102104	118,2
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	73878	82877	95149	128,8
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	12477	22166	6955	55,7
Уровень рентабельности, %	16,9	26,7	7,3	-9,6п

В 2012 г. по сравнению с 2010 г. уровень рентабельности производства и реализации основных видов продукции снизился за

счёт увеличения себестоимости и увеличился за счёт роста цен реализации. Так, рентабельность производства и реализации молока за исследуемый период снизилась на 19,3 пункта, в том числе на 25,3 пункта за счёт увеличения себестоимости реализованной продукции и увеличилась за счёт повышения реализационных цен на 6 пунктов.

Большую часть прибыли организация получает от реализации зерна, подсолнечника и молока. Поэтому весьма важным является определение факторов, влияющих на рентабельность реализации основных видов продукции. Нами проведена оценка влияния факторов на рентабельность производства и реализации зерна, подсолнечника, КРС в живой массе и молока. Рассмотрены следующие факторы: цена реализации и себестоимость реализованной продукции. Уровень рентабельности производства и реализации основных видов продукции снизился за счёт увеличения себестоимости и увеличился за счёт роста цен реализации. При этом, в разрезе отдельных видов продукции показатель рентабельности изменялся в различной степени в зависимости от влияния факторов. Так, рентабельность производства и реализации зерновых за исследуемый период возросла на 33,7 пункта. При этом, рентабельность сократилась на 81,8 пункта за счёт увеличения себестоимости реализованной продукции и увеличилась за счёт повышения реализационных цен на 115,5 пункта. На рентабельность производства и реализации подсолнечника в большей степени оказало влияние увеличение цены реализации продукции. На уровень рентабельности производства и реализации молока в большей степени влияет себестоимость. Так, показатель рентабельности сократился на 19,3 пункта. При этом за счет роста себестоимости он сократился на 25,3 пункта, а за счет роста цены реализации увеличился лишь на 6 пунктов.

В структуре товарной продукции Племзавод УОХ «Краснодарское» наибольший удельный вес занимает продукция животноводства, в частности молоко цельное. Прибыль от реализации молока в большей степени зависит от уровня ее себестоимости. Для определения влияния различных факторов на величину себестоимости (Y) был проведен корреляционно-регрессионный анализ с использованием программы Microsoft EXCEL.

Себестоимость производства молока зависит от продуктивности коров, уровня затрат и уровня оплаты труда.

Для корреляционно-регрессионного анализа факторов, влияющих на себестоимость производства 1 ц молока, в математическую модель были включены следующие факторы: X_1 -

удой на одну корову, кг; X2- прямые затраты труда на 1 ц молока, чел-час; X3- уровень оплаты труда за 1 чел-час, руб. [1].

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал тесную связь между включенными в математическую модель факторами: множественный коэффициент корреляции равен 0,890. Результаты расчетов показали, что существует устойчивая обратная связь между себестоимостью молока и удоем молока на 1 корову, коэффициент корреляции равен (-0,9809). Устойчивая, но прямая связь наблюдается между себестоимостью молока и оплатой 1 чел-часа. Коэффициент корреляции равен 0,9682. Слабая связь имеется между себестоимостью молока и прямыми затратами на 1 ц молока коэффициент корреляции равен – 0,0559 (таблица 2).

Корреляционно- регрессионную связь между включенными в математическую модель факторами описывает уравнение множественной регрессии следующего вида:

$$Y = 168,2 - 0,4392X_1 + 35,3064X_2 + 3,7867X_3$$

Таблица 2- Коэффициенты корреляции между себестоимостью производства молока и отобранными факторами

Показатель	Коэффициент корреляции			
	У	X1	X2	X3
Себестоимость 1 ц молока, руб. (У)	1,0			
Удой на 1 корову, кг (X1)	-0,9809	1,0		
Прямые затраты труда на 1 ц молока, чел-час (X2)	0,0559	0,0682	1,0	
Уровень оплаты труда за 1 чел-час, руб. (X3)	0,9682	0,9585	0,1177	1,0

Анализ данных показывает, что при увеличении затрат труда на 1 ц молока на каждый 1 чел-час повышается себестоимость на 35,3 руб. Повышение оплаты труда на 1 руб. увеличивает себестоимость на 3,78 руб. Рост удоя на 1 корову на 1 кг снижает себестоимость на 0,43 руб.

Результаты исследования показывают, что организации целесообразно разработать мероприятия, направленные на снижение себестоимости производства и реализации основных видов продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сигидов Ю.И. Организационные и экономические проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства./ Ю.И. Сигидов- Краснодар, 2001.- 414 с.
2. Харченко Л.П. Статистика: учебник /Л.П. Харченко, В.Г. Ионин, В.В. Глинский. -М.:ИНФРА-М, 2008.-445 с.

УДК 330.471

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

ЗАО «МАРЬИНСКОЕ»

Я.Н. Тиванова, студентка факультета финансы и кредит

А.А. Юрченко, ст. преподаватель кафедры финансов

Основным специфическим фактором сельскохозяйственного производства является земля. Земля вообще является непременным атрибутом человеческого существования. А в сельском хозяйстве земля выступает еще и как предмет труда.

Земля - это продукт природы и только после вовлечения его в процесс производства человеком, она выступает в качестве основного средства производства при создании сельскохозяйственной продукции. При этом под «землей» понимается верхний, плодородный слой почвы, обуславливающий произрастание сельскохозяйственных культур. Качество этого слоя определяет урожайность культур.

Как средство производства земля имеет специфические особенности, которые отличают её от других средств производства:

1. Если все другие средства производства являются результатом предшествующего труда человека, то земля есть дар природы, она не воспроизводима трудом, предшествуя ему, земля является естественным условием созидательной деятельности человека.

2. Земля незаменима, без неё не может осуществляться производственный процесс.

3. Земля пространственно ограничена.

4. Земля при правильном использовании не изнашивается, не ухудшается, а напротив (в противоположность средствам производства, созданным трудом), постоянно улучшается.

5. Земельные участки не однородны по своему качеству. Они различаются не только по содержанию питательных веществ в почве, но и по рельефу и другим признакам.

Задача землепользователя - наиболее полно и рационально использовать естественное и экономическое (действительное плодородие почвы, сложившееся из естественного и искусственного плодородия, созданного под воздействием труда человека) плодородие земли, максимально новейшие достижения науки и техники в целях получения наивысшей урожайности всех культур с наименьшими затратами на единицу продукции.

Имущество предприятия увеличилось и составило в 2011 г. 188387 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения внеоборотных активов. Внеоборотные активы предприятия в 2011 г. составили в структуре имущества 43,2%, увеличились по сравнению с 2009 г. на 25%, то есть на 16294 тыс. руб. В 2011 г. оборотные активы составили 106935 тыс. руб. и увеличились на 15,2% по отношению к 2009 г.

Увеличение оборотных активов произошло в основном за счет увеличения денежных средств, составивших в 2011 г. 8,9% от общего имущества, то есть 16486 тыс.руб. Они увеличились в 14,2 раза. В целом имущество предприятия за 3 года увеличилось на 19,3% или на 30415 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость основных средств за период 2009 - 2011 гг. увеличилась на 17,7% или на 21665,5 тыс. руб. Производственная площадь изменяется, по сравнению с 2009 годов в 2011 году она уменьшилась на 46 га. Численность работников предприятия снизилась (за анализируемый период уменьшение составило 38 человек

Рентабельность показывает эффективное использование основных средств, отражает долю прибыли на 1 руб. основных средств. С 2009 г. по 2011 г. этот коэффициент увеличился на 0,103.

Результаты сельскохозяйственного производства зависят от эффективности использования производственных ресурсов, в первую очередь земельных.

Земля в сельскохозяйственном производстве является основным средством производства, и от того, насколько рационально ее используют зависит решение задач, стоящих перед отраслью.

Поэтому хотелось бы выделить следующие мероприятия, способствующие более полному и эффективному использованию главного средства производства в сельском хозяйстве:

1. Важное значение в системе этих мер принадлежит правильному севообороту. Задача состоит в том, чтобы определить

уровень насыщения его ведущей культурой, лучшие предшественники, промежуточные культуры, санитарные функции (очищение почвы и посевов от сорняков, вредителей и возбудителей болезней), оптимальную эффективность. Необходимо обеспечить положительный баланс органического вещества в почве, улучшить ее санитарное состояние, повысить плодородие почвы.

2. Сохранение плодородия и охрана почв: полезасщитное лесоразведение, почвозащитные технологии, система мер по борьбе с водной и ветровой эрозией.

УДК 338.242.4:334.722

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В.В. Горосян, магистрант факультета финансы и кредит
Н.В. Липчуи, доктор экономических наук, профессор кафедры
финансов

Развитый малый бизнес – это залог экономического и социального благополучия страны и важный фактор, влияющий на рост и подъем уровня благосостояния населения и государства в целом.

Для эффективного развития малого предпринимательства, роста конкурентоспособности российской экономики необходимо государственное регулирование малого предпринимательства, как на федеральном уровне, так и уровне регионов, учитывающее его актуальные проблемы и тенденции развития.

Для развития малого предпринимательства в России, по нашему мнению, в первую очередь необходимо совершенствовать финансово-кредитный механизм государственного регулирования малого предпринимательства, поддерживать развитие институциональных факторов роста сектора малого бизнеса, а также содействовать образованию и развитию малых предприятий в инновационной сфере.

Совершенствование финансово-кредитного механизма должно быть направлено на решение следующих задач.

Во-первых, необходимо активизировать воздействие банковской системы на технологическую эффективность производства малого предприятия.

Это может быть сделано посредством реального участия банков в установлении на малых предприятиях такого способа производства, при котором для производства заданного объема продукции затрачивалось бы меньше ресурсов.

Во-вторых, следует применять такие методы кредитования, как кредитование проектов «под ключ» (проектное финансирование), при котором значительно расширяются функции банков (консультирование фирм, инженерный анализ проекта, оценка возможных рисков, осуществление текущего контроля за исполнением проекта и соблюдением кредитных соглашений).

В-третьих, представляется важным сформировать необходимые условия для становления в стране кредитной кооперации, а именно необходима государственная помощь в виде грантов и субсидий, которая должна доходить напрямую до производителей в рамках конкретной целевой программы.

В-четвертых, следует создать специализированные лизинговые компании для оказания услуг малым предприятиям; предоставлять лизингодателям, работающим с малыми предприятиями, налоговые льготы, в частности, одной из них может стать освобождение их от уплаты налога на прибыль, полученную от реализации договоров лизинга с субъектами малого предпринимательства, со сроком действия, например, не менее трех лет.

В-пятых, необходимо создать систему государственной гарантии, при которой государство побуждало бы банки и лизинговые компании предоставлять финансирование малым предприятиям, частично гарантируя эти инвестиции.

Необходима не только финансовая, но и институциональная поддержка малого предпринимательства: устойчиво работающее законодательство, в том числе налоговое; стабильные налоговые льготы; бесплатное консультирование по маркетинговым, юридическим, социально-психологическим и финансовым вопросам.

При государственной поддержке создания и развития технопарков, особое внимание следует уделять молодежным инновационным производственно-коммерческим центрам, которые должны осуществлять отбор предпринимательских идей и поддержку их реализации.

Таким образом, совершенствование государственной поддержки малого бизнеса на основе вышеизложенных предложений позволит обеспечить социально-эффективное предпринимательство, ведущее к появлению новых управленческих механизмов, росту

производительности труда, созданию рабочих мест, макроэкономическому росту и в конечном итоге повышению конкурентоспособности России на мировом рынке.

В России принимаются программы, цель которых - создание благоприятных условий для устойчивости деятельности малого предпринимательства путем совершенствования нормативно-правовой базы, развития инфраструктуры поддержки, освоения новых форм и механизмов финансовой поддержки.

Итак, малый бизнеса в России будет развиваться посредством возникновения новых и совершенствования старых форм и методов государственной финансовой поддержки, совершенствования системы государственного вмешательства в сферу малого бизнеса.

УДК 336.02

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ ПОДХОДОВ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

А.О. Трембицкая, студентка факультета финансы и кредит

О.А. Окорокова, старший преподаватель кафедры финансов

Современные условия финансового рынка требуют от руководства коммерческих организаций соблюдать согласованность мер финансового администрирования на всех уровнях принятия управленческих решений. Эффективность их реализации во многом определяется стратегическими позициями, которые занимают конкретным субъектом на рынке.

Важную роль в обеспечении ресурсной сбалансированности организаций играет финансовая стратегия, которая стала комплексным инструментом воплощения их финансовых целей.

В развитии финансового анализа одним из самых важных направлений является улучшение системы его видов, которые ориентированы на разработку стратегии управления бизнесом. Одним из таких видов является стратегический анализ.

Целью стратегического анализа является обеспечение коммерческих организаций комплексным аналитическим описанием характеристик развития долгосрочного характера с необходимыми деталями, которые создают информационную основу для разработки финансовых стратегий. Разработка финансовой стратегии развития коммерческих организаций, как элемент финансового анализа, требует

качественного обоснования, с точки зрения науки, финансовой программы, формирования методик анализа и оценки результатов, которые достигнуты в бизнесе и прогноз роста его стоимости на рынке в будущем, в связи с решением поставленных стратегических задач.

Система управления коммерческими организациями, которая сложилась в последние годы имеет ряд недостатков: большинство коммерческих организаций, стремясь за ростом рынка и повышением конкурентоспособности, стали терять свой капитал, а изменение активов привело к кризису в управлении и рассеиванию финансовых ресурсов.

Изменчивость капитала на различных финансовых рынках, усиливающаяся конкуренция требует поиска более эффективных подходов к разработке финансовой стратегии организации, которые должны обеспечить ее финансовую стабильность.

По мнению Я.В. Щербовича, финансовая стратегия организации - это реализация методов, инструментов и процессов по обеспечению устойчивости его финансового развития с целью увеличения стоимости собственных финансовых ресурсов и уменьшения потерь.

Финансовая стратегия выполняет роль регулятора ресурсного обеспечения и контроля, оказывает влияние на общую финансовую стабильность деятельности организации. Выделение финансовой стратегии как более важного элемента системы стратегического управления современной организации способствует расширению оценки и принятия управленческих решений, более эффективному распределению финансовых ресурсов.

Низкие финансовые возможности организаций, отсутствие четкой согласованности в принятии решений, высокие риски финансирования и т.д. останавливают не только развитие, но и сужают цели финансовой стратегии. Чаще всего они сводятся к поиску источников финансирования, не затрагивая процессы увеличения стоимости бизнеса и капитала, улучшения финансовой структуры, повышения инвестиционной привлекательности.

Корректировку условий функционирования финансовых стратегий в коммерческих организациях можно осуществлять с помощью: повышения их ресурсной обеспеченности, применения оперативного мониторинга возможности получения доходов от финансовых ресурсов, комплексного управления рисками и четкой формулировки условий участия персонала в ключевых финансовых процессах.

Опорой для повышение эффективности финансовой стратегии коммерческих организаций может служить рациональное использование дополнительного внешнего финансирования извне.

Также повышение эффективности механизма функционирования финансовой стратегии можно осуществлять при помощи диагностических карт, которые показывают главные ключевые положения организации в области стратегического финансового управления, сравнивая их с уже имеющимися возможностями.

Улучшенная таким образом финансовая стратегия организации обеспечивает применение большего числа методов, инструментов и процессов для обеспечения устойчивости ее финансового развития с целью увеличения стоимости собственных финансовых ресурсов и уменьшения потерь.

Данные перспективы применения новых подходов по улучшению финансовой стратегии имеют возможность успешно применяться организациями в современных условиях.

УДК 336.14:004(470+571)

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. О. Трембичкая, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Рост потоков информации в области финансов и финансовой деятельности резко увеличился, что потребовало создания и внедрения в практику автоматизированной информационной системы (АИС) «Финансы».

Автоматизированная информационная система «Финансы» является важным фактором эффективности управления экономикой, она автоматизирует новые функции, которые возлагаются на министерство финансов.

АИС «Финансы» начала разрабатываться в 1998 г. в системе министерства финансов СССР. В настоящее время система развивается в связи с проведением реформ и изменением законодательства.

В 2010 г. министерство финансов выделило 273,92 млн. руб. на сопровождение и развитие АИС «Финансы».

АИС «Финансы» используется на федеральном и территориальном уровнях.

На федеральном уровне основными задачами являются:

- расчет вариантов планирования бюджета;
- свод годовых и квартальных планов бюджетов субъектов РФ;
- учет поступивших начисленных процентов и погашенных ссуд по инвестиционным и конверсионным кредитам;

Основные задачи решаемые на территориальном уровне являются:

- обеспечение быстроты получения финансовыми органами данных об исполнении бюджета по доходам и расходам;
- усиление контроля за поступившими и израсходованными бюджетными средствами;
- расширение возможностей для прогноза показателей бюджета;

АИС «Финансы» в конечном счете, позволяет повысить оперативность поступления и обработки информации, снизить документооборот, вовлечь работников финансовых органов в аналитическую и контрольную деятельность по исполнению бюджетов.

Одним из направлений АИС «Финансы» является Система автоматизированных рабочих мест (АРМ), она применяется сотрудниками бюджетных подразделений финансовых органов.

Система позволяет решать следующие задачи:

- ведение доходов и расходов бюджета региона;
- учет ассигнований и финансирования;
- учет изменений регионального бюджета;
- расчет средств, появившихся в связи с экономией средств, направленные на расходы [1].

На сегодняшний день в России для информатизации бюджетной системы также используется сетевой программный комплекс. Он предназначается для процесса формирования и контроля за исполнением бюджетов регионального и местного уровней.

Эта система автоматизирует деятельность работников территориальных финансовых органов, которые принимают участие в реализации бюджетного процесса.

Задачи и функции, выполняемые АИС «Финансы» по своему содержанию и составу относятся к системам высокой сложности. И для того, чтобы обеспечить стабильную работу по автоматизации процесса формирования бюджета, по контролю за исполнением бюджета была создана Единая телекоммуникационная сеть.

Она предназначена для обеспечения связи между такими объектами АИС «Финансы», как Центральный аппарат министерства финансов и его территориальные органы, Администрация Президента РФ, органы исполнительной, законодательной и судебной власти.

Для создания интегрированной финансовой информационной системы были внедрены информационные аналитические центры. В них находятся узлы связи разной сложности для информационного взаимодействия.

В последнее время широкое распространение получила технология «клиент-сервер». Она используется с помощью сетевых компьютеров, которые ориентируются только на работу с вычислительной сетью. Данные обрабатываются через мощный сервер, имеющий связь с Интернетом [2].

Таким образом, информатизация бюджетной системы РФ- процесс сложный и многогранный и АИС «Финансы» и совокупность ее направлений обеспечивает стабильность данного процесса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Поляков Г.Б Бюджетная система России, Г. Б. Поляков//Юнити – Дана.- 2009.
2. Ясенев В.М Информационные системы и технологии в экономике // В.М. Ясенев. Юнити – Дана.-2008. – 3-е изд.

УДК 334.722:338.242.4

РОССИЙСКИЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС СЕГОДНЯ: УСЛОВИЕ ВЫЖИВАНИЯ – ДЕЙСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Ю.О. Уварова, студентка факультета финансы и кредит
А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Общеизвестно утверждение о значимости малого предпринимательства для развития и становления рыночной экономики. Малый бизнес обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности.

По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности.

Низкая платежеспособность населения, делает невыгодным, а часто невозможным развитие малых предприятий. Но можно утверждать и другое: колоссальный потенциал малого бизнеса не использован в России. Как показало время, малое предпринимательство постепенно, хотя и не настолько быстро, как

предполагалось, начинает занимать определенное место в хозяйстве страны.

Малый бизнес занимает важное место в экономике любой страны. Этот сектор является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Во-первых, он способствует развитию конкуренции и, как следствие, улучшению качества товаров и услуг.

Во-вторых, позволяет создавать дополнительные рабочие места и служит инструментом роста реальных доходов населения; кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Сектор малого бизнеса развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса.

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70% ВВП.

В большинстве стран, таких как США, Германия, Франция, Россия, подавляющую долю 99,3%-99,7% от количества предприятий составляют так называемые малые и средние предприятия.

Несмотря на то, что за прошедшие годы было принято несколько программ поддержки и развития малого предпринимательства, Россия уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по количественным и качественным показателям его развития. Причина этого: сложность получения банковского кредита и его высокая учетная ставка, неподъемная арендная плата, сложная и долгая процедура регистрации малых предприятий, неразвитость структуры сбыта и непосильное налоговое бремя.

Глобальный экономический кризис заставил цивилизованные государства активизировать защиту своего золотого фонда – предпринимателей, служащих крепкой основой для стабильного развития экономики. Все, кроме России.

Рейтинги Всемирного банка по ведению бизнеса подтверждают торможение российских реформ, связанное с ухудшением предпринимательского климата.

В 2010 году осенью правительство объявило об ужесточении налоговой политики для бизнесменов. С 1 января 2011 года налоги

увеличились с 14% до 34%, в то время, как в Южной Корее – 9%, Японии – 14,64%, США – 15,3%, Германии – 19,9%.

По данным Всемирного банка по ведению бизнеса и Всемирного экономического форума по глобальной конкурентоспособности, в результате искусственного торможения реформ в России ухудшается предпринимательский климат.

Количество зарегистрированных малых предприятий в Российской Федерации за 2013 год уменьшилось на 3,6%, среднесписочная численность снизилась на 2,9%, доля занятых на малых предприятиях сократилась на 0,14%, объем инвестиций в основной капитал снизился на 6%.

Показатель оборота малых предприятий на 16,4% превысил данные 2012 года, с учетом ИПЦ его рост составил 7%.

Основные проблемы, с которыми сталкивается сегодня малый бизнес, по степени важности можно расположить в следующем порядке: завышенный уровень налогообложения; чрезмерные административные барьеры; невыгодные условия кредитования; отсутствие социальной защищенности и обеспечение защиты личной безопасности владельцев бизнеса.

Сегодня отношения власти и предпринимателей вышли на уровень середины XIX века, до реформы 1861 года. Теперь актуальны условия, которые были в России до отмены крепостного права.

Под утверждением этих слов служат основные факторы, ярко характеризующих ту эпоху: абсолютная зависимость предпринимателей от воли государственных служащих; равнодушное отношение предпринимателей к обществу: чем больше они зависели от государственного произвола, тем меньше их волновало общественное мнение, впрочем, также как и госчиновников; несовершенное налоговое законодательство, ведущее к деградации предпринимательства.

Вышеуказанные факторы на 100% соответствуют сегодняшней действительности. В настоящее время можно уверенно констатировать расширение влияния крупных торговых сетей, уничтожающих мелкую розничную торговлю; неуклонный и необоснованный рост тарифов; необоснованно завышенное присутствие государства в экономике; высочайший уровень коррупции, проникшей во все сферы бизнеса.

Малое предпринимательство является мощной силой развития экономики и для того, чтобы этот бизнес процветал, необходимы пути решения многочисленных проблем.

С целью высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов. В целом снижение налогов для малых предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства, а также будет способствовать сокращению теневого сектора.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административного барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий. Следует рекомендовать ускорить принятие пакета законопроектов, направленных на сокращение давления на бизнес за счет упорядочения государственного и муниципального контроля, замены лицензирования страхованием гражданской ответственности.

Прежде всего, требуется дальнейшее упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса.

Необходимо также упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены для подключения к энергопотребностям малых предприятий. Учитывая высвобождение большого количества трудовых ресурсов, уволенных со средних и крупных предприятий, можно предпринимать определенные меры по привлечению данных сотрудников на малые предприятия и тем самым повысить производительность труда в сегменте малого бизнеса.

Определенную роль здесь может сыграть активизация работы государственных и муниципальных служб занятости с конкретными малыми предприятиями по трудоустройству на них новых сотрудников. создание новых схем работы с кредитно-финансовыми организациями, предусматривающих содействие реструктуризации банковской системы с целью создания специализированных кредитных организаций для работы с малым бизнесом, развитие рынка ценных бумаг малых предприятий, создание условий для удешевления кредитных ресурсов; участие малых предприятий в поставках продукции для государственных нужд и инвестиционных конкурсах, финансируемых из бюджета развития Российской Федерации.

Помочь бизнесменам можно, обеспечив реальную государственную поддержку: необходимо организовать многочисленные доступные источники рискованного капитала. Определяя структуру расходов бюджетов по программе финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства необходимо отдавать приоритет предоставлению займов, микрозаймов, посевных инвестиций.

Предприниматель должен иметь возможность получить «живые» деньги в необходимый момент; предприниматели должны иметь возможность покупать или брать в аренду на льготных условиях помещения, средства производства, и все, что им необходимо для развития бизнеса.

Малый бизнес должен получать квалифицированные консультации по всем возникающим вопросам в любом регионе России. Для этого важно развивать сеть консультационных услуг по вопросам налогообложения, планирования, маркетинга, страхования, оформления патентов, ведения отчетности. Один из путей безболезненного пополнения внебюджетных фондов – введение прогрессивной шкалы НДФЛ и направление части полученных средств во внебюджетные фонды.

В России в последнее время проводится много программ по поддержке и развитию малого сектора экономики. В настоящее время существуют различные формы финансирования поддержки малого бизнеса: финансовая, имущественная, поддержка внешнеэкономической деятельности предприятия, информационное обеспечение, подготовка кадров. Малый бизнес является источником развития, от которого Россия не может отказаться ни сейчас, ни в будущем.

В крае и городе в последние годы был принят ряд законов, постановлений также направленных на развитие и поддержку предпринимательства. Как показывает жизнь, всего этого не достаточно.

Так как в процессе развития и производства возникают вопросы, которые требуют быстрого решения. Поэтому всегда нужно держать «пульс времени» под контролем.

УДК 336.143(470+571)

СЫРЬЕВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ КАК ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РФ

Е. В. Усольцева, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Бюджетная политика как целенаправленная деятельность государства по определению основных задач и количественных параметров формирования доходов и расходов бюджета, управления

государственным долгом является одним из основных инструментов экономической политики государства.

Бюджетная политика в России постоянно находится в центре общественного внимания, что обусловлено как местом, занимаемым ею среди основных инструментов экономической политики, так и весьма острой критикой, которой она регулярно подвергается со стороны различных органов власти, общественных сил, политических движений, независимых экспертов, международных организаций, средств массовой информации. Это и неудивительно, поскольку именно в бюджетной политике, как, пожалуй, ни в какой другой, наиболее ярко проявляются и наиболее жестко сталкиваются интересы различных общественных групп [1].

Бюджетная политика — это многосторонний процесс, включающий действия органов власти всех уровней не только в бюджетной сфере, но в налоговой, ценовой, кредитной и в целом в финансовой.

Согласно Бюджетному посланию Президенту РФ о бюджетной политике в 2013 - 2015 гг. основными проблемами бюджетной политики являются следующие:

1. Сохраняется значительный нефтегазовый дефицит. Бюджетная система РФ находится в высокой степени зависимости от ситуации на мировых сырьевых рынках. Из-за этого ограничены возможности для бюджетного маневра в целях существенного увеличения бюджетных расходов по направлениям, обуславливающим экономическое развитие страны, даже при понимании объективной необходимости этих расходов. При этом принятые бюджетные обязательства не могут быть существенно сокращены вследствие социальной направленности значительной их части.

2. Структура бюджетных расходов не является оптимальной для стимулирования экономического развития. Направляемых из бюджета средств на реализацию отвечающих потребностям экономического развития инфраструктурных проектов, проектов в сфере образования и науки, то есть в сферы, определяющие перспективный облик российской экономики, явно недостаточно.

3. На низком уровне осуществляется финансово-экономическое обоснование решений, приводящих к новым расходным обязательствам. Недостаточно качественной является оценка того, какие долгосрочные последствия будет иметь принятие

новых обязательств для социально-экономического развития РФ, как оно будет связано с другими направлениями политики государства и какое влияние окажет на объем настоящих обязательств.

4. Зачастую эффективность осуществляемых бюджетных расходов низка, получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные цели средств.

5. Межбюджетные отношения пока не в полной мере настроены на стимулирование органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности, которые объективно являются необходимой основой для увеличения доходов бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

6. Бюджетная политика во многом остается неясной для общества, необходимость и суть конкретных решений и действий органов государственной власти в этой сфере должным образом не раскрываются.

7. Наличие постоянных фрагментарных изменений налогового законодательства. Улучшение условий налогообложения для ведения предпринимательской деятельности, которые обуславливают необходимость постоянного отслеживания изменений и внесения корректив в планы финансовой деятельности, приводит к дополнительным затратам, особенно у субъектов малого и среднего предпринимательства. Постоянное ожидание таких изменений препятствует реализации долгосрочных инвестиционных проектов по причине низкой предсказуемости налоговых издержек при разработке бизнес-планов [2].

Постоянно возрастающая зависимость российской бюджетной системы от сырьевых доходов и, как следствие, расширяющийся нефтегазовый дефицит федерального бюджета – основная проблема бюджетной политики РФ. Если в 2000 – 2004 гг. и вовсе имел место нефтегазовый профицит в системе государственных финансов, то в 2009 г. дефицит достиг рекордных 13,7 % ВВП, а по итогам 2012 г. превысил отметку в 10,6 % ВВП.

В ближайшие годы в правительстве обещают снизить этот показатель до 7 - 7,5 %. Однако, достигаться это будет за счёт ещё большего сокращения расходов на экономику и социальную сферу как в абсолютном, так и в относительном выражении (в % к ВВП), что может негативно повлиять на состояние экономики в целом.

По итогам первых трёх месяцев 2013 г. зависимость российской бюджетной системы от сырьевого сектора и поступления экспортной валютной выручки (65 % которой обеспечивается нефтегазовым комплексом, а ещё 37 % - металлами, лесом, нефтехимией, удобрениями и прочей продукцией низких переделов) стала ещё более критической - нефтегазовый дефицит федерального бюджета составил 10,1 % ВВП.

Наряду с этим произошло весьма заметное сокращение доходной базы – совокупные доходы федерального бюджета по итогам первого квартала 2013 г. составили менее 20,8 % ВВП, что на 1,2 процентных пункта ниже показателя аналогичного периода 2012 г. Уменьшение нефтегазовых доходов обусловлено, в основном, изменениями в налоговом законодательстве (снижение с 1 января 2009г. федеральной ставки налога на прибыль организаций с 6,5 % до 2,0 % и отмена с 1 января 2010 г. единого социального налога).

По оценке Минэкономразвития России, нефтегазовый дефицит в 2013 г. составит 6 623,9 млрд. руб., в 2014 г. - 6 534,8 млрд. руб., а в 2015 г. он будет равен 7 005,5 млрд. руб.

Зависимость России от ситуации на сырьевых рынках растёт. РФ, как крупнейший экспортер энергетического сырья в мире, остается неподготовленным к падению запасов нефти и газа в ближайшие десятилетия [3].

Для снижения нефтегазового дефицита, а, следовательно, и сырьевой зависимости бюджета РФ следует провести следующие мероприятия:

- обеспечение расширенного финансирования научно-технического потенциала и приоритетной поддержки отечественного товаропроизводителя;

- поддержание устойчивого уровня государственных расходов и частного потребления в длительной перспективе, а также предотвращение колебаний таких макроэкономических показателей, как инфляция, обменный курс, величина государственного долга, процентные ставки на финансовых рынках;

- равномерное распределение бюджетных доходов, получаемых от природных ресурсов на протяжении всего периода их эксплуатации, что даст возможность поддерживать стабильный уровень государственных расходов и соответственно — долгосрочную макроэкономическую стабильность [3];

- уменьшение подверженности бюджета рискам, связанным с возможным резким падением цен на углеводороды;

- создание принципиально нового механизма финансирования науки, совершенствования государственной системы подготовки и переподготовки кадров, что позволит стимулировать научные открытия и новые технические достижения, сократить сроки их внедрения в производство.

Необходимы обширные программы по развитию современного производства и развитию инфраструктуры. Нужны крупные заказы отечественным предприятиям. Сделать это может только государство, потому что эти инвестиции будут давать очень низкий уровень прибыли. Но без масштабного огосударствления экономики никакого промышленного будущего у России нет. В свою очередь для огосударствления экономики необходимо национализировать сырьевую отрасль, чтобы сконцентрировать средства для государственных инвестиций.

Вместо поставки газа, угля, нефти, железной руды и цветных металлов нужно увеличить объемы выпуска машин и оборудования, высокотехнологичной продукции (металлорежущих станков, сельскохозяйственной техники, вычислительных приборов, оптической, а также авиационной техники, транспортных средств), оснащение легкой и текстильной промышленности.

Таким образом, для снижения зависимости экономики России от эксплуатации невозполнимых природных ресурсов необходимо проведение особой экономической политики, которая приведет к повышению наполняемости бюджета и росту благосостояния граждан.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Фетисов В.Д. Бюджетная система РФ, учебное пособие для вузов. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

2. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2013 – 2015 гг. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/18332>.

3. Кудрин А., НП «Механизмы формирования ненефтегазового баланса бюджета России». Режим доступа: <http://akudrin.ru/upload/iblock/6c8/кудрин8-06.pdf>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

А.С. Фоменко, студентка факультета финансы и кредит
Ю.Е. Стукова, доцент кафедры экономики предприятий

В условиях рыночных отношений оборотные средства приобретают особое значение, так как они являются важным критерием в определении прибыли предприятия. Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы любой организации во многом определяются ее обеспеченностью качественными оборотными средствами. А поскольку оборотные средства включают в себя как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации и эффективности использования зависит не только процесс материального производства, но и финансовая устойчивость предприятия.

Оборотный капитал – это часть собственных средств предприятия, авансированных в оборотные активы для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции. В экономической литературе данный показатель еще называют собственными оборотными средствами, чистым оборотным капиталом, рабочим, работающим капиталом, чистыми текущими активами.

Оборотные средства разнообразны по своему составу, структуре и назначению, поэтому целенаправленное управление ими определяет необходимость их предварительной классификации. С изменением хозяйственных условий возникает необходимость уточнения классификации оборотных средств организации, которая должна соответствовать современным экономическим условиям, а также обеспечивать более эффективное использование ресурсов. В экономической литературе имеется большое разнообразие классификаций оборотных средств по различным признакам.

Артеменко В.Г. выделяет следующие классификационные признаки:

- функциональная роль в процессе производства;
- в зависимости от практики контроля, планирования и управления;
- в зависимости от источников формирования; по степени ликвидности;
- в зависимости от степени риска вложения капитала;

- в зависимости от материально-вещественного содержания. [1, С.115-118]

Большая группа авторов склонна классифицировать оборотные средства:

- по месту и роли в процессе воспроизводства;
- по степени планирования (по принципам организации);
- по источникам формирования;
- по видам. [2, С.118]

Оборотные средства могут функционировать как в денежной, так и в материальной форме. В зависимости от материально-вещественного содержания оборотные средства классифицируются на: запасы сырья, материалов, полуфабрикатов; запасы готовой продукции; дебиторскую задолженность; денежные активы и прочие виды оборотного капитала.

Сырье, материалы и полуфабрикаты характеризуют объем входящих потоков материальных оборотных активов в форме запасов, обеспечивающих производственную деятельность организации.

Готовая продукция характеризует объем выходящих потоков материальных оборотных активов в форме запасов произведенной продукции.

Дебиторская задолженность характеризует сумму задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц. Дебиторская задолженность, по сути, представляет собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота собственного оборотного капитала предприятия. На ее уровень влияет множество факторов как объективного, так и субъективного характера. К объективным факторам можно отнести экономические условия, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. К субъективным – профессиональный уровень финансового менеджера, кредитную политику предприятия, которая может существенно влиять на объем реализации.

Денежные активы – это важный элемент оборотных средств, включающий в себя не только остатки денежных средств в национальной и иностранной валюте, но и сумму краткосрочных финансовых вложений, которые рассматриваются как форма инвестиционного использования временно свободного остатка денежных активов.

К прочим видам оборотных средств относят оборотные активы, не включенные в состав вышерассмотренных, если они отражаются в общей их сумме.

Оборотные средства предприятия выполняют производственную и расчетную функции.

Выполняя производственную функцию, оборотные средства, авансируясь в оборотные производственные фонды, поддерживают непрерывность процесса производства и полностью переносят свою стоимость на произведенный продукт. По завершении производства оборотные средства переходят в сферу обращения в виде фондов обращения, где выполняют вторую функцию, состоящую в завершении кругооборота и превращении оборотных средств из товарной формы в денежную.

Источниками формирования оборотных средств и обеспечения его кругооборота являются собственные и заемные финансовые ресурсы. Собственные средства предприятия играют важную роль, так как обеспечивают финансовую устойчивость и оперативную самостоятельность. К ним относят: прибыль, долевое участие в деятельности других предприятий, уставный капитал, средства, приравненные к собственным.

В настоящее время основным источником формирования оборотных средств предприятий выступает, как правило, не только прибыль и другие собственные источники, но и в большей степени кредит (как банковский, так и коммерческий). Таким образом, собственные источники оборотного капитала все более замещаются заемными. В результате собственный оборотный капитал не участвует в полном объеме в кругообороте средств предприятий, а все больше превращается в источник погашения кредитов. Последние оказывают отрицательное воздействие на такие показатели как, выручка от реализации, себестоимость и прибыль.

Что касается эффективности использования оборотных средств, то она характеризуется системой экономических показателей, и прежде всего, оборачиваемостью оборотных средств, под которой понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на предприятиях как одной, так и различных отраслей экономики, что зависит от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период - год, полугодие,

квартал (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Длительность одного оборота оборотных средств в днях (О) исчисляется по формуле:

$$O = \frac{C * D}{T}$$

где С - остатки оборотных средств (средние или на определенную дату); Т - объем товарной продукции; Д - число дней в рассматриваемом периоде.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам можно отнести такие, как общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых организация может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств.

Наличие в организациях достаточного объема оборотных средств оптимальной структуры - необходимая предпосылка для ее нормального функционирования в условиях рыночной экономики.

Поэтому в организации должно проводиться нормирование оборотных средств, чьей задачей является создание условий, обеспечивающих бесперебойность ее производственно-хозяйственной деятельности.

Важно также уметь правильно управлять оборотными средствами, разрабатывать и внедрять мероприятия, способствующие снижению материалоемкости продукции и ускорению оборачиваемости оборотных средств, так как в результате ускорения оборачиваемости оборотных средств происходит их высвобождение.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алехина А.А. Крутится, вертится...: управление оборотными фондами как важнейший фактор повышения эффективности работы сельскохозяйственных предприятий / А.А. Алехина // Российское предпринимательство.- 2007. - №9: Вып.1.- С. 115-118.
2. Репин В.В. Дебиторская задолженность: анализ и управление / В.В. Репин // Консультант. - 2007. - № 48.

**ИСПОЛНЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА
ПО ДОХОДАМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**
В. С. Халько, студентка факультета финансы и кредит
О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Исполнение бюджета – это этап бюджетного процесса, который начинается с момента утверждения закона о бюджете законодательным (представительным) органом власти и продолжается в течение финансового года. Его содержание заключается в выполнении доходной и расходной части бюджета соответствующего уровня – федерального, регионального или местного.

Для того, чтобы в процессе исполнения бюджета обеспечить правильное и экономически обоснованное распределение средств, составляется детальный оперативный план поступления доходов и осуществления расходов по отдельным статьям бюджетной классификации и периодам времени, называемый бюджетной росписью.

В процессе исполнения бюджета нередко возникает экономия по отдельным статьям расходов или дополнительные поступления из доходных источников. Образующаяся в итоге сумма превышения доходов над расходами, именуемая свободными бюджетными средствами, зачисляется в бюджет и не подлежит изъятию. Она может быть израсходована только в том случае, если профинансированы все расходы, предусмотренные планом. Решение об использовании свободных бюджетных средств принимается законодательной властью по предложению соответствующего исполнительного органа [1].

Исполнение бюджетов по доходам предусматривает выполнение следующих операций: перечисление и зачисление доходов на единый бюджетный счет; учет доходов в соответствии с бюджетной классификацией и составление отчетности о доходах бюджета; распределение регулирующих доходов между бюджетами различных уровней в порядке, предусмотренном законом о бюджете; возврат сумм налогов, излишне уплаченных в бюджет.

На лицевые счета органов казначейства доходы поступают ежедневно, их зачисление подтверждается выпиской банка с копиями платежных документов. По каждому платежному документу казначейство учитывает вид доходов, поступивших в бюджет, и их сумму. Все виды поступлений систематизированы на основе бюджетной классификации, им присвоены соответствующие коды. Учет налогов и неналоговых доходов ведется согласно присвоенным кодам.

Регулирующие налоги, требующие распределения между различными уровнями бюджетной системы, учитываются отдельно. На этой основе составляется ежедневный отчет о суммах доходов, поступивших в бюджет государства. Порядок и сроки подготовки такой отчетности определяет вышестоящий орган Федерального казначейства. Помимо этого, доходы бюджета учитываются нарастающим итогом, в результате чего формируются месячные, квартальные и годовые отчеты.

Правильность исчисления налогов, полноту и своевременность их уплаты каждым налогоплательщиком контролируют налоговые органы. Они уполномочены принять решение о возврате суммы налога, излишне уплаченной в бюджет, или о зачете налоговых платежей, если переплата одного вида налога сопровождается недоимкой по другому. Для этого налоговый орган оформляет заключение, которое затем передается казначейству. На этой основе орган казначейства оформляет документы на возврат или зачет налога.

В конце каждого месяца Департамент по финансам, бюджету и контролю администрации Краснодарского края составляет отчет об исполнении краевого бюджета по доходам и расходам, а в конце года – годовой отчет об исполнении бюджета Краснодарского края. Отчеты представляются в Министерство финансов РФ и Законодательное Собрание Краснодарского края.

Таким образом, исполнение бюджета играет важную роль в бюджетном процессе, поскольку именно здесь выявляется эффективность всей проделанной работы в процессе составления, рассмотрения и утверждения бюджета.

В современных условиях задачи исполнения бюджета не ограничиваются полным и своевременным поступлением доходов и финансированием расходов. В ходе выполнения доходной части бюджета важно не только мобилизовать доходы, необходимо также изыскать резервы и повысить их собираемость. При исполнении расходной части бюджета требуется не только профинансировать предусмотренные в законе суммы, но и выявить возможности более экономного использования бюджетных средств, то есть в процессе исполнения бюджета решается одновременно несколько различных по своему экономическому содержанию задач.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Поляк Г.Б. Бюджетная система России / Г.Б. Поляк. - М.: Юнити, - 2010.
2. <http://www.depfinance.ru/> - Министерство финансов Краснодарского края.

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ И УРОВНЯ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «НИВА КУБАНИ»)**

В. Г. Чайка, студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Ни одно предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна. Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Эффективное управление прибылью является действенным инструментом повышения качества и эффективности деятельности предприятия и ее структурных подразделений.

Пути увеличения прибыли рассмотрены на примере ОАО «Нива Кубани», расположенного в станице Брюховецкой Брюховецкого района. Общество, созданное в 1930 г., занимается производством и переработкой сельскохозяйственной продукции (продукции растениеводства и животноводства).

За исследуемый период 2010 – 2012 гг. отмечается увеличение объема большинства используемых ресурсов ОАО «Нива Кубани». На этапе исследования был проведен анализ прибыли и рентабельности ОАО «Нива Кубани» при этом отмечалось значительное повышение прибыли организации за рассматриваемый период. Чистая прибыль в 2012 г. составила 217914 тыс. руб.. Выручка от реализации продукции возросла на 58,81 % за исследуемый период и составила 613614 тыс. руб. Возрос налог на прибыль и иные платежи. Этот рост составил 380,71 %.

В качестве факторов, способных повысить урожайность возделываемых культур или уменьшить затраты на 1 га посевов в ОАО «Нива-Кубани», включены следующие мероприятия:

- дальнейшее совершенствование севооборотов и чередования культур в посевах;
- дальнейшее улучшение работы хозяйства по сортообновлению;
- дальнейшее улучшение системы удобрения полей и подкормок вегетирующих растений;

-расширение удельного веса органических удобрений, повышение их качества;

Организационно-управленческие мероприятия по повышению эффективности растениеводства в ОАО «Нива-Кубани» направлены на достижение одного из двух результатов:

-сокращение себестоимости товарной продукции этой отрасли при применении способов увеличения урожайности сельхозкультур и уменьшении затрат на 1 га посевов;

-увеличение выручки от продажи продукции растениеводства (включая переработанную продукцию) благодаря более высоким отпускным ценам (на основе повышения качества и более успешной маркетинговой работе), включению в состав товарной продукции ее новых видов, востребованных рынком.

Сокращение себестоимости по основным видам товарной продукции взяли на весьма реальном уровне - 5 % для сельхозсырья и 10 % - для готовой продукции.

По рассматриваемым видам продукции растениеводства в ценах 2012 г. хозяйство, если ему удастся внедрить предложенные меры, сократит затраты на 8363 тыс. руб., т.е. сокращения затрат составят 5,6 % их уровня в 2012 г., соответственно возрастет прибыль от продажи продукции.

Прирост прибыли от применения мер, предложенных в работе, может составить 28500 тыс. руб. Вместе с экономией затрат отрасли прибыль от растениеводства может возрасти (в ценах 2013 г.) на 36863 тыс. руб. Это повысит рентабельность затрат до 187% в 2013 г. против 155% в 2012 г.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Отсюда вытекает необходимость анализа прибыли, ее планирования, поиска путей повышения рентабельности. Эффективное управление прибылью является действенным инструментом повышения качества и эффективности деятельности предприятия и ее структурных подразделений.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.Н. Чалдаева, студентка факультета финансы и кредит

Ю.Е. Стукова, доцент кафедры экономика предприятий

В современной экономической ситуации эффективная финансовая деятельность характеризует выживаемость предприятия. Организациям необходимо не только выживать, но и по возможности повышать свою прибыль, так как конечный результат характеризует степень достижения целей, ради которых приводится в движение весь механизм производственно-хозяйственной деятельности.

Экономические отношения лежат в основе различных отношений между людьми - политических, культурных и т.д., поэтому, конечные финансовые результаты - это, по сути, то, ради чего мы живем и работаем.

Финансово устойчивая организация может свободно маневрировать денежными средствами и путем эффективного их использования обеспечивает бесперебойный процесс производства и реализации своих продуктов.

Степенью финансовой устойчивости организации обычно интересуются инвесторы и кредиторы, так как на основе ее оценки принимаются решения о вложении средств в предприятие.

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее половины финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, эффективно использует финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным. [3]

Важнейшей характеристикой экономической деятельности организации является анализ и диагностика ее финансовых результатов. Однако, одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования организации и достижения им поставленной цели. Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в распоряжении. А это, в свою очередь, обеспечивает выживаемость и стабильное положение предприятия на рынке.

Применительно к рыночной экономике изменилась трактовка и иерархия критериев эффективности, а также их содержание.

Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (или ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции. [1]

За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятия, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта является получение большей прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

На финансовую устойчивость влияет ряд немаловажных факторов, одним из которых является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, тем увереннее оно может себя чувствовать.

Внешними факторами финансовой устойчивости являются налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей, инфляция.

Современная экономическая наука имеет в своем распоряжении огромное количество разнообразных приемов и методов оценки финансовых показателей, которые постоянно изменяются в связи с возрастанием требований, предъявляемых к анализу. Возможность реальной оценки финансовой устойчивости организации обеспечивается определенной методикой анализа, соответствующим информационным обеспечением и квалифицированным персоналом.

Анализ начинается с проверки обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Таким образом, финансовую устойчивость предприятия определяет, прежде всего, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. [4]

На сегодняшний день огромное значение имеет не только оценка и анализ финансового состояния предприятия, но и прогнозирование финансовой устойчивости, а также разработка мероприятий по улучшению его финансового состояния.

Можно предложить следующие меры по повышению финансовой устойчивости организации:

- увеличение реального собственного капитала за счет увеличения размера уставного фонда, а также за счет накопления нераспределенной прибыли;

- разработка грамотной финансовой стратегии организации, которая бы ей позволила привлекать как краткосрочные, так и долгосрочные заемные средства, при этом поддерживая оптимальные пропорции между собственным и заемным капиталом;

- усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, в результате которой происходит повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами;

- иные мероприятия, напрямую касающиеся финансового положения дел в организации.

Правильное управление финансовой устойчивостью организаций позволяет проследить изменения различных показателей и, при необходимости, принять определенные меры.

В условиях рынка, производственно-хозяйственная деятельность организации осуществляется за счет самофинансирования, а при недостатке собственных финансовых ресурсов – за счет заемных средств.

При этом финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы и не допускает неоправданной, прежде всего, кредиторской и дебиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Главным в финансовой деятельности остается правильная организация использования оборотных средств. [2]

Управление финансовой устойчивостью организации включает в себя следующие функции:

- разработка финансовой стратегии. Исходя из общей стратегии экономического развития предприятия и прогноза конъюнктуры финансового рынка, формируется система целей и целевых показателей финансовой деятельности на длительный срок, в том числе показателей финансовой устойчивости, определяются приоритетные задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается политика действий организации по основным направлениям его финансового развития;
- осуществление планирования финансовой деятельности предприятия. Реализация этой функции связана с разработкой

системы текущих планов и оперативных бюджетов по основным направлениям финансовой деятельности, системы показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации, определение путей наиболее эффективного их достижения;

- бюджетирование – процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования;
- регулирование, т.е. воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы в целом, в случае возникновения отклонений от заданных параметров;
- осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области финансовой деятельности и повышения финансовой эффективности организации. Т.е. создание систем внутреннего контроля на предприятии, разделение контрольных обязанностей отдельных служб и финансовых менеджеров, определение системы контролируемых показателей и контрольных периодов, оперативное реагирование на результаты осуществляемого контроля.

В современных условиях главными задачами развития экономики является повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций организации на внутреннем и международном рынках. Основой финансовой стабилизации общества является финансовая устойчивость предприятий.

Потеря финансовой устойчивости означает, что данную организацию в перспективе ожидает банкротство со всеми вытекающими отсюда последствиями, вплоть до его ликвидации, если не будут приняты оперативные и действенные меры по восстановлению финансовой устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Виленский Е.Б. Финансовое состояние предприятия / Е.Б. Виленский // Финансовый директор. - 2004. - №2.
2. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е. Сысоева, А. Барабанов, Л. Григорьева и др. – М.: КноРус, 2012. – 432 с.
3. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. М.: Юрайт, 2013. – 448 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2012. – 656 с.

МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ

Ю. Н. Чалдаева, студентка факультета финансы и кредит

И. А. Неводова, ассистент кафедры финансов

В современной России банковское кредитование является одним из основных источников прибыли коммерческих банков. В условиях жесткой конкуренции успех сопутствует тому, кто лучше владеет современными технологиями управления и оптимизации кредитного процесса. В силу своей особой финансовой и социальной значимости кредитный процесс должен отвечать современным требованиям рынка в динамично изменяющейся внешней среде.

Банковское кредитование физических лиц осуществляется при полном соблюдении принципов кредитования. Они представляют собой основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность кредита, требования объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений.

К принципам кредитования можно отнести следующие: качества заемщика, срочность возврата, целевое назначение, дифференцированность, обеспеченность и платность. Совокупное применение на практике всех этих принципов позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки - банка и заемщика.

В России одной из главных проблем в сфере кредитования является высокая степень риска по выданным кредитам, т.е. возможность возникновения убытков вследствие неоплаты или просроченной оплаты клиентом своих финансовых обязательств.

Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. При предоставлении коммерческого кредита риск возникает с момента продажи и остается до момента получения платежа по сделке.

Грамотное управление кредитными рисками является одним из способов повышения эффективности кредитного процесса. Управление рисками включает в себя прогноз рисков и разработку мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь. Среди возможных можно отметить: анализ рисков; установление лимитов риска и дальнейшее обеспечение соблюдения установленных лимитов.

Одним из основных способов снижения риска неплатежа по кредиту является тщательный анализ потенциальных

кредитополучателей. Банк стремится выяснить, как заемщик относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него издержки в погашении кредитов, каков его статус в деловом мире.

Оценку платежеспособности заемщика осуществляет каждый кредитный работник банка на основании принятых в данном банке списка документов, подтверждающих величину доходов и размер производимых удержаний, и представленного заявления - анкеты.

Распространены два метода оценки кредитоспособности физических лиц:

- Экспертная система оценки, когда кредитными экспертами оценивается финансовое состояние и личные качества потенциального заемщика, при помощи расчета необходимых показателей и запроса кредитной истории.
- Экспертная система оценки, при которой кредитными экспертами оценивается финансовое состояние и личные качества потенциального заемщика, при помощи расчета необходимых показателей и запроса кредитной истории.

Кроме оценки платежеспособности заемщиков, при планировании кредита, необходимо учитывать так же состояния кредитного портфеля. Кредитный риск находится в прямой зависимости от него.

Для эффективного управления кредитным портфелем необходим его анализ по различным количественным и качественным характеристикам как в целом по банку, так и по его структурным подразделениям.

Количественный анализ предполагает изучение состава и структуры кредитного портфеля банка в динамике (за ряд лет, на квартальные даты отчетного года) по ряду количественных экономических критериев, к которым относят: объем и структуру кредитных вложений по видам; сроки кредитов; своевременность погашения предоставляемых кредитов; цену кредитования (уровень процентных ставок).

Такой анализ позволяет выявить предпочтительные сферы кредитных вложений, тенденции развития, в том числе касательно возвратности кредитов и их доходности. Большое значение имеет сопоставление фактических остатков задолженности с прогнозируемыми, с установленными лимитами кредитования, «кредитными потолками», т.е. верхними пределами общей суммы кредитов или их прироста, устанавливаемые для банков (иногда в индивидуальном порядке), либо лимит суммы или количества кредитов, выдаваемых одному клиенту.

За количественным анализом следует анализ качества кредитного портфеля. Сфера деятельности кредитополучателя и его тип обладают различным риском для определенных экономических условий, следовательно, и виды кредита в зависимости от объемов и целей кредитования оцениваются по-разному, что и должно учитываться при изучении кредитного портфеля банка.

Для этого используются различные относительные показатели, рассчитываемые по обороту за определенный период или по остатку на определенную дату. К ним, например, относят, удельный вес проблемных кредитов во всем валовом клиентском кредитном портфеле; отношение просроченной задолженности к акционерному капиталу и др.

На основе качественной характеристики кредитного портфеля можно дать оценку соблюдения принципов кредитования и степени риска кредитных операций, перспектив ликвидности данного банка. Таким образом, в любом банке состояние кредитного портфеля должно находиться под постоянным наблюдением.

Избежать кредитный риск позволяет тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит. Выполнение всех этих условий гарантирует успешное проведение важнейшей банковской операции - предоставление кредитов и управление рисками.

Управление кредитным риском осуществляется в несколько этапов. Сначала определяются кредитная политика, основные ориентиры для формирования портфеля, решаются вопросы ценообразования займов.

На втором этапе основное внимание уделяется анализу кредитоспособности, осуществляется мониторинг клиентов-заемщиков, ведется работа по восстановлению проблемных долгов. На третьей стадии – оценка и аудит эффективности проведения кредитной политики.

Существует несколько основополагающих методов управления кредитными рисками. Во-первых, это установление лимитов на объемы займов для одного или группы заемщиков, отрасли, региона. Второй путь управления кредитными рисками – диверсификация портфеля.

Хотелось бы предложить еще и такие методы управления, как: разграничение полномочий принятия кредитного решения в зависимости от размера кредита и величины потенциального риска; организация работы с проблемными кредитами; деятельность внутренних специальных организационных структур (отделы

кредитоспособности, службы безопасности и т.д.); использование юридической ответственности (во многих странах в законодательстве предусмотрены уголовные наказания за умышленное банкротство, за повышенную опасность бизнеса, за искажение предоставленной информации и т.д.); создание альтернативных денежных потоков в виде гарантий, поручительств, страховок, создания резерва против рисков; ограничение размеров кредита выдаваемых одному заемщику.

Еще один инструментом управления кредитным риском является его страхование в страховой компании. Объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с возможностью наступления убытков, в результате неисполнения (ненадлежащего исполнения) договорных обязательств должником, страхователя.

Суть страхования кредитных рисков состоит в том, что в случае невозвращения банку кредита недобросовестным заемщиком и невозможности взыскать средства, страховая компания компенсирует банку убытки в соответствии с заключенным договором страхования кредитных рисков.

Поскольку процент невозврата кредитов, особенно потребительских, в России довольно высок, страхование кредитных рисков, по сути, является для страховщиков убыточным продуктом.

Поэтому на данный момент услугу страхования кредитных рисков предоставляют только несколько наиболее крупных страховых компаний, а условия страхования кредитных рисков ужесточаются.

В частности, в настоящее время практически все страховые компании отказались от страхования кредитных рисков в случае займа малых сумм на мелкие покупки. Теперь застраховать кредитный риск банк сможет только в случае крупных потребительских кредитов.

Таким образом, кредитный риск существует постоянно, а его размеры зависят от суммы займа. Все меры, которые предпринимаются банками и кредитными организациями, направлены, прежде всего, на то, чтобы свести к минимуму или устранить полностью риск потерь.

Это и проверка достаточного уровня состоятельности клиента, и выявление дальнейших перспектив развития и «денежности» его проекта, и оценка качества кредитного портфеля заемщика, и страхование кредитного риска. Чтобы избежать риска потерь, банки и другие организации, связанные с выдачей кредитов, подбирают клиентов очень тщательно, проверяя при этом не только его нынешнюю платежеспособность, но и его кредитную историю.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ООО «ЮГЭКОСТРОЙ»

К. С. Чемерис, студентка факультета финансы и кредит

О. В. Герасименко, ассистент кафедры финансов

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности организации. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно организация управляла финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Финансовая устойчивость организации связана с общей финансовой структурой и степенью зависимости от кредиторов и дебиторов.

При управлении финансовой устойчивостью необходимо рациональное сочетание интересов экономических субъектов, кредитно-банковских организаций как основных поставщиков финансовых ресурсов, государства, реализующего методы воздействия на его финансовую устойчивость в режиме сочетания рыночного саморегулирования и государственно-общественного регулирования посредством налогообложения.

Компания «ЮгЭкоСтрой» находится на рынке строительства жилья более 7 лет. Основная сфера деятельности – строительство малоэтажных жилых домов и коттеджей.

За исследуемый период наблюдается положительная динамика обеспеченности организации основными видами ресурсов в среднегодовом их исчислении, что свидетельствует о стремлении наращивать темпы своей производственной деятельности.

Рассматривая динамику доходов и расходов, прибылей и убытков ООО «ЮгЭкоСтрой» можно сказать, что в целом за анализируемый период ее можно назвать негативной.

Показателем снижения эффективности деятельности предприятия является более высокий рост себестоимости по отношению к росту выручки. Рост себестоимости составил 90,9%, в то время как выручка выросла на 66,7%.

Чистая прибыль за анализируемый период сократилась на 16243 тыс. руб., и к концу 2012 г. чистый убыток составил -11151 тыс. руб. (темпа падения чистой прибыли составил -319,0 %).

Доля основных средств в общей структуре активов в 2012 г. составила 30,3 %, что говорит о том, что предприятие имеет «легкую» структуру активов и свидетельствует о мобильности имущества ООО

«ЮгЭкоСтрой», способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Однако наблюдается отрицательная тенденция: по сравнению с базовым анализируемым периодом, в отчетном периоде удельный вес оборотных активов в общей структуре баланса снизился на 19,6 %, что в динамике может привести к снижению оборачиваемости.

Вместе со снижением величины активов наблюдалось уменьшение собственного капитала ООО «ЮгЭкоСтрой». Причем уменьшение собственного капитала произошло опережающими темпами (-56,9 % за анализируемый период).

Опережающее уменьшение величины собственного капитала относительно общего снижения стоимости активов следует рассматривать как негативный фактор.

Коэффициент текущей ликвидности ООО «ЮгЭкоСтрой» на конец 2012 г. равен 0,89. Это значит, что только 89 % краткосрочных обязательств обеспечены текущими активами. Следует отметить отрицательную динамику показателя – за рассматриваемый период коэффициент текущей ликвидности снизился на 1,58 пунктов.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности тоже не соответствует норме – 0,28 при норме от 0,7 до 1,5. Это означает, что у ООО «ЮгЭкоСтрой» недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности слишком низко и свидетельствует о том, что ООО «ЮгЭкоСтрой» не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, в 2012 г. выполняется только одно ($A3 > П3$).

В сложившейся ситуации баланс ООО «ЮгЭкоСтрой» не является абсолютно ликвидным. Это значит, что имеет место хроническая неплатежеспособность и финансовая неустойчивость организации.

У ООО «ЮгЭкоСтрой» на 31 декабря 2012 г. отсутствует чистый оборотный капитал (показатель имеет отрицательное значение -12477 тыс. руб.), что свидетельствует об отсутствии собственных источников финансирования оборотных активов. Это явилось следствием превышения величины краткосрочных обязательств над суммой оборотных активов организации.

На начало анализируемого периода для финансирования запасов и затрат предприятие использует собственные, а также долгосрочные и

краткосрочные заемные средства, а на конец периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат, что характеризует кризисно неустойчивое состояние предприятия.

Анализ относительной финансовой устойчивости говорит о том, что по сравнению с базовым периодом (2010 г.) ситуация в ООО «ЮгЭкоСтрой» заметно ухудшилась.

В 2012 г. ООО «ЮгЭкоСтрой» получило отрицательный эффект от использования заемных средств, снизив тем самым рентабельность собственного капитала на 81,76 %. Использование кредитов без наращивания рентабельности активов организации является нецелесообразным.

За 2012 г. сумма собственного оборотного капитала сократилась на 85144 тыс. руб. Это произошло главным образом за счет снижения суммы долгосрочных обязательств и нераспределенной прибыли, а также за счет дополнительного вложения капитала в основные фонды.

Наши прогнозные расчеты показали, что для обеспечения финансовой устойчивости ООО «ЮгЭкоСтрой» коэффициент финансирования должен иметь значение 1,42, в то время как в 2012 г. он составил всего 0,07.

Снижение чистого оборотного капитала в 2012 г. было связано с крупным приобретением внеоборотных активов, превышающих прирост собственного капитала и привлеченных долгосрочных кредитов, а также снижение обусловлено выплатой долгосрочного кредита, что сказалось на падении платежеспособности предприятия.

В 2010 году за счет превышения фактической величины над достаточным значением наблюдался «резерв по уровню собственных средств». «Резерв» представлял собой возможность опережающего роста заемного капитала, которую могла допустить компания без потери финансовой устойчивости и платежеспособности.

В ООО «ЮгЭкоСтрой» увеличение краткосрочных обязательств в пределах 27501 тыс. руб. не привело бы к снижению платежеспособности компании.

Однако в последующие годы ООО «ЮгЭкоСтрой» исчерпало этот «резерв», и даже вышло за пределы допустимого значения чистого оборотного капитала, что привело к снижению финансовой устойчивости за счет угрожающего роста заемного капитала.

На основании проведенных исследований можно внести следующие предложения, направленные на повышение уровня финансовой устойчивости:

-для обеспечения финансовой устойчивости ООО «ЮгЭкоСтрой» коэффициент финансирования должен иметь значение 1,42;

-довести коэффициент финансовой независимости как минимум до 0,5, в то время как фактическое его значение в 2012 г. значительно ниже минимально допустимого, а именно 0,068;

-добиваться достаточной величины чистого оборотного капитала в размере 40644 тыс. руб. за счет роста прибыли, реинвестируемой в производство, либо использовать «разовые» варианты увеличения собственного капитала - взнос учредителей в имущество общества (без изменения уставного капитала). Этот вариант не предполагает возвратности вложенных средств и не облагается налогом на прибыль. В качестве вноса лучше использовать деньги, а не имущество, чтобы у передающей стороны (если это организация, а не физическое лицо) не возникла база по НДС с безвозмездной передачи имущества;

-принимать меры к повышению рентабельности продаж и в дальнейшем к увеличению притока денежных средств на основе снижения затрат. Этого можно добиться формированием прогнозного баланса, бюджета движения денежных средств и бюджета доходов и расходов, бюджетов ключевых производственных подразделений, а также сформировать бюджеты дебиторской и кредиторской задолженностей и движения сырья и материалов. Это позволит оптимизировать движение денежных потоков и удержать затраты на заданном уровне;

-целесообразно внедрить процедуру ежедневной сверки баланса наличных денежных средств. Это позволит исключить возможные злоупотребления, даст менеджерам достоверную информацию о текущем остатке средств на счетах и в кассе предприятия, необходимую для принятия решений об осуществлении текущих платежей. Затем нужно создать реестр текущих платежей и расставить приоритеты их оплаты. Это позволит оптимизировать денежные потоки компании и предвидеть кассовые разрывы;

-разработать формализованные принципы оценки кредитоспособности клиентов. Можно порекомендовать считать покупателя кредитоспособным до тех пор, пока средства, поступающие от него за ранее выполненные работы и оказанные услуги, покрывают себестоимость работ и услуг. Для вновь привлеченных клиентов оправдано использование в качестве основного условия поставки полной или частичной предоплаты.

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

А.В. Черногребель, студентка факультета финансы и кредит

Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Кризисные явления, происходящие в последнее время в мировой экономике, вынудили экономистов существенно изменить взгляды на содержание и структуру основных экономических категорий. В том числе это коснулось научных представлений о финансах вообще и финансах домашних хозяйств в частности.

В связи с переходом нашей страны к рыночной модели хозяйствования влияние процессов мировой экономической интеграции, перестройка структуры отношений между основными элементами финансовой системы основательно изменили условия жизнедеятельности российских домашних хозяйств, которые получили возможность самостоятельно определять направления своего финансового поведения.

В современной финансовой науке все отчетливее проявляется воздействие домашних хозяйств на происходящие экономические процессы. Несмотря на увеличивающееся количество публикаций, посвященных тематике домохозяйств, некоторые вопросы жизнедеятельности домашнего хозяйства остаются недостаточно изученными, в частности:

- 1) принципы организации управления личными финансами и формирование механизма взаимоотношений между членами семьи;
- 2) особенности привлечения физических лиц в качестве индивидуальных и коллективных инвесторов в реальный сектор экономики;
- 3) определение статуса и позиционирования домохозяйств в условиях глобализации экономики;
- 4) организация финансовой грамотности населения.

Финансы домашних хозяйств состоят из семейного бюджета. Доходная часть семейного бюджета формируется за счет: заработной платы; доходов от предпринимательской деятельности; от операций с личным имуществом; от владения ценными бумагами; денежных накоплений в финансово-кредитной сфере; доходов в виде льгот и выплат со стороны государства и т.д.

Доходы домашнего хозяйства - часть национального дохода, создаваемая в процессе производства и предназначенная для удовлетворения материальных и духовных потребностей членов

хозяйства. Эти доходы должны возместить трудовые затраты, т.е. все физические и умственные способности людей, израсходованные в процессе производства. Однако в современном обществе из-за не равномерного распределения национального дохода ресурсы у отдельных категорий домохозяйств оказываются недостаточными, чтобы поддержать жизненные силы на требуемом уровне. Поэтому государство за счет бюджета и внебюджетных фондов и предприниматель за счет прибыли пополняют средства домохозяйств. Денежные расходы семейного бюджета подразделяются: на налоги, платежи, потребительские расходы, сбережения и накопления.

Расходы семейного бюджета выполняют очень важную роль для воспроизводства обеспечения жизнедеятельности семьи. За счет расходов семья создается финансовый портфель.

Домашние хозяйства выступают одним из важных субъектов экономической деятельности, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельной хозяйственной единицы, но и всего населения страны в целом. Став крупнейшим субъектом экономики наряду с коммерческими предприятиями и государством, домашние хозяйства участвуют во всех макрорегулирующих процессах. Глубокий экономический кризис и как следствие этого - тяжелое материальное положение большей части населения приводят к активной деятельности домашнего хозяйства

В экономической теории под домашним хозяйством понимается хозяйство, которое ведется одним или несколькими лицами, проживающими совместно и имеющими общий бюджет. Домохозяйство объединяет всех наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, ценных бумаг, которые заняты и не заняты в общественном производстве.

Ведение домашнего хозяйства представляет собой форму производственной деятельности семьи. В домашнем хозяйстве производятся услуги и продукция, предназначенные для удовлетворения потребностей данной семьи. Систематическое производство продукции в домашнем хозяйстве для продажи или реализации услуг на рынке характеризуют семью, занимающуюся индивидуальной трудовой деятельностью, а производство сельскохозяйственной продукции – личное подсобное хозяйство с товарной направленностью.

Часто термин «домашнее хозяйство» в экономической литературе используется как аналогичный термину «семья». Но в

отличие от семьи домохозяйства включают не только родственников и могут состоять из одного, двух и более членов.

Ныне финансовые домохозяйства выполняют две функции : 1) обеспечения жизненных потребностей семьи; 2) распределительную функцию. Первая функция создает реальные условия существования членов данной семьи. Развитие рыночных отношений существенно повлияло на форму проявления этой функции. В период натурального хозяйства продукция, создаваемая членами, удовлетворяла их потребности, и обмен излишками возникал редко, в небольшом количестве и, как правило, по соседству. Распределительная функция финансов домохозяйств охватывает первичное распределение национального дохода и формирование первичных доходов семьи. Обе функции финансов домохозяйства взаимосвязаны и действуют одновременно, дополняя друг друга.

Финансовые ресурсы домохозяйства – это совокупный фонд денежных средств, находящийся в распоряжении семьи. Финансовые ресурсы домохозяйства выступают в виде обособленных денежных фондов, имеющих, как правило, целевое назначение.

Создаются два основных фонда: фонд потребления, предназначенный для удовлетворения личных потребностей данного коллектива - семьи (приобретение продуктов питания, товаров промышленного производства, оплата различных платных услуг и др.); фонд сбережений (отложенных потребностей), который будет использован в будущем для приобретения дорогостоящих товаров либо как капитал для получения прибыли. Фондовая форма финансовых ресурсов позволяет увязать потребности домохозяйства с возможностью коллектива хозяйства в целом, а также проконтролировать, как удовлетворяются потребности каждого в семье. Состав финансовых ресурсов домохозяйств включает: собственные средства, т.е. заработанные каждым членом семьи - зарплата, доход от подсобного хозяйства, прибыль от коммерческой деятельности; средства, мобилизованные на рынке, в форме полученного кредита у кредитных организаций, дивиденды, проценты; средства, поступившие в порядке перераспределения, - пенсии, пособия, ссуды из бюджетов и внебюджетных социальных фондов.

Финансовые ресурсы формируют бюджет домашнего хозяйства. По своему материальному содержанию бюджет домохозяйства - это форма образования и использования фонда денежных средств домохозяйства. Он объединяет совокупные доходы членов домохозяйства и расходы, обеспечивающие их личные потребности.

В рамках бюджета формируются обособленные денежные фонды: 1) индивидуальные, предназначенные для отдельных членов семьи и используемые на приобретение различных товаров, развлечения, учебу, медицинское обслуживание и т.п.; 2) совместный, для покупки товаров общего пользования (телевизора, холодильника и т.д.); 3) накопления и обеспечения (резервный фонд), используемый для будущих капитальных расходов (покупки дома, квартиры, участка земли, средств транспорта, а также формирования первоначального капитала для коммерческой деятельности).

Доходы домашнего хозяйства состоят из:

- 1) валовой доход домашних хозяйств;
- 2) государственное регулирование оплаты труда;
- 3) государственные социальные трансферты;
- 4) денежные доходы, а расходы классифицируются по степеням.

По степени регулярности: 1) постоянные расходы (на питание, коммунальные услуги и др.); 2) регулярные расходы (на одежду, транспорт и др.); 3) разовые расходы (на лечение, товары длительного пользования).

По степени необходимости: 1) первоочередные (необходимые) расходы на питание, одежду; 2) медицину; 3) второочередные (желательные) расходы (на образование, страховые взносы и т.п.); 4) прочие расходы (остальные).

По целям использования: 1) потребительские расходы (на покупку товаров и оплату услуг); 2) оплата обязательных платежей и различных обязательных плюсов; 3) накопления и сбережения во вкладах и ценных бумагах; 4) покупка иностранной валюты.

В заключении, можно сказать, что домашние хозяйства - не только учетно-статистический показатель, который используется для анализа состояния общества, но и особый тип хозяйства, оказывающий серьезное влияние на все экономические отношения в стране.

В условиях ограниченности бюджета перед членами домохозяйства постоянно возникает проблема распределения средств между денежными фондами, между доходами и расходами.

Отсюда вытекает неизбежная необходимость для каждой семьи так планировать свои доходы и рационально их использовать, чтобы не допустить появления отрицательного сальдо. В условиях домашнего хозяйства финансовое планирование носит упрощенный характер.

Высокий уровень бедности российского населения требует от

государства проведения разнообразных мероприятий по поддержанию лиц, находящихся за чертой бедности.

Государственная помощь домохозяйствам должна выражаться не только в финансово-экономической защите населения, но и в правовом и организационном стимулировании индивидуальной трудовой деятельности и семейного бизнеса.

УДК 658.14:368.1

АКТУАЛЬНОСТЬ ЗНАЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Е.А. Черняев, студент факультета финансы и кредит

Л.К. Улыбина, к.э.н., профессор кафедры финансы

Своевременная информация о рисках финансовой деятельности страховых организаций и стабильности страхового сектора позволит обеспечить его качественное развитие, а также прозрачность.

В условиях финансово - экономического кризиса страховые компании функционируют во все более сложной среде, характеризующейся высокой степенью неопределенности, увеличением числа и уровня рисков, а также ужесточением требований со стороны надзорных органов, инвесторов, банков.

Своевременная информация о рисках финансовой деятельности страховых организаций и стабильности страхового сектора позволит обеспечить его качественное развитие, а также прозрачность.

Поэтому разработка системы показателей оценки финансовой деятельности страховых организаций, а также методик определений всего страхового сектора является актуальной задачей.

Финансовая устойчивости страховщика – это его способность выполнять принятые на себя обязательства по договорам страхования при любом изменении экономической конъюнктуры.

Основой финансовой устойчивости страховщиков является наличие у них оплаченного уставного капитала и страховых резервов, а также системы перестрахования.

Для получения достоверной информации о финансовой устойчивости страховщика используют ряд методов финансового анализа, в котором опираются на четыре критерия оценки:

- 1) ликвидность (платежеспособность);
- 2) рентабельность (прибыльность);
- 3) деловая активность;
- 4) оборачиваемость финансовых ресурсов [1].

Если на практике финансовую устойчивость определяют как потенциальную (балансовую) способность компании рассчитаться по обязательствам и связывают с анализом структуры источников средств компании, то ликвидность (платежеспособность) – это способность покрыть (оплатить) обязательства активами.

Платежеспособность же страховой компании определяется величиной свободных от обязательств резервов. Для обеспечения платежеспособности величина этих свободных резервов должна быть тем больше, чем больше объем операций страховой компании.

Финансовая устойчивость страховщика достигается путем:

1. Увеличения уставного капитала и других собственных средств страховой организации (к собственным средствам наряду с уставным капиталом относятся добавочный и резервный капитал, фонды специального назначения, нераспределенная прибыль)
2. Приведение размера уставного капитала в соответствие с величиной чистых активов согласно законодательству;
3. Применения достаточно гибких страховых тарифов;
4. Формирования страховых резервов
5. Перестрахования, со страхованием крупных рисков;
8. Уменьшения дебиторской и кредиторской задолженности.

Для повышения финансовой устойчивости страховщиков следует шире прибегать к операциям с временно свободными активами страховщиков на денежном рынке, в частности, к инвестициям.

При этом доход от инвестиций страховых резервов должен в основном идти именно на обеспечение обязательств, а не на накладные расходы и прибыль, как это чаще всего сейчас происходит.

В связи с тем, что страховые организации, как правило активно включены в инвестиционные процессы, участвуют в разнообразных финансово-кредитных мероприятиях, они должны быть финансово-устойчивыми только относительно страховых рисков, но и по отношению к другим видам рисков (финансовому, валютному, банковскому).

Именно поэтому в современных условиях существенно возрастает роль и значение анализа финансового состояния страховых

организаций, и, прежде всего, той его части, которая касается анализа финансовой устойчивости страховых операций.

Под финансовой устойчивостью страховых операций понимается постоянное сбалансирование доходов и расходов или превышение доходов над расходами страховщика в целом по страховому фонду.

В основе обеспечения финансовой устойчивости лежат, прежде всего, оптимальные размеры тарифных ставок, а также достаточная концентрация средств страхового фонда, при которой становится возможной территориальная и временная раскладка ущерба [2].

Проблема обеспечения финансовой устойчивости страховых операций может рассматриваться двояко:

во-первых, как определение системы вероятности дефицита средств в каком-либо году,

во-вторых, как отношение доходов к расходам за истекший тарифный период.

Одним из условий обеспечения финансовой устойчивости страховых операций является задача выравнивания размеров страховых сумм, на которые застрахованы различные объекты.

Стремление страховщиков к выравниванию страховых сумм породило потребность в перестраховании, в передаче части видов страхования или их стоимости другим страховщикам.

Перестрахование получило широкое распространение в современной экономике.

Главная задача, которую решает перестрахователь состоит в том, какую часть стоимости крупных рисков передать в перестрахование, а какую часть оставить в своем страховом портфеле, то есть, перестрахование позволяет создать страховой портфель страховщика, состоящий из однородных по стоимости рисков, и тем самым обеспечивается необходимая финансовая устойчивость страховых операций.

Важным фактором, характеризующим финансовую устойчивость страховой организации, кроме солидного уставного капитала и немалых резервных фондов, является рентабельность страховых операций.

Рентабельность страховых операций можно определить как уровень превышения доходов над расходами по результатам проведения страховых операций за расчетный период времени по

определенному виду страхования или самостоятельному страховому фонду.

Таким образом, показатели рентабельности характеризуют прибыльность страховой деятельности [3].

Глубокое изучение отчетных данных, квалифицированный и вдумчивый анализ рентабельности позволяет выявить недостатки в работе страховых организаций, своевременно устранить их и разработать мероприятия, направленные на более полное использование имеющихся резервов для развития страхования.

Одним из важнейших аспектов обеспечения финансовой устойчивости страховщиков также является достижение ими реальной платежеспособности.

Специфика понятия платежеспособности страхового общества проявляется в особенностях формирования обязательств и ресурсов для их выполнения, а также в необходимости дополнительных финансовых гарантий выполнения обязательств, как реакция на рисковый характер деятельности страхового общества.

Страховщик может гарантировать безусловное выполнение своих обязательств только собственным капиталом, который выступает как дополнительная финансовая гарантия платежеспособности страховщика.

Такой гарантией является резерв платежеспособности, который по экономическому содержанию представляет собой свободные от обязательств средства страхового общества.

Если потребность в страховых резервах порождена страховым риском, то потребность в резерве платежеспособности – риском деятельности страховщика в условиях рынка.

Основные критерии платежеспособности можно сформулировать следующим образом:

1. В связи с тем, что зеркалом финансового состояния страховщика является его баланс, то он и определяет показатель платежеспособности. Объективность показателя платежеспособности определяется качеством бухгалтерского учета.

2. Платежеспособность – оценочный показатель, и в этом качестве должен давать возможность для сравнения как в динамике так и территориально.

3. Показатель платежеспособности – это сложный, агрегированный показатель.

Точность его расчета определяется как точностью исходных данных, так и совпадением их во времени.

Особое место занимают вопросы платежеспособности страховых компаний при заключении договоров страхования на крупные суммы.

Страховая компания в любой момент времени должна обладать денежными средствами, достаточными для выполнения обязательств по договорам.

Таким образом, финансовая устойчивость страховщика и рентабельность страховых операций это основные показатели характеризующие надежность и стабильность деятельности страховой компании

ЛИТЕРАТУРА:

1. Глисип Ф.Ф, Китрар Л.А. Деловая активность на рынке страховых услуг. – Вопросы статистики. – 2009 г. - №-4.
2. Оралнюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. – М.: Анкил, 2008.
3. Юлдашев Р.Т., Тронин Ю.Н. Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента. – М.: Анкил, 2009.

УДК 368

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

А.В. Чистопрудова, студентка факультета финансы и кредит
Л.К. Улыбина профессор кафедры финансов

Финансовая устойчивость страховых организаций имеет особое значение для эффективного функционирования современной экономики, поскольку она определяет возможность реализации страховой защиты общества, призванной обеспечить экономическую безопасность, непрерывность и стабильность общественного воспроизводства в условиях динамично меняющейся рыночной среды.

Для оценки финансовой устойчивости необходимо рассчитать следующие коэффициенты (показатели).

Таблица 1 – Расчет показателей финансовой устойчивости ОСАО «Россия»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение 2012 к 2010гг. (+/-)
К 1	36,04	32,75	33,36	-2,68
К 2	109,56	84,00	99,98	-9,58
К 3	0,69	0,62	5,6	4,17
К 4	6,11	8,58	47,61	41,50
К 5	82,30	41,85	41,85	-40,45
К 6	6,51	7,73	12,79	6,28
К 7	-25,25	16,18	3,24	28,49

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать следующие выводы: показатель К1 - коэффициент достаточности капитала - находится в пределах нормы (более 17%).

За исследуемый период он сократился на 2,68 пунктов, но по сравнению с 2011 показатель увеличился, что свидетельствует о том, что общий уровень финансовой устойчивости страховой организации сокращается.

К2 - Коэффициент покрытия страховых резервов-нетто собственным капиталом – значение этого показателя выше нормы (более 30%), что говорит о достаточности степени покрытия собственными средствами страховых обязательств. За три года коэффициент снизился на 9,58пункта.

Коэффициент К3 Коэффициент рентабельности. В 2011 показатель незначительно сократился, но в 2012 резко увеличился на 4,15 пункта, что связано с увеличением прибыли. В целом его значение находится в пределах нормы (не менее 2%, но не более 10%), что говорит о достаточной окупаемости компании.

Показатель К4 - Рентабельность собственного капитала выше оптимального значения (от 1 до 15%).

Коэффициент К5 - Показатель уровня выплат, по видам страхования - большие значения показателя в 2009гг. являютсястораживающими и могут говорить либо о некорректности

применяемых Страховой компанией страховых тарифов, либо о кумуляции убытков, к которым страховая компания не была готова.

За исследуемый период показатель резко сократился на - 40,45 пунктов, что является положительной тенденцией, т.к. показатель перешел из категорий недопустимых значений (более 85%) в условно-допустимые (от 40 до 85%).

Показатель К6 - Доля перестраховщиков в страховых резервах - данный показатель на протяжении исследуемых лет увеличился на 6,28 процентных пункта. Он не должен быть слишком низким (не менее 5%-10%), т.к. неиспользование инструмента перестрахования рисков может привести к значительному уровню убыточности страховой компании и в итоге – к неспособности отвечать в будущем по своим обязательствам.

Коэффициент К7 - изменение активов за отчетный период - говорит о том, что компания в 2010 г имела трудности, но затем в 2011г снова вернулась к оптимальному значению - 16,18%.

В рамках процесса по присоединению России к ВТО, для страховых организаций характерны следующие негативные факторы:

- Отток на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование; потеря национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами
- Экспансия крупных иностранных страховщиков зачастую сопровождается ценовым демпингом, которому слабый национальный рынок не может противостоять
- Повышенная подверженность колебаниям мирового финансового рынка, а также международным финансовым спекуляциям. [2]

Все это приведет к снижению финансовой устойчивости страховых компаний. Для поддержания уровня финансовой устойчивости потребуются выполнение следующих мер:

- соблюдение нормативных соотношений между активами и принятыми ими страховыми обязательствами.
- способствовать развитию конкуренции, путем внедрения новых технологий, снижения стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывающихся за рубежом.
- повышение качества страхового портфеля
- осуществление корректировки тарифных ставок по проводимым видам страхования;

- расширение перестраховочной защиты;
- осуществление контроля за изменением размеров условно-постоянных и переменных затрат.

Важным условием финансовой устойчивости страховых операций, является способность страховщиков адекватно реагировать на негативные внешние факторы, в частности такие, как инфляция. Инфляционный процесс в первую очередь оказывает воздействие на соответствие страховых резервов обязательствам страховщика.

К методам ослабления отрицательного воздействия инфляции на страхование следует отнести:

- новацию страховых договоров с учетом индекса инфляции;
- применение в страховании индексации страховых взносов (пропорционально индексу инфляции);
- увеличение страховой суммы по договору;
- заключение договора в иностранной валюте, имеющей стабильность.

Предоставление страхователям права на долю прибыли страховщика, полученной от инвестирования страховых платежей. Эта система довольно широко используется западноевропейскими и американскими страховщиками.

В указанных случаях страховой полис не только защищает интересы страхователя, но и имеет функции, присущие акциям, — сбережение и накопление средств. [1]

Инвестиционная деятельность, как средство повышения финансовой устойчивости предоставляет следующие преимущества страховым компаниям :

- определяет возможность предоставления страховых услуг за счет обеспечения формирования достаточного страхового фонда.
- обеспечивает качество предоставляемых услуг и определяет рыночное положение страховщика.
- влияет на стоимость страхового продукта, на фактическое исполнение обязательств страховщика, определяемое сроками страховых выплат.
- дает возможность владельцам страховой компании развивать свой бизнес и самостоятельно управлять им.

При реализации этих мер должно произойти качественное снижение рисков основной деятельности и дальнейшее укрепление платёжеспособности.

Если рассматривать эти меры применительно к компании, то основными приоритетами инвестиционной деятельности в 2013 г. должны стать:

1. взаимодействие с банками с целью расширения объемов продаж страховыми подразделениями в рамках взаимовыгодных партнерских программ.

2. обеспечение гарантированного получения инвестиционного дохода;

3. своевременное исполнение платежных обязательств за счет высокого уровня ликвидности инвестиционных вложений;

Основные стратегические задачи компании, повышающие финансовую устойчивость на 2013 год:

- выполнение плана сбора премий,
- удержание позиций на национальном рынке, эффективное управление структурой портфеля, повышение рентабельности бизнеса,
- удержание существующих клиентов,
- развитие сети клиентских офисов,
- повышение уровня кросс – продаж и увеличение сборов по страхованию имущества.

Так же в 2013 году компании необходимо особое внимание совершенствованию процедуры урегулирования убытков, снижению рисков и развитию новых страховых проектов.

УДК 658.14 (470.620)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «НОВОПОКРОВСКИЕ ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ»

А. В. Чистопрудова, студентка факультета финансы и кредит

О. А. Герасименко, доцент кафедры финансов

Экспресс-анализ по шкале финансово-экономической устойчивости (ФЭУ) начинается со структурирования отчетного бухгалтерского баланса в соответствии с классификацией имущества в Системе национальных счетов (СНС).

Особенность классификации имущества секторов экономики в СНС состоит в разделении экономических активов на финансовые и нефинансовые, а капитала – на собственный и заемный. Собственный капитал сопоставляется с нефинансовыми активами, а заемный – с финансовыми. Процедура, которую надлежит выполнить при

проведении экспресс-анализа финансовой устойчивости на ту или иную дату – это наложение структуры капитала на структуру экономических активов. При этом соблюдается правило: собственный капитал накладывается на нефинансовые активы, соизмеряется с ними.

Собственный капитал ООО «Новопокровские тепловые сети» (7578 тыс. руб.) в 2012 г. был недостаточен для финансирования нефинансовых активов, находившихся в обороте (13274 тыс. руб.). Этим обусловлено отсутствие заемных средств, вследствие недостаточности их обеспечения. Поэтому в качестве дополнительных источников использовалась кредиторская задолженность (5696 тыс. руб.). Состояние ООО «Новопокровские тепловые сети» по уровню ФЭУ можно назвать только как состояние чистого заимствования.

Чистое заимствование означает необеспеченность нефинансовых активов собственным капиталом, использование их для покрытия обязательств, принятых предприятием.

Выполнив процедуру наложения актива на пассив, проследим динамику индикатора ФЭУ:

И 2010 г. = СК-НФА = 6659-12502 = -5843 тыс. руб. (<0)

И 2011 г. = СК-НФА = 6222-9432 = -3210 тыс. руб. (<0)

И 2012 г. = СК-НФА = 7578-13274 = -5696 тыс. руб. (<0)

ΔИ = 147 тыс. руб. (>0)

По укрупненной динамической шкале ФЭУ ООО «Новопокровские тепловые сети» занимает 10 место (10 ранг): происходит ослабление неустойчивости.

Данная ситуация, которая, в незначительной степени, но все-таки является положительной, характеризуется следующим:

ΔЭА = ΔК = 13274-12502 = 772 тыс. руб. (>0)

ΔФА = ΔИ + ΔЗК = 147+(5696-5843) = 147-147 = 0 (=0)

ΔЗК = 5696-5843 = -147 тыс. руб. (<0)

ΔНФА = 13274-12502 = 772 тыс. руб. (>0)

ΔСК = 7578-6659 = 919 тыс. руб. (>0)

Итак, три показателя имеют положительное значение; один <0; один =0. Ощутимый прирост наблюдается по собственному капиталу, который превышает и прирост индикатора ФЭУ (ΔИ) и прирост нефинансовых активов (ΔНФА). Приведенные выше соотношения относятся к блоку 1 из 13 блоков массива приростных ситуаций к 4 ситуации. Различия между ситуациями связаны только с ролью заемного капитала. В ООО «Новопокровские тепловые сети» его прирост отрицательный, уступает значительно приросту СК и ФА. А это значит, что мы имеем дело с положительным развитием в отчетном периоде, а именно с ситуацией под номером 4.

На будущий период в ООО «Новопокровские тепловые сети» проектируется обойтись без увеличения заемных средств ($\Delta ZK=0$), продолжать увеличивать финансово-экономическую устойчивость ($\Delta И > 0$) и располагать собственными финансовыми активами в размере $\Delta И = \Delta СК - \Delta НФА = 5843 - 0 = 5843$ тыс. руб. Важно существенное увеличение СК, равное увеличению ЭА. НФА не смогут повышаться впредь столь же высокими темпами, как в отчетном периоде. Их прирост должен, по прогнозу, составить не более 700 тыс. руб. Определим прирост СК в будущем периоде:

$$\Delta СК = \Delta НФА + \Delta И = 700 + 5843 = 6543 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь установим тип ситуации, которая ожидается в соответствии с массивом возможных ситуаций. С положительным значением индикатора ФЭУ и с нулевым приростом ЗК нам подходит ситуация под номером 2. Должны быть равны три прироста:

$$\Delta ЭА = \Delta К = \Delta СК$$

Проверим:

$$\Delta К = \Delta СК + \Delta ЗК = 6543 + 0 = 6543 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ЭА = \Delta НФА + \Delta ФА = 700 + 5843 = 6543 \text{ тыс. руб.}$$

Действительно, все соотношения показателей в данном экспресс-анализе подтверждают, что в будущем периоде ожидается ситуация номер 2, в которой прирост СК должен обеспечить и прирост активов, и существенный прирост ФЭУ. В итоге по динамической шкале устойчивости в будущем периоде будет иметь место усиление финансовой устойчивости (ранг 3).

УДК 330.34+336.748.12:551.5

ВЛИЯНИЕ АНОМАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИНФЛЯЦИЮ

Е.С. Шевчук, студентка факультета финансы и кредит

О.А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Влияние летней засухи на экономический рост и инфляцию уже проявился, и этот эффект в основном сохранится до конца 2010 г. В результате засухи в 2010 г в руководящих сельскохозяйственных регионах РФ урожай значительно снизился, что привело к существенному повышению цен на продукты питания с момента III квартала 2010 г. Общий рост потребительских цен в результате составил 8,8 % за 2010 г, что хуже изначальных прогнозов, а уровень инфляции наряду с этим не

превысил набранный минимум в 2009 г. Последствия аномалий экономика прочувствовала и в 2011 г.

Существенное ускорение роста потребительских цен наблюдалось в начале 2011 г. Зато благодаря снижению продовольственных цен в мире, а также образу действия Банка России и Правительства РФ рост цен приостановился. В 2011 г индекс потребительских цен составил 4,8 % по итогам года ожидался рост в пределах 6,5-7,5 %. В 2012 г была поставлена задача снижения инфляции до 6 %, к 2014 г – до уровня, не превышающего 4-5 %.

В 2010 г для все категорий потребителей увеличение регулируемых тарифов на электроэнергию составил 17,5 %, а для всех категорий потребителей увеличение тарифов на газ – 27,4 %. Увеличение тарифов на электроэнергию оценивается на уровне 13-15% в 2011 г, на газ – 15,3 %. Снижение прогноза прироста тарифов до уровня близкого к прогнозу инфляции планируется в 2012 - 2014 гг.

Более того, некоторые экономисты придерживаются мнения, что власти используют засуху лишь как предлог, чтобы оправдать собственные просчеты. О том, что оценить влияние засухи на экономику рано или поздно придется всерьез, никто, в общем-то, не сомневался. Как не было сомнений и в том, что негативные последствия аномального лета будут более значительным, чем те, о которых говорилось, когда Москва задыхалась от смога. Темп роста будет чуть ниже, а инфляция – чуть выше. Впрочем, как полагают некоторые эксперты и я полностью с ними солидарна, с начала 2011 г. эффект засухи будет постепенно нивелироваться, и цены стабилизируются. Хочется отметить, что из-за засухи страна уже лишилась значительной части урожая. Сначала ожидалось, что по зерну он составит более 90 млн. тонн, но уже в августе этот прогноз был понижен до 60–65 млн. тонн. По итогам проведенной экспертизы пострадавшими признаны более 24 тыс. хозяйств в 876 районах РФ. По последним данным, ущерб от гибели сельхозкультур составил 41 млрд. руб. Засуха привела к ускорению инфляции – на отдельные продукты произошел существенный рост цен. В частности, речь идет о гречке, яйцах и картофеле. На этом фоне Минэкономразвития повысило свой прогноз по росту потребительских цен в 2010 г. до 7 – 8 % с прежних 6 – 7 %, наиболее вероятной считая инфляцию на уровне 7,5 – 7,8 %. Минфин же допускает, что рост цен по итогам года превысит 8 %. За первые шесть месяцев 2012 г. объем экономики страны вырос на 4,4 % по сравнению с тем же периодом времени 2011 г.

Между тем ранее министерство, уже закладываясь на последствия засухи, прогнозировало рост цен в прошедшем месяце на

уровне 0,8 %. И хотя коррекция не так велика, важна тенденция: сдержать инфляцию, очевидно, становится все труднее. Кстати заметим, что в сентябре прошлого года она и вовсе была нулевой, хотя 2009 г. считается кризисным.

Ряд экспертов считает, что высокая инфляция и слабый рост экономики вызваны вовсе не засухой. «Правительство пытается использовать аргумент засухи, уменьшая свои прогнозы, как было сказано ранее. Хотя еще с начала года было понятно, что в этом году экономика не вырастет даже на 4 %. Речь идет о 2–3 %, не более. Это последствия кризиса, экономика еще не восстановилась. Да, действительно, засуха увеличила инфляцию, но на ВВП в целом не повлияла. Поскольку она стимулировала потребление за счет инфляционных ожиданий, а это нивелирует эффект снижения производства».

Главный экономист крупной управляющей компании Александр Осин полагает, что и высокая инфляция была предопределена еще до засухи, на уровне 8–9% по итогам года вне зависимости от жары. Более того, сбавлять обороты она не собирается. «В будущем году она, скорее всего, будет на этом же уровне, а в дальнейшем возможно даже ее ускорение. И это связано с текущей экономической ситуацией в стране, а не с засухой»

Необходимо наладить систему страхования урожая: несмотря на печальный опыт 2010 г., сегодня застраховано лишь 10 % посевов, да и с доказательством наступления страхового случая на практике часто возникают проблемы. Ну и, конечно же, наше сельское хозяйство остро нуждается в инновации. И, между прочим, в первые годы после вступления России в ВТО Россия «выторговала» себе возможность увеличить нынешний объем субсидирования хозяйства почти вдвое, до 9 млрд. США и нужно лишь воспользоваться данной ситуацией.

УДК 336.143

ДЕГРАДАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ. К ЧЕМУ ОНА ПРИВЕДЕТ?

А.Ю. Шингарей, Ю.О. Уварова, студентки факультета финансы и кредит

И. А. Неводова, ассистент кафедры финансов

В любой стране государственный бюджет - ведущее звено финансовой системы. Он объединяет главные доходы и расходы государства. Бюджет есть единство основных финансовых категорий

(налогов, государственного кредита, государственных расходов) в их действии, т.е. через бюджет осуществляются постоянная мобилизация ресурсов и их расходование.

Бюджетная политика в России постоянно находится в центре общественного внимания, что обусловлено как местом, занимаемым ею среди основных инструментов экономической политики, так и весьма острой критикой, которой она регулярно подвергается со стороны различных органов власти, общественных сил, политических движений, независимых экспертов, международных организаций, средств массовой информации. Это и неудивительно, поскольку именно в бюджетной политике, как, пожалуй, ни в какой другой, наиболее ярко проявляются и наиболее жестко сталкиваются интересы различных общественных групп и проявление деградации в различных отраслях.

Нагляднейшая качественная деградация российской бюджетной политики в целом и предложенного проекта бюджета на 2013-2015гг. в частности проявляется в сокращении удельного веса расходов на стратегически значимые направления в сопоставлении с ВВП. В течение ближайших 3 лет российские власти предлагают сократить общую расходную ведомость федерального бюджета с 17,4 до 14,6% ВВП, тогда как ещё в 2011г. она составляла более 20% ВВП.

Бюджетная деградация приводит к тому, что удельный вес расходов на экономику за период 2013-2015гг. подлежит сокращению с 2,54% до 2% ВВП, поэтому о никакой модернизации, инновациях речи идти не может, так как в 2011 году уровень расходов составлял 3,28% ВВП. Износ основных фондов за последние 10 лет вырос с 37,8% до 47,5%, а в действительности он достигает 65-70%. При этом объёмы выпуска машин и оборудования по-прежнему на 47% ниже отметок 1991г., транспортных средств – на 38,3%, в лёгкой и текстильной промышленности – на 67-75%.

Невозможно обеспечить подъём отечественной обрабатывающей промышленности высоких переделов в условиях, когда расходы на образование в ближайшие 3 года сократятся с 0,91 до 0,69% (1,01% в 2011г.), а расходы на здравоохранение – с 0,74 до 0,44% ВВП (0,92% в 2011г.). Сокращаются расходы на физическую культуру и спорт с 0,08 до 0,05% ВВП, а финансирование культуры и кинематографа урезать с 0,14 до 0,11% ВВП.

Не лучше обстоят дела с финансированием ЖКХ, которое уже сегодня находится в аварийном состоянии со степенью износа свыше 80-85%. Под разговоры о необходимости повышения качества жизни населения, а также проведения капитального ремонта ветхого и

аварийного жилья расходы на модернизацию жилищно-коммунального хозяйства сокращаются с 0,51% в 2011г. до 0,21% в 2013г. и менее 0,12% по итогам 2015г. Даже расходы на оборону и правоохранительную деятельность, расширением которых российские власти пытаются задобрить силовые ведомства и создать базу для защиты самих себя от доведённого до отчаяния и нищеты населения, сокращаются в реальном выражении на 10,4% и 11,4% соответственно. В результате чего бюджетное финансирование оборонно-промышленного комплекса, и без того находящегося в жутком инвестиционном кризисе, в ближайшие 3 года должно сократиться с 1,51 до 1,29% ВВП. Тогда как ещё в 2011г. на ОПК выделялось порядка 2,78% ВВП. Расходы на правоохранительную деятельность и национальную безопасность, под которыми в последние годы понимается поддержание благосклонности карательных структур, сокращается с 2,39% до 2,01% ВВП.

Складывается такое ощущение, что российские чиновники всеми силами стараются не допустить самой возможности проведения модернизации российской экономики и искусственно удерживает в нищете 60% населения с доходами менее 17 тыс. рублей.

Зарубежные покровители российских клептоманов в США и ЕС в силу объективных причин не заинтересованы в реальной модернизации российской экономики и появлению конкуренции глобальным монополиям. Тем более, что реальная модернизация экономики неизбежным образом потребует возврат российских валютных резервов с финансового рынка США и ЕС, в чём меньше всего заинтересованы финансово-политические элиты этих стран.

Такое подобное отношение власти является ошибочным и опасным, которое может привести к снижению уровня жизни населения и, как следствие, к еще большему углублению социального, экономического кризиса и усилению деградации бюджета.

УДК 330.322:336.14(470.620)

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

А. В. Широкая, студентка факультета финансов и кредита

О. А. Черная, старший преподаватель кафедры финансов

Инвестиционная направленность развития муниципального образования приводит к принципиально новой идеологии бюджетного

планирования, связанной с разделением единого бюджета города на три части: текущих расходов, развития и инвестиционный.

Расходная часть инвестиционного бюджета предусматривает не только финансирование инвестиционных проектов, но и:

- обслуживание и погашение муниципального займа (на 2013 г. - 4421681,8 тыс. руб., на 2014 г. - 5874877,8 тыс. руб. и на 2015 г. - 5343729,7 тыс. руб.), покрытие издержек по обеспечению деятельности заемно-инвестиционной системы;

- вложение средств в создание и развитие фондового и финансового рынков города; формирование фондового портфеля;

- расходы по приему имущества в муниципальную собственность, а также выполнение городской программы «Жилье в кредит» (ставки по ипотеке в Краснодаре и Краснодарском крае находятся в диапазоне 6.19 – 20 % годовых по рублевым кредитам и 6,98 – 13,24 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Краснодаре составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования в Краснодаре может достигать 50 лет) и обслуживание городского долга (верхний предел долга на 1 января 2014 г. - 82298751,1 тыс. руб., в том числе верхний предел долга в сумме 0,0 тыс. руб.).

Исследование деятельности администрации города Краснодара в области инвестирования позволяет сделать вывод о том, что новый подход к формированию бюджета, включающего в себя инвестиционный бюджет, предполагает: ввод системы вовлечения недоимки в процессе бюджетного финансирования; финансирование товарно-сервисными услугами; выбор интенсивно-активного пути управления доходной налоговой частью муниципального бюджета, предполагающего бюджетное инвестирование в развитие налогооблагаемой базы. Преимуществом такого формирования бюджета является то, что не увеличивается налоговое бремя, улучшаются финансовое состояние предприятий и инвестиционный климат на территории города. Опыт показывает, что эффективность данного направления значительно снижается из-за того, что в нем происходит незначительный рост доли собственных доходов местного бюджета, т. к. на пути развития налоговой базы стоит российское законодательство, которое не позволяет местным субъектам управления эффективно использовать налогооблагаемую базу. Его необходимо усовершенствовать так, чтобы весь эффект от прироста

налоговых платежей, вследствие инвестирования в развитие налогооблагаемой базы, оставался в распоряжении местного бюджета.

К недостаткам интенсивно-активного пути относится: его сложность, новизна, а значит, непроработанность, более длительные сроки ожидания результата; а также ограниченность инвестиционных ресурсов. Это ведет к тому, что в процесс вовлекается небольшое количество плательщиков [2]. При создании и улучшении инвестиционного климата наиболее важными проблемами, по мнению специалистов, являются инвестиционный потенциал и риск.

Инвестиционный потенциал города можно считать благоприятным благодаря обеспеченности ресурсами, развитой инфраструктуре, достаточному уровню образования населения. Что касается рисков, то здесь положение Краснодара усложняется близостью к такому «горячему» региону, как Чечня. Кроме того, иностранных инвесторов пугает несовершенство и нестабильность нашего законодательства, в котором отражено немало нерешенных правовых проблем. Важным направлением улучшения юридической основы привлечения иностранных инвестиций может стать также включение России в международную систему правового обеспечения в области инвестиционной деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционный процесс, включающий в себя формирование инвестиционного бюджета, является главным движущим механизмом вывода экономики из кризиса. Поэтому стратегической целью органов местного самоуправления города Краснодара должно быть привлечение инвестиций с помощью ускорения разработки и принятия нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность органов местного самоуправления; определение порядка передачи финансовых средств в местные бюджеты при исполнении муниципальными образованиями отдельных государственных полномочий; создания специального краевого залогового фонда, в котором сосредоточивались бы залоговое имущество или средства, выделяемые городами края.

ЛИТЕРАТУРА:

1. <http://www.forbes.ru/news/238952-v-2013-godu-vvp-rossii-vyrastet-ish-na-18> (дата обращения: 04.06.13).
2. <http://www.forbes.ru/news/234510-vvp-stran-oesr-v-iv-kvartale-2012-goda-vpervye-za-4-goda-snizilsya-na-02> (дата обращения: 04.06.13).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АПК В РФ

С. В. Шпаченко, студентка факультета финансы и кредит

А. В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Сельскохозяйственное производство по своей природе отличается от других отраслей экономики тем, что производит продукцию животного и растительного происхождения и использует в процессе труда землю в качестве главного, ничем другим незаменимого средства производства.

Поэтому воспроизводство в сельском хозяйстве и функционирование финансов сельскохозяйственных организаций обладают рядом особенностей, которые определяются природно-климатическими и естественно-биологическими условиями, технологическими факторами и социально-экономическими отношениями.

Следует отметить, что сельское хозяйство является наиболее материалоемкой отраслью. Обеспечение производственной деятельности в АПК осуществляется преимущественно за собственный счет. Практика показывает, что без помощи государства, особенно в начальный период становления, деятельность АПК малоэффективна.

Учитывая это, правительство, в течение всего периода реформ, вырабатывало различные меры поддержки сельскохозяйственных производителей.

Современные агропромышленные предприятия действуют в условиях жесткой конкуренции. В таких условиях объективной необходимостью устойчивости агропромышленных предприятий выступает внедрение и совершенствование службы маркетинга, которая устанавливает связь предприятия с рынком путем изучения рынка, определения места предприятия на нем, постоянного контроля изменений его конъюнктуры.

Например, для предприятия АПК, выполняющего государственный заказ с гарантированным финансированием и сбытом сельскохозяйственной продукции, маркетинговые аспекты финансово-хозяйственной деятельности, по-видимому, не будут иметь большого значения; решающую роль для такого предприятия будет играть квалификация его рабочих и качество оборудования.

И обратная ситуация будет иметь место для предприятия, выпускающего товары массового спроса, не требующие сложной технологии и высокой квалификации рабочих, но действующего в

условиях свободной конкуренции, - для него выбор маркетинговых стратегий и формирование рынков сбыта будет играть решающую роль.

В современных условиях практика требует повышения роли государства в регулировании агропродовольственного рынка.

Необходимость экономически обоснованного регулирования вызвана влиянием ряда факторов, среди которых наибольшее значение имеют: природно-экономическое воздействие, низкая степень монополизации сельских товаропроизводителей по сравнению с другими отраслями экономики, высокий уровень капиталоемкости сельского хозяйства и низкая его рентабельность, обострившийся диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, а также услуги.

Вмешательство государства через систему экономических рычагов должно предусматривать решение следующих задач: обеспечение населения продуктами питания по доступным ценам на уровне физиологических норм потребления, стимулирование отечественного производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, экономическое регулирование импорта и экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, введение государственного протекционизма внутреннего агропродовольственного рынка, развитие инфраструктуры рынка и информационного обеспечения.

Государственное регулирование агропромышленного производства - экономическое воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также на производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение.

Среди методов прямого воздействия выделяется бюджетная поддержка через систему дотаций и компенсаций, субсидирование процентных кредитных ставок, финансирование целевых программ подготовки и переподготовки кадров, бюджетные ссуды, финансирование НИОКР, а косвенного - льготные налогообложение и кредитование, страхование, агролизинг, государственные гарантии при получении кредитов и др.

Систему государственного регулирования и поддержки следует выстраивать по целевым программам с тем, чтобы учитывать региональные особенности, стимулировать приоритетные направления развития производства, формировать новые организационно-правовые формы хозяйствования, исключать непроизводительные затраты.

Поддержка - это и защита интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, причем используемая не только как тактический прием, но и как стратегический ресурс, позволяющий решать приоритетные, перспективные задачи развития отрасли сельского

хозяйства, включая и устранение безработицы на селе, повышение уровня оплаты труда, создание новых рабочих мест, развитие социальной и инженерной инфраструктуры.

Государственная поддержка АПК в РФ осуществляется в рамках реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2013 гг.», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. №446.

Она определяет цели, основные направления развития отрасли и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на среднесрочный период, ресурсное обеспечение и механизмы реализации предусмотренных в ней мероприятий, целевые индикаторы, а также прогноз развития сельского хозяйства.

Целями Программы на 5-летний период с 2008-2013 являются:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Для достижения этих целей необходимо решение основных задач в рамках следующих подпрограмм (направлений):

- создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий и обеспечение улучшения к 2013 г. жилищных условий в сельской местности (увеличение ввода и приобретения жилья в 3,7 раза по отношению к 2006 г.);
- повышение обеспеченности сельского населения питьевой водой до 66 %, а уровня газификации домов природным газом - до 60% за счет восстановления и наращивания потенциала социальной и инженерной инфраструктуры села, улучшения кадрового и информационного обеспечения отрасли;
- улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства путем сохранения и поддержания почвенного плодородия, создания системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства с охватом к 2013г. 95% субъектов РФ, привлечения союзов сельскохозяйственных товаропроизводителей к участию в формировании государственной аграрной политики;

- обеспечение ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства, прежде всего животноводства, на основе доведения удельного веса племенного скота в общем объеме поголовья сельскохозяйственных животных до 13%, а также на основе доведения удельного веса площади, засеваемой элитными семенами в общей площади посева, до 15%(научно обоснованная норма);

- повышение финансовой устойчивости сельского хозяйства за счет мер по расширению доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам на льготных условиях и повышению удельного веса застрахованных площадей посевов в общей площади до 40%; совершенствование механизмов регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включая сглаживание сезонных колебаний цен на зерно и продукты его переработки, применение механизма таможенно-тарифного регулирования импорта продукции, разработку стандартов на сельскохозяйственную продукцию, а также доведение доли российских продовольственных товаров в розничной торговле продовольственными товарами до 70 %.

Необходимость государственного регулирования в АПК очевидна, так как преследуется цель обеспечения продовольственной безопасности и улучшения продовольственного снабжения населения страны.

Задачи государственного регулирования аграрного сектора - стабилизация и развитие агропромышленного производства, поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями, обеспечение хозяйств оборотными средствами, сближение уровней дохода работников сельского хозяйства и промышленности, защита отечественных товаропроизводителей и др.

Сегодня актуальными становятся не только вопросы, связанные с необходимостью увеличения размеров государственной поддержки, но и эффективным использованием бюджетных средств, выделяемых на поддержку сельского хозяйства субъектов Федерации.

Оценка эффективности использования бюджетных ассигнований позволяет проводить мониторинг рационального выделения бюджетных средств, определять приоритетные направления поддержки, увязывать меры государственной поддержки с выполнением товаропроизводителями определенных условий и обязательств перед государством.

ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, КАК ОБЪЕКТ И ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.Э. Шутенко, студентка факультета финансы и кредит
А.А. Юрченко, старший преподаватель кафедры финансов

Частью имущества организации являются оборотные средства - это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия.

Состояние и эффективность их использования одно из основных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации.

Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования.

Совершенствование механизма управления оборотными средствами предприятия является одним из главных факторов повышения экономической эффективности производства на современном этапе развития отечественной экономики.

В условиях социально-экономической нестабильности и изменчивости рыночной инфраструктуры важное место в текущей повседневной работе финансового менеджера занимает управление оборотными средствами, т.к. именно здесь кроются основные причины успехов и неудач всех производственно-коммерческих операций фирмы.

В конечном итоге, рациональное использование оборотных средств в условиях их хронического дефицита является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия в настоящее время.

Управление оборотными активами как процесса роста прибыли и повышения рентабельности, укрепление платежеспособности и финансовой устойчивости, как следствие совершенствования эффективности функционирования предприятия представляет собой механизм оптимизации ресурсной, финансовой, экономической, социальной, инновационной, технологической, информационной, организационной и других сторон деятельности предприятия и заключается в комплексном подходе, который включает

на сегодня диверсификацию деятельности с учетом приоритетов предприятия в условиях достаточно жесткой конкуренции.

Целью управления оборотными активами предприятия является оптимизация удовлетворения потребностей в приобретении различных элементов оборотных активов, обеспечение соответствия их объемов объемам финансово - хозяйственной деятельности, максимизации прибыли, и минимизации издержек при допустимом уровне риска.

При этом задачами управления оборотными активами являются:

- формирование оптимальной структуры и состава оборотных средств с позиций эффективного функционирования предприятия;
- обеспечение соответствия объема привлекаемого капитала объему формируемых оборотных активов;
- минимизация затрат по формированию оборотных активов из различных источников;
- эффективное использование оборотных активов в процесс финансово-хозяйственной деятельности предприятия и другие[2].

Политика управления оборотными активами направлена на обеспечение самофинансирования предприятия, эффективность их использования, определения общей потребности в оборотных активах и практики нормирования, оценке стоимости привлечения для установления финансового потенциала предприятия для развития в будущем, соответствие темпов роста прибыли и рентабельности темпам прироста оборотных активов и объемам продаж, достаточности средств, платежеспособности и ликвидности, использование эффекта финансового рычага, обеспечение устойчивого роста предприятия, оптимизацию движения денежных потоков, снижения риска неплатежеспособности и другое.

Структура оборотных средств представляет собой соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения и показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных средств.

Преобладающую часть оборотных производственных фондов составляют предметы труда - сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и горючее, тара и тарные материалы.

Важнейшим принципом управления и организации оборотных средств является использование их строго по целевому назначению.

Нарушение этого принципа путем отвлечения из производственного оборота авансированных оборотных средств на

покрытие убытков, потерь по бесхозяйственности, на оплату завышенных банковских процентов по ссудам, на взносы в бюджет налоговых платежей привело к кризису платежно-расчетную дисциплину, росту огромной задолженности поставщикам за поставляемое сырье и готовую продукцию, рабочим и служащим по заработной плате, бюджету по налоговым платежам.

К числу важнейших показателей, характеризующих источники формирования капитала, прежде всего, относятся: величина, структура и стоимость всех источников капитала и отдельных его составляющих.

Функционирующий капитал определяется показателями иного порядка: объемными показателями активов; структурой и ценой активов предприятия [5].

Кроме того, показатели функционирующего капитала должны включать объемные показатели текущих активов и структуру текущего капитала. Среди показателей структуры источников оборотных средств необходимо выделить следующие.

- структура отдельных источников и их динамику за период, в том числе (величину собственных источников; величину долгосрочных заемных источников; величину краткосрочных заемных источников);

- стоимость, средневзвешенная стоимость и структура стоимости источников капитала.

- совокупный показатель стоимости источников капитала.

- показатель эффекта финансового рычага рассматривается как инструмент управления капиталом, а не просто как показатель структуры источников капитала.

К показателям оборотного капитала относятся: величина, состав, структура и динамика, динамика оборачиваемости, факторы, влияющие на оборачиваемость.

К показателям эффективности использования капитала относятся: прибыль, результат в виде текущего капитала, прибыльность, рентабельность, капиталоемкость, использование амортизационных отчислений, изменение показателей финансового состояния [4].

Денежные средства не потребляются предприятием напрямую, а в обмен на них можно приобрести товары и услуги.

Поэтому управление ими относится к управлению денежными средствами. Уменьшив текущие активы на сумму денежных средств и краткосрочных финансовых вложений мы получим чистые текущие активы, которые показывают часть активов.

Размер оборотных средств в управлении, необходимых для осуществления нормальной производственной деятельности, определяется и устанавливается путем разработки норм и нормативов оборотных средств, которые должны обеспечить постоянную потребность организации или предприятия в производственных запасах, незавершенном производстве, в денежных средствах для расходов будущих периодов, а также исходя из условий снабжения и сбыта.

Конкретными показателями оперативно-тактического управления оборотными активами являются результирующие и промежуточные показатели прибыли, рентабельности, оборачиваемости и другие, выполняющие важную роль контроля деятельности предприятия. Рассмотрим некоторые из них.

- период обращения запасов (длительность оборота запасов товарно-материальных ценностей, производственный цикл) - это средний период времени, необходимый, чтобы превратить сырье в готовые товары, а затем продать их.

- период одного оборота запасов часто называют периодом хранения запасов. Запасы представляют собой: запасы товарно-материальных ценностей, запасы в незавершенном производстве, готовую продукцию на складах.

Если период хранения производственных запасов сырья и материалов увеличивается при неизменном объеме производства, это говорит о перенакоплении запасов, то есть о создании сверхнормативных запасов.

Это в свою очередь ведет к оттоку денежных средств - из-за увеличения затрат на хранение, связанных со страхованием имущества и с перемещением товарно-материальных ценностей, а также из-за устаревания, порчи, расхищения, увеличения суммы уплачиваемых налогов, из-за отвлечения средств из оборота.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1.Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. Питер, 2010.
- 2.Финансовый менеджмент. Учебник под ред. Е.С.Стояновой. М.,2012.
- 3.Савчук В.П. Управление финансами предприятия. М.,2011.
- 4.Ковалев В.В. «Финансовый анализ»: Учебник -М., ИНФРА-М, 2011
- 5.Савчук В.П.// Финансовая диагностика предприятия и поддержка управленческих решений. М.,2010.

ХАРАКТЕРИСТИКА РИСКОВ СОПРОВОЖДАЮЩИХ ПРОВЕДЕНИЕ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР В 2014 ГОДУ

Ю.Е. Ярош, студентка факультета финансы и кредит

О.Ф. Бочарова, к.э.н., доцент кафедры финансов

Россия — зимняя страна. На ее карте трудно найти место, где не бывает снега и где не развиты зимние виды спорта. Путин такое место нашел и решил провести там зимнюю Олимпиаду. Это – город Сочи.

До обнаружения российской заявки многие граждане, в том числе и авторы доклада, были уверены, что Олимпиада пройдет в горных районах города, в ущельях и на склонах Красной поляны. Многим тогда казалось, что итогом Олимпиады станет рост престижа России в мире, развитие зимних видов спорта и создание зимнего горнолыжного курорта мирового класса, единственного в нашей стране.

Чем ближе Олимпиада, тем громче звучат голоса тех, кто сомневается в ее успешном проведении. Прошедший в начале марта 2013 года олимпийский этап Кубка мира по биатлону выявил лишь часть серьезных проблем, с которыми столкнутся спортсмены, болельщики и жители города. Насчитывается около семи основных рисков предстоящей Олимпиады.

Одним из основных и наиболее важных рисков являются энергетические риски, так как город Сочи - энергодефицитный город. Потребление электроэнергии городом составляет 450-550 мегаватт. Олимпийские объекты крайне энергозатратны.

Для обеспечения нормального функционирования Игр требуется мощность более 650 МВт, то есть Олимпиада потребляет больше, чем полумиллионный город. Таким образом, собственные мощности (550 МВт) покрывают лишь потребности города. В связи с проведением Олимпиады общая потребляемая мощность будет более 1200 МВт.

В настоящее время в городе ведутся активные работы по модернизации сетей и строительство высоковольтных линий электропередач.

Однако многолетние наблюдения показывают, что в феврале наиболее неблагоприятные погодные условия приводят к обледенению и обрывам линий электропередач, даже вполне современных.

Так что надеяться на бесперебойную переброску энергии с Кубани не приходится. Наиболее реалистична ситуация, когда электроснабжение будет осуществляться за счет внутренних источников города. Очевидно, что при дефиците энергии приоритет будет отдан

олимпийским объектам. И риски, что город будет жить в темноте во время Олимпиады, очень высоки.

Вторым по масштабности риском считается климатический. В горном кластере Сочи - Красной поляне -должны пройти соревнования по лыжным гонкам, биатлону, прыжкам с трамплина, горным лыжам и другим зимним видам спорта на открытом воздухе.

Погода в феврале 2013 года в Красной поляне характеризовалась высокими температурами в сравнении с предыдущими годами. Так, 7 февраля (когда предполагается открыть Олимпиаду в 2014 году) дневная температура была +13 градусов, 11 февраля - повысилась до +15 градусов. А средняя дневная температура воздуха в Красной поляне с 7 по 23 февраля (дни Игр) составила 8 градусов тепла. Это в два-четыре раза выше, чем в предыдущие пять лет.

Существует гипотеза, что к резкому потеплению в Красной поляне привели хищнические действия по вырубке леса, строительство тоннелей и мостов в ходе сооружения дороги Адлер-Красная поляна.

По сути, дорога стала трубой, по которой теплый воздух с Черного моря накачивается в ущелье Красной поляны. Безусловно, эта гипотеза нуждается в подтверждении синоптическими наблюдениями на протяжении ряда лет, но если наша гипотеза будет подтверждена временем, то это означает, что Красная поляна перестанет быть зимним курортом и все инвестиции, вложенные в Игры, окажутся выброшенными на ветер.

Если наша гипотеза будет подтверждена временем, то это означает, что Красная поляна перестанет быть зимним курортом и все инвестиции, вложенные в Игры, окажутся выброшенными на ветер.

У нас нет сомнений, что в ходе проведения Олимпийских Игр власти предпримут все усилия для их проведения, включая переброску снега, использование снеговых пушек и др. Однако Красная поляна как зимний курорт европейского уровня вряд ли состоится. И тогда зачем надо было тратить миллиарды, чтобы провести зимнюю Олимпиаду в субтропиках?!

Следующим и не менее важным риском считается логистический риск. Он связан с отсутствием специалистов мирового уровня по курортному делу, организаторов массовых мероприятий не оставляет никаких сомнений в том, что организационные неурядицы, а попросту классический бардак, станут визитной карточкой сочинской Олимпиады.

Зарубежные спортсмены, принявшие участие в соревнованиях на олимпийских объектах, отмечают крайне низкий уровень организации спортивных мероприятий.

Далее можно отметить технологические риски, когда в ходе подготовки к Олимпиаде произошло несколько чрезвычайных происшествий.

В декабре 2009 года 7-мибальный шторм смыл строящийся грузовой порт. В ходе строительства дороги «Адлер-Красная поляна» в результате наводнения на реке Мзымта смыло и затопило большое количество дорожной техники.

В ходе строительства дублера Курортного проспекта произошло обрушение тоннеля на одном из участков третьей очереди, в результате которого просел жилой дом. Береговые укрепления, построенные «Инжтрансстроем» Ротенбергов, стали разрушаться сразу вскоре после сдачи в эксплуатацию. За 2012-й год на олимпийских стройках произошло 40 несчастных случаев, 25 человек погибли.

Низкое качество строительства, нарушение технологических норм и правил связаны с использованием дешевой и низкоквалифицированной рабочей силы.

Произошла парадоксальная вещь — при астрономическом бюджете в 1,5 трлн рублей до строителей зачастую заработанные деньги не доходили. Они оседали в карманах генеральных заказчиков, подрядчиков, субподрядчиков и субсубподрядчиков.

В итоге, на стройки Олимпиады были привлечены тысячи мигрантов, которым платят мизерные зарплаты, да и те задерживают

Кроме того, очень многие объекты не были сданы в срок. На начало 2013 года около 200 застройщиков сорвали график ввода объектов. Следует также отметить, что строительство стадионов в Имеретинской низменности проводится на болоте, твердые грунты отсутствуют до глубины в 170 метров.

Отсутствие качественно проработанных проектов, высокая сейсмичность и необратимые изменения в течении реки Мзымты, связанные с изменением ее русла, не оставляют сомнений, что основные олимпийские объекты преподнесут нам еще немало сюрпризов.

Также можно отметить и террористические риски. Олимпиада будет проходить на Северном Кавказе — в регионе с традиционно высоким уровнем террористической угрозы.

Не исключено, что некоторые из террористических групп попытаются осуществить атаку на участников и гостей Олимпиады. Мы надеемся, что Путин в силу своей профессиональной принадлежности, эти риски понимает адекватно и постарается их минимизировать.

Отсутствие информации о действительном положении дел на Северном Кавказе не позволяет реально оценить степень террористической угрозы.

Немало важную роль играют и риски бойкота. Политический бойкот Олимпиады в Сочи крайне маловероятен. Но возможен бойкот гражданский.

Люди, возмущенные неслыханными затратами и воровством на строительстве Олимпийских игр, разрушением окружающей среды в ходе строительства, политическими репрессиями в России, активно призывают к гражданскому бойкоту.

Это означает отказ от посещения олимпийских мероприятий, отказ от покупки товаров с олимпийской символикой, отказ от просмотра соревнований Олимпиады. Гражданский бойкот поддерживают многие жители города Сочи, представители оппозиции, экологических и правозащитных организаций.

И последним из наиболее важных рисков следует отметить риски «гостеприимства». Если вы думаете, что купив билет на соревнования Олимпиады, вы их увидите, то это заблуждение.

Стараниями ФСБ России вам необходимо еще получить «паспорт болельщика». Какие при этом придется выстоять очереди, сколько будет скандалов и неурядиц, ФСБ не сообщает. Можем только догадываться.

Высок риск, что Олимпиада пройдет при полупустых трибунах, что не добавит оптимизма спортсменам. Но и для жителей города Олимпиада вряд ли будет праздником. Из-за транспортных проблем, наплыва официальных делегаций и чекистов большинство предпочтет находиться дома.

Следует отметить, что еще 18 сентября 2010 года «Ингосстрах» подписал с комитетом по организации сочинской Олимпиады протокол о намерениях, по которому он получал статус партнера Олимпиады в области страхования. Этот статус компания подтвердила в ходе тендерной борьбы.

«Ингосстрах» будет страховать риски ответственности организаторов Олимпиады перед третьими лицами, строительно-монтажные риски, будут заключены договоры по личному страхованию, по страхованию грузов и имущества.

Также "Ингосстрах" будет страховать риск срыва мероприятий и риски противоправных действий.

«Ингосстрах» - единственная компания на рынке, страхующая риски Олимпиады. Кроме того, перестраховывать риски Олимпиады в Сочи-2014 будет олимпийский страховой пул.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.И. Аладжев, студент экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

В настоящее время в связи с вступлением Российской Федерации в ВТО значительное внимание уделяется качественным изменениям в банковском секторе для повышения эффективности его функционирования. Под стандартом качества банковской деятельности понимаются установленные и принятые в качестве типовых взаимосвязанные качественные характеристики кредитной организации, требования к организации процессов, производства банковских продуктов, отраженные в документе и предназначенные для добровольного и регулярного использования кредитными организациями. В основу документа положен передовой международный и отечественный опыт управления, лучшая банковская практика и международные стандарты.

Главной особенностью стандартов качества управления банковской деятельностью является то, что они предъявляют требования не к качеству продуктов банков напрямую, а к системе организации управления банковским бизнесом по аналогии с международными стандартами серии ISO 9000, обобщающими передовой мировой опыт в области управления качеством. В то же время в отличие от ряда стандартов (ISO 9000 и др.) стандарты качества управления банковской деятельностью содержат конкретные требования к конкретным банковским процессам, на основании которых могут быть выработаны конкретные рекомендации по улучшению того или иного процесса банка [2].

Процесс разработки стандарта качества банковской деятельности (СКБД) осуществляется в несколько этапов:

- рассмотрение Координационным комитетом Ассоциации Российских Банков (АРБ) предложения о необходимости разработки СКБД;
- разработка проекта СКБД разработчиком (рабочей группой);
- нормоконтроль на предмет оформления стандарта, терминологическая и методологическая экспертиза проекта СКБД, проводимые ответственными членами Координационного комитета;

- рассмотрение Координационным комитетом проекта СКБД;
- публикация и публичное обсуждение проекта СКБД, в том числе на ежегодной специализированной научно-практической конференции;

- получение отзыва Банка России на предмет соответствия проекта СКБД действующему банковскому законодательству, нормативным актам и лучшей банковской практике;

- доработка проекта СКБД разработчиком и повторное рассмотрение Координационным комитетом проекта СКБД [1].

Необходимо подчеркнуть, что стандартизация банковского сектора как комплексное экономическое явление сталкивается с рядом проблем. К их числу можно отнести следующие:

1. Низкий уровень эффективности, доступности подготавливаемых стандартов;

2. Необходимость обучения кадров банковского сектора;

3. Недостаточная заинтересованность банков в применении стандартов в практической деятельности [1].

К 2013 году разработаны следующие стандарты качества:

- стандарт «Программа управления непрерывностью деятельности кредитных организаций банковской системы Российской Федерации»;

- стандарт процесса инновационного кредитования;

- стандарт качества управления репутационным риском в кредитных организациях;

- стандарт качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях;

- стандарт качества организации стратегического управления в кредитной организации;

- стандарт управления ликвидностью [3].

Все перечисленные проблемы связаны с применением банками стандартов качества в функционировании экономических процессов. Поэтому возможны следующие пути решения этих проблем:

1. Формируются рабочие группы, которые занимаются подготовкой проектов стандартов, поддерживает его актуальность, корректирует и уточняет документ. В большинстве случаев создание стандартов осуществляется на добровольной основе. Поэтому немаловажным стимулом к повышению эффективности будет материальная заинтересованность рабочей группы.

2. Обучение стандартизации должно заключаться в понятном разъяснении стандартов членами рабочей группы, путем проведения

семинаров и научных конференций и выступления разработчиков стандартов. Также к данному направлению можно отнести практическую значимость таких мероприятий и вынесение тезисов в средствах массовой информации;

3. Заинтересованность банков может быть повышена, если стандарты будут применяться ими посредством учета индивидуальных особенностей банка. Данное решение должно быть ключевым к повышению эффективности его функционирования. Дополнительным стимулом может стать введение системы сертификации, которая будет отражать надежность банка у его клиентов.

Актуальным в ближайшее время является разработка стандартов кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, включив в него положения, раскрывающие отдельные профили кредитных продуктов (набор стандартизированных потребительских свойств), порядок определения категорий кредитоспособности заемщика и уровня кредитного риска, а также типовые формы кредитного и обеспечительных договоров.

Также на стадии проекта находится стандарт качества банковской деятельности по депозитным операциям. Принципиально новым в этом стандарте по сравнению с предыдущим является стандартизация по следующим принципам: единому количеству (5), наличие программ лояльности, понятные процентные ставки за весь рассматриваемый период[2].

Основываясь на результатах нашего исследования можно сделать следующие выводы

1. Работа по стандартизации должна осуществляться как составная часть всей работы по повышению качества банковской деятельности;

2. Банки ведут эту работу самостоятельно, добровольно сами выбирают схему и конструкцию стандарта;

3. С помощью стандартов необходимо стимулировать банки к улучшению качества своей работы

4. Надзорные органы должны проявлять мудрость, определенный такт в работе с банками в сфере стандартизации.

Следует отметить, что данные стандарты не являются прерогативой в функционировании банка, а дают рекомендации по его функционированию в связи с изменениями рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Милоков А.И. Стандарты качества банковской деятельности // Деньги и кредит. – 2007. – № 11. [Электронный ресурс]

– Режим доступа. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12801343>

2. Официальные периодические издания: электронный путеводитель / Научн. электронная библиотека. [МСК]. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://elibrary.ru/query_results.asp

3. Официальный сайт Ассоциации Российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.arb.ru/site/>

УДК 32:005

«ГОСУДАРЬ» НИККОЛО МАКИАВЕЛЛИ: ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕШНОГО ПРАВЛЕНИЯ

А.Р. Алиева, студентка экономического факультета

А.Р. Салчинкина, доцент кафедры истории и политологии

В 1513 г. свет увидел прославленный труд флорентийского писателя и политического деятеля эпохи Возрождения Николло Макиавелли – «Государь». По мнению Макиавелли для эффективного правления государю достаточно умело использовать накопленные веками знания об искусстве управления людьми. В своем трактате он дает рекомендации для осуществления эффективной политики, которые можно условно разделить на две группы: рекомендации по завоеванию и удержанию власти. Рассмотрим их подробнее.

Макиавелли выбрал за образец своего идеального «государя» Папу Римского Чезаре Борджиа; в котором его восхищало умение управлять самыми беззастенчивыми методами, «соединяя в себе силу льва и хитрость лисы». Стремясь к вершине власти, необходимо действовать хитростью, при этом безжалостно избавляясь от всех своих конкурентов. Рекомендации Макиавелли были услышаны Иосифом Сталиным в 20-х гг. XX в. После смерти Ленина в 1924 г. в борьбу за власть вступили лидеры первой величины: Троцкий, Зиновьев, Каменев, Сталин, а также фигуры «второго ряда», которые могли повлиять на исход борьбы, Бухарин, Дзержинский, Томский, Пятаков, Молотов, Рыков, Калинин и другие. В условиях жесткой конкуренции Сталин был вынужден лавировать, срамливая бывших союзников: вначале избавился от Троцкого, объединившись с Каменевым и Зиновьевым, затем ликвидировал и их, создав коалицию с Рыковым и Бухариным, в конце концов одержал победу, расстреляв бывших союзников по обвинению в антисовестской деятельности.

Сам Макиавелли не видел ничего предосудительного в том, что правитель может нарушать свои обещания. Добиваясь власти,

можно расточать обещания, но придя к ней не обязательно их выполнять, иначе попадешь в зависимость от подчиненных. Взойдя на Олимп советской власти, Сталин иронично скажет о своих бывших союзниках, которые ошибочно доверились ему: «Может быть, так и нужно, чтобы старые товарищи так легко и так просто опускались в могилу».

Макиавелли был убежден, что талантливый правитель должен тщательно подбирать советников, ибо «об уме правителя первым делом судят по тому, каких людей он к себе приближает». Вернемся к российской истории и посмотрим, какую диаметрально противоположную роль играли советники в судьбе российского императора Николая II. Министр финансов, председатель Совета министров Сергей Витте укрепил российскую экономику за счет введения «золотого стандарта» и привлечения иностранных инвестиций, подписал на российских условиях Портсмутский мир после поражения в русско-японской войне, ослабил революционный накал в стране, убедив императора подписать Манифест 17 октября 1905 г. Насколько деятельность Витте укрепила авторитет Николая II, настолько же чрезмерная приближенность к императорской семье другого советника – Григория Распутина – расшатала трон и в итоге стала одной из причин падения российской монархии.

При выборе советников Макиавелли настоятельно не рекомендовал окружать себя друзьями, так как на практике оказывается, что более преданными и полезными становятся те, кому поначалу было мало доверия. В качестве примера можно привести опыт китайского императора Чжао Сун, которому удалось в 3 в. сломать полосу переворотов и основать новую правящую династию. После победы над князем Шен Цзу, ближайшее окружение императора советовало ему навсегда заточить своего противника в тюрьму. Но император Чжао Сун не только не наказал князя, но и принял во дворце со всеми почестями. Шен Цзу стал одним из преданнейших императору людей.

Государь, по мнению Макиавелли, не должен считаться с обвинениями в жестокости. История показывает, что наиболее сильные правители были диктаторами, власть которых основывалась на страхе и всеобщем подчинении. Основная мысль произведения «Государь» в том, что государство выше личности, что для достижения общих интересов можно пренебрегать интересами отдельных людей. Так, Макиавелли практически узаконивает массовые расправы, наделяет государя безграничной властью, оправдывает государя в случаях, когда тот действует на благо

государству. Гитлер в Германии, Муссолини в Италии, Ленин и Сталин в СССР, Мао Цзэдун в Китае, Кастро на Кубе, Ким Ир Сен в Корее – все они установили тотальный контроль над обществом с помощью арестов, заключений и пыток. По мнению американского политолога Збигнева Бжезинского в СССР в период сталинских чисток погибло 20–25 млн. человек, при режиме Гитлера в Германии – 17 млн. Рекордом Гиннеса являются массовые убийства Мао Цзэдуна, в годы правления которого было уничтожено свыше 30 млн. человек.

Макиавелли предостерегал правителя, что любые замены старых порядков на новые могут нести угрозу для действующей власти. Поэтому во время реформирования необходимо опираться на авторитет прошлых эпох. Прошлое всесильно, поэтому когда партия Мао Цзэдуна пришла к власти, Мао стал выстраивать ассоциативный ряд с прошлым. Вскоре любая речь или статья вождя изобиловала отсылками к ранним периодам китайской истории. Пропаганда сделала прообразом Великого Мао императора Цинь, который объединил страну в III веке до н. э., закончил постройку Великой Китайской стены и дал Китаю современное название. находка Мао заключалась в том, чтобы оправдать жестокость своего режима, насаждаемого в стране, по-новому интерпретируя Циня.

Макиавелли считал, что при любых обстоятельствах правитель должен быть окружен ореолом святости и безгрешности, поэтому выполнение непопулярных мер необходимо возлагать на своих советников. Нужно отметить, что данной рекомендацией флорентинца любят пользоваться начальники разных уровней, в том числе и главы государств. Среди исторических примеров вполне показательны действия Ивана IV. Стремясь укрепить самодержавную власть, грозный царь издает указ о введении опричнины. Исполнителями массового террора были дворянин Малюта Скуратов, боярин Алексей Басманов, князь Афанасий Вяземский. Их имена стали символом средневековой жестокости, хотя сами они были ликвидированы по приказу Ивана IV после того, как выполнили свою миссию.

Макиавелли советовал в периоды политического кризиса устраивать пышные празднества и зрелища, тем самым поднимая популярность правителя и отвлекая народ от дурных мыслей. В Советском государстве в пик репрессивной политики национальным девизом были слова Сталина «Жить стало лучше, жить стало веселее». Известно, что и Сталин, и Гитлер поощряли массовые культурные и спортивные мероприятия. В СССР проводились «Парады Физкультурников» на Красной Площади. В Германии были

распространены многочисленные марши молодежных организаций Гитлерюгенд и Юнгмедельбунт. Но поскольку народ, по мнению Макиавелли, презирает в первую очередь малодушных государей, радость надо расточать по капле, чтобы благодарность была более высокой.

Трактат «Государь» – жемчужина философско-политической мысли, в которой обоснованы принципы «макиавеллизма» – теории, допускающей право правителей в борьбе за власть применять любые методы и средства, в том числе нарушающие нормы общественной морали. «Золотые» правила Макиавелли были апробированы в правлениях самых жестоких тиранов человечества. Большинство из них удерживали власть в течение длительного времени: Генрих VIII правил 38 лет, Людовиг XIV – 72 года, Иван Грозный – 37 лет, Мао Цзэдун – 27 лет; Гитлер – 24 года, Сталин – 29 лет, Муссолини – 23 года, Ким Ир Сен – 22 года, Фидель Кастро – 32 года. Таким образом, вся долгая история взаимоотношений власти и народа, народа и руководителя свидетельствует о том, что принципы Макиавелли действенны и эффективны, а следовательно актуальны и сегодня. Только слава тех правителей, которые воспользовались советами флорентинца, хоть и громкая, но весь сомнительная.

УДК 331.556.4:005.44

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТРУДОВУЮ МИГРАЦИЮ

А.В. Анохина, студентка экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

Глобализация экономической деятельности является одной из главных тенденций в развитии современного мира, оказывающей громадное влияние не только на экономическую жизнь, но и влекущей за собой далеко идущие политические (внутренние и международные), социальные и даже культурно-цивилизационные последствия. Эти последствия все больше ощущают на себе практически все страны и среди них, конечно, Россия, активно движущаяся по пути интеграции в мировую экономику.

Одной из базовых категорий, выражающих сущность и содержание международных экономических отношений, является международное разделение труда (МРТ). Все страны мира включены в

МРТ, его углубление диктуется развитием производительных сил, которые испытывают огромное воздействие научно-технической революции. Международное разделение труда радикально расширяет и укрепляет сырьевую и рыночную базу научно-технического прогресса, снижает сопряженные с ним затраты и в итоге способствует его ускорению. Участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности.

Разделение труда - это исторически определенная система общественного труда. Она складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества. Разделение труда существует в разных формах. В курсе международных экономических отношений изучается международное разделение труда. Сущность международного разделения труда проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства. Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности, а также их кооперацию, взаимодействие. Разделение труда выступает не только как процесс разрыва, но и как способ объединения труда, в особенности в мировом масштабе. Международное разделение труда является ступенью общественного территориального разделения труда между странами. Оно опирается на специализацию производства отдельных стран.

Грандиозные экономические, политические, социальные процессы, так или иначе отражавшие глобализацию в экономике, существенно повлияли на мировое хозяйство, международное разделение труда.

Другое последствие глобализации – рост международного рынка труда. Международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. Международный рынок рабочей силы существует в форме трудовой миграции.

Миграция как социальный феномен является составной частью более широкой проблемы – территориальной подвижности населения. Смена людьми места жительства и, соответственно, сферы занятости – важное условие самоорганизации общественного организма.

Международный рынок рабочей силы существует наряду с другими мировыми рынками: например, товаров и услуг, капитала и информации. Рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую,

предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Согласно разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификации видов современной международной миграции, она подразделяется на пять основных типов: работающие по контракту; профессионалы; нелегальные иммигранты; переселенцы; беженцы – лица.

Международная трудовая миграция - один из наиболее сложных элементов в международных экономических отношениях. Это объясняется прежде всего тем, что, в отличие от товарообмена или международного движения капиталов, в этот процесс вовлечены живые люди. Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др.

В последние годы растет миграция рабочей силы между развивающимися странами. Главным образом, между «новыми индустриальными странами» и странами арабских эмиратов, странами-членами ОПЕК, с одной стороны, и другими развивающимися странами с другой. Существует миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся страны. В основном это поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции как экономические (достаточно высокие заработки у преподавателей учебных заведений, инженеров, инструкторов и других специалистов, например, в странах ОПЕК), так и житейские (узнать мир, попробовать свои силы и т. п.).

Особо следует сказать о миграции в рамках бывших социалистических стран, а также в СНГ. Известно, что СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. С возникновением Российского государства к числу этих стран добавились рабочие из Китая. В настоящее время, по официальным данным, в России трудятся 40 тыс. китайцев. Наряду с организованным импортом рабочей силы имеет место стихийный приток мигрантов из Китая на территорию России. По некоторым данным существует опасность колонизации российского Дальнего Востока и Сибири его многонаселенным соседом.

Подавляющее большинство - 247,2 тыс. человек, т. е. 85% от общей численности задействованы в отраслях материального производства. Основными причинами привлечения иностранных работников на российские предприятия является нехватка рабочих

отдельных профессий и специальностей, а также нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу. Такая ситуация характерна практически для всех отраслей производства, но чаще всего для предприятий добывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

Наиболее актуальная проблема, которая может возникнуть в области импорта рабочей силы из стран ближнего зарубежья к началу 2010 года, связана с волной нелегальных трудящихся-иммигрантов, которую трудно решить из-за «прозрачности» российских границ со странами СНГ и либеральным иммиграционным законодательством. По данным Министерства труда и соцразвития России доля легальной иностранной силы в 2004 году в общей массе иностранцев, работающих на российских объектах, не превышала 8%. Экстраполируя эти цифры на все народное хозяйство, можно прийти к заключению, что в конце 90-х годов Россия имела около 2 млн. иммигрантов-нелегалов.

Помимо миграции рабочей силы существует проблема беженцев и вынужденных переселенцев. По оценкам экспертов ООН 7 млн. человек в республиках бывшего СССР покинули в 1991-1995 гг. места своего постоянного проживания. В России по различным оценкам насчитывается от 500 до 700 тыс. беженцев из дальнего зарубежья. Многие из них находятся на территории России незаконно, а количество беженцев и вынужденных переселенцев из стран СНГ, по оценкам специалистов, достигает 5 млн. человек. В странах СНГ проживает около 25 млн. русских.

Современная международная миграция населения представляет собой многогранное явление, влияющее на все стороны развития общества, будь то экономика или политика, демографические процессы или национальные отношения, идеология или религия. Выступая в прошлом главным образом в формах кочевничества, военных и колонизационных переселений, международная миграция населения с развитием капиталистической системы хозяйствования приобрела новые черты. Возникла необходимость в огромных перемещениях людей, лишенных средств производства. Современный мировой миграционный процесс по своему содержанию и массовости существенно отличается от аналогичных процессов не только прошлого века, но и первой половины прошлого столетия. В международной миграции происходят качественные изменения, обусловленные НТР, суть которых состоит в значительном увеличении среди мигрирующих доли квалифицированных специалистов. Сегодня этому процессу присущи некоторые новые черты:

- на смену «утечке мозгов» пришла их циркуляция: произошла диверсификация направлений миграции. США продолжают оставаться общепризнанным центром притяжения для профессионалов.
- принципиально новым явлением стало движение профессионалов не только «к капиталу», но и «одновременно с капиталом или вслед за ним».
- современному уровню миграции профессионалов присущ принципиально иной организационный уровень, выразившийся в возникновении своеобразной международной корпорации «охотников за нелегалами».
- имеет место интеграция системы высшего образования.

Одной из характерных особенностей современного этапа международной миграции рабочей силы стало все более активное вмешательство государства в этот процесс. Оно регулирует сделки на мировом рынке рабочей силы, дает разрешение на въезд и следит за сроками выезда иммигрантов. Оно занимается вербовкой и созданием благоприятных условий для найма иностранных рабочих.

УДК 330.131.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Е.П. Астахова, магистрант экономического факультета
С.А. Калитко, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

Строительная отрасль России является одной из наиболее важных сфер экономики страны. Уровень ее развития во многом определяет состояние производственных сил России и общества в целом.

На данный момент состояние отрасли замедлило темпы развития на 0,3%. Высокие темпы роста в 2010 и 2011 годах подпитывались большим количеством новых и возобновлением приостановленных проектов, которые поддерживались ростом цен на нефть и улучшением деловых настроений. В первом полугодии 2013 года в строительной отрасли России было заключено контрактов на 1,9% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. К сентябрю 2012 года тенденция к снижению объемов строительства ослабла, и за девять месяцев в строительной отрасли было отмечено снижение лишь на 1,1%. По оценкам специалистов, рынок был замедлен исключительно в секторе гражданского строительства.

С января по сентябрь 2012 года по всей стране было введено в эксплуатацию около 485 300 нового жилья, что на 18,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Общая площадь введенного в эксплуатацию жилья по сравнению с 2012 годом увеличилась на 5,6% до 65,7 млн. м², что является самым высоким показателем с 1990 года. Стоит отметить, что самый высокий годовой показатель ввода жилья за всю историю в России был в 1987 году (72,8 млн. м²). В течение 1–3 кварталов 2013 года в России введено в эксплуатацию 38,7 млн. м² жилплощади, что на 12% выше результата, достигнутого за аналогичный период прошлого года [1].

Главной проблемой отрасли является повышение ее конкурентоспособности, экономической эффективности и социальной справедливости.

Ряд проблем, возникающих у строительных организаций России, обусловлен большим количеством рисков, присущих данному сектору экономики.

Рискам подвержены как крупные строительные организации, так и малые фирмы, занимающиеся подрядным строительством.

Маркетинговые исследования, анализ рынка, конкурентов и анализ своих возможностей являются приоритетными видами прогнозирования возможных рисков ситуаций на пути к повышению конкурентоспособности отрасли.

Первоочередной задачей высшего руководства организаций является выявление рисков ситуаций, а поскольку многие компании не имеют в своей структуре отделов риск–менеджмента, процесс выявления рисков затормаживается, сводятся к минимуму затраты на исследования конкурентных преимуществ, состояния отрасли и возможных угроз.

Практика показывает, что руководители строительных предприятий не считают целесообразным содержание отделов риск–менеджмента, откладывают проблему в «долгий ящик», загоняя тем самым себя в тупик.

Необходимость качественного риск–менеджмента проявляется в тот момент, когда риск неизбежен, либо последствия уже невозможно предотвратить.

Формирование эффективной системы риск–менеджмента является актуальной задачей для каждого строительного предприятия. Типовые мероприятия, которые могут быть применены в практике строительной компании, должны быть ориентированы на повышение конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Планирование и прогнозирование рисков ситуаций – неотъемлемая часть

эффективного функционирования как единицы, так и всего строительного комплекса России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Строительство в России – основные тенденции и перспективы к 2017 году // электронный журнал: Росстрой.Инфо. – URL: www.rosstroy.info.

УДК 336.148 (470+571)

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.В. Белашова, студентка экономического факультета

Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Управление общественными процессами предполагает последовательное решение вопросов, связанных с планированием деятельности, организацией работы, координированием процесса, анализом результатов и контролем. Заключительным элементом любой деятельности является контроль. Применительно к финансово-бюджетной сфере таким элементом является финансовый контроль, который охватывает своим воздействием общественные отношения, возникающие в сфере бюджетной деятельности государства, т.е. в процессе образования, распределения и использования определенных фондов денежных средств.

Необходимость осуществления финансового контроля возникает тогда, когда происходит движение денежных потоков. В условиях рыночных отношений основным побудительным мотивом деятельности является получение прибыли. Достижению этого в немалой степени способствует финансовый контроль.

Современные условия развития экономики и российского общества предъявляют жесткие требования к эффективности решения задач управления различными сферами государственной жизни, в числе которых и те, которые связаны с реализацией задач контроля использования финансовых средств и материальных ресурсов. Эффективность финансового контроля является одним из важнейших факторов финансово-экономической устойчивости и социальной стабильности государства, его экономической безопасности, благополучия граждан.

Процесс формирования системы государственного финансового контроля еще не завершен. Не разработана адекватная

условиям перехода к развитому рынку теория государственного финансового контроля, не установлены основные направления организации контроля надобеспечением финансовой безопасности России.

Финансовый контроль - это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации.

Действенность финансового контроля, осуществляемого различными субъектами – органами государственной власти, местного самоуправления, аудиторами, аудиторскими организациями, в решающей мере определяется их взаимодействием, в том числе и с правоохранительными органами.

Значение финансового контроля выражается в том, что при его проведении проверяются, во-первых, соблюдение установленного правопорядка в процессе финансовой деятельности органами государственной власти и местного самоуправления, предприятиями, учреждениями, организациями, гражданами и, во-вторых, экономическая обоснованность и эффективность осуществляемых действий, соответствие их задачам государства и муниципальных образований. Таким образом, он служит важным способом обеспечения законности и целесообразности проводимой финансовой деятельности.[2]



Рисунок 1 - Институциональная структура, виды, форма и методы проведения финансового контроля в РФ

Основные методы финансового контроля: ревизия, проверка, надзор, мониторинг, обследование, анализ.

За последнее десятилетие коренным образом трансформировались основы государственного устройства Российской Федерации, разграничены полномочия федерального центра, субъектов Федерации и органов местного самоуправления, определены границы деятельности всех ветвей власти. Значительные преобразования коснулись форм собственности, экономических взаимоотношений хозяйствующих субъектов, бюджетного устройства, процесса управления финансовой системой. Эти процессы не могли не повлечь изменения основ государственного финансового контроля, как необходимого элемента управления финансовой системой. В связи с этим все более актуальным становится вопрос об эффективном управлении государственными финансами.[1]

Повышение эффективности государственной бюджетной политики в поисках резервов совершенствования бюджетного процесса крайне важно для современной России. В рамках этой проблемы весьма актуальны вопросы эффективности государственного финансового контроля, в частности нереалистичность расчета доходов и расходов бюджета, неполнота бюджетного законодательства и проблема обеспечения единства системы финансового контроля занимают ключевое место. В широком смысле целями для повышения эффективности государственного финансового контроля будут: рост темпов развития экономики, обеспечение стабильности финансовой системы, увеличение доходной части федерального бюджета и экономия средств в его расходной части.

Совершенствование государственного финансового контроля в РФ заключается в улучшении системы государственного финансового контроля, формировании правовой базы, повышения роли государственного финансового контроля в сфере обеспечения финансовой безопасности государства. Принятые поправки в Бюджетный кодекс РФ не смогли решить такую актуальную проблему, как законодательное обеспечение системы государственного финансового контроля в России.

В нынешних условиях существуют факторы, ограничивающие действенность государственного финансового контроля в Российской Федерации.

Чтобы привести в действие экономические рычаги, с помощью которых контроль может влиять на финансовые результаты, нужен соответствующий правовой инструментарий, важнейшим

инструментом является использование санкций за бюджетные правонарушения. От способности государства предотвращать нарушения и преступления в этой сфере напрямую зависит финансовая и, как следствие, экономическая безопасность государства. Актуальность данной проблемы подтверждается результатами контрольных мероприятий всех уровней власти и еще более возрастает в условиях финансового кризиса.

Счетная палата РФ является постоянно действующим органом государственного финансового контроля, подотчетным Федеральному Собранию (ФС) РФ. Она создана для усиления контроля со стороны ФС РФ за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объему, структуре и целевому назначению.

Оценка деятельности Счетной палаты в 2000 – 2012 гг. свидетельствуют об эффективности ее работы по выявлению потерь финансовых ресурсов государства, возврату незаконно израсходованных средств, подготовке предложений по устранению причин существующих недостатков. Это позволяет сделать вывод о том, что Счетная палата стала инструментом, с помощью которого общество реально осуществляет пристрастный аудит своего государства.

Счетная палата за 2000 – 2012 гг. провела 6029 контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, в том числе контрольных мероприятий – 5224 (в 2000 г. – 390, в 2012 г. – 370). В ходе проведения мероприятий выявлено нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере на сумму 2568,7 млрд. руб. (в 2000 г. – 63,2 млрд. руб., в 2012 г. – 718,5 млрд. руб.). [3]

По результатам контрольных мероприятий в 2000 – 2012 гг. Счетной палатой было направлено органам государственной власти, предприятиям и организациям более 483 представлений и предписаний. По выявленным фактам нарушения законодательства 1390 материалов были направлены в Генеральную прокуратуру Российской Федерации и иные правоохранительные органы, возбуждено более 1240 уголовных дел.

В 2000 – 2012 гг. было проведено 637 заседаний Коллегии Счетной палаты (в 2000 г. – 44, в 2012 г. – 66). Рассмотрено 8819 вопросов (в 2000 г. – 638, в 2012 г. – 893). [3]

ЛИТЕРАТУРА:

1. Петров А.Ю. Государственный финансовый контроль // Финансы - 10, 2010

2. Пансков В.Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране. // Финансы 2008 – 5

3. Официальный сайт Счетной палаты РФ. / Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru> (дата обращения: 11.09.2012).

УДК 339.5(470+571)

ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИЙ РОССИИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

А.К. Броварец, студентка экономического факультета

Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

Активный рост внешней торговли в нашей стране начался в 1970-е годы, когда и разрядка международной напряженности, и оживление всей мировой торговли способствовали вовлечению отечественной экономики в расширяющийся международный товарообмен. Рос спрос на мировом рынке на нефть и газ, именно на те конкурентоспособные на внешнем рынке товары, экспорт которых мог быть быстро увеличен. Доля внешнеторгового оборота в национальном доходе в середине 1980-х годов возросла до 25% .

Подобный рост внешнеторгового оборота СССР объяснялся тем, что наша страна на тот момент обладала по отдельным позициям конкурентными преимуществами по сравнению с другими странами. А именно :

- крупными запасами минерального сырья и топливно-энергетических ресурсов;
- высоким научно-техническим потенциалом;
- в ряде отраслей промышленности достаточно высоким производственным потенциалом;
- высоким общеобразовательным уровнем населения и квалифицированной рабочей силой;
- достаточно развитой транспортной системой и системой связи;
- потенциально емким внутренним рынком [1, с.49].

При этом следует отметить, что структура внешней торговли не была совершенной. Преимущественно первое место в экспорте занимало сырье и материалы, которые составляли около 70%, а на втором месте находились готовые изделия - 30%. Причиной того, что в экспорте доминировало сырье, является вовлеченность нашей страны в международное разделение труда, основой которого была не эффективная структура торговли. Доля машин и оборудования в

российском экспорте составляла только 15-16%, в то время как в мировой торговле – в 2 раза больше.

В 90-х годах позиция России в мировой экономике ухудшилась и это было прежде всего связано с ухудшением ее геополитического и геоэкономического положения в результате распада СССР:

1. В результате образования новых независимых государств из числа бывших республик СССР на западе и юге России она оказывалась как бы «отодвинутой» вглубь евразийского материка.

2. Более отчетливо стал в связи с этим проявляться континентальный характер территории России. Хотя она омывается тремя из четырех мировых океанов, специфика природно-климатических условий Северного Ледовитого океана делает его воды труднодоступными для регулярного коммерческого судоходства.

3. Осложнились проблемы обустройства границы, развития таможенной службы.

5. Выявилась относительно слабая обеспеченность России собственным продовольствием, целым рядом цветных и редко земельных металлов, многими техническими культурами. [1, с.49]

С конца 90-х годов Россия последовательно расширяла свое участие в мировой торговле. Ежегодные показатели объемов внешнеторгового товарооборота, экспорта и импорта с 1990 г. колебались в пределах представленных на рисунке 1.

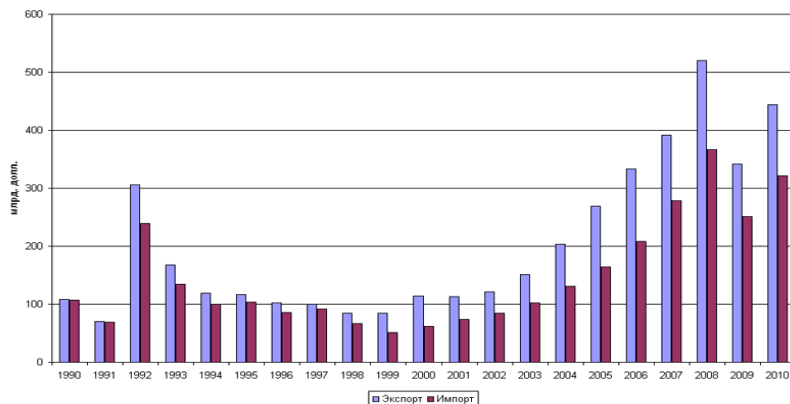


Рисунок 1 – Объем внешней торговли России (млрд. долл.)

В течение первой половины 90-х годов отмечался резкий рост экспорта и импорта в 1992 году, однако положительная тенденция роста не сохранилась и с 1993 года началось постепенное снижение

данных показателей. И только с 2000 года появилась положительная динамика показателей экспорта и импорта. Достаточно резкий рост показателей внешней торговли в 2000 г. обусловлен прежде всего повышением цен на нефть. За счет этого брутто-выручка от экспорта нефти и нефтепродуктов составила 35-37 млрд. долл. выше, чем в ситуации со средним уровнем цен на нефть в 90-х годах.

Если рассматривать товарную структуру экспорта и импорта РФ за 2013 год (табл. 1), то следует отметить, что экспорт превышает импорт на 336194,9 млн. долл. или на 188,8 %.

Таблица 1 – Товарная структура экспорта и импорта РФ

Наименование товарной отрасли	Экспорт		Импорт	
	млн. долл.	%	млн.долл.	%
Продовольственные товары и сельхозсырье	6 439,9	1,3	23 118,60	12,9
Минеральные продукты	222 471,6	43,3	1 679,50	0,9
Топливоно- энергетические товары	219 967,8	42,8	1 034,10	0,6
Продукция химической промышленности, каучук	15 308,8	2,9	29 755,10	16,7
Кожевенное сырье, пушнина	431,3	0,1	1 011,10	0,6
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	5 360,3	1,0	3 305,80	1,9
Текстиль, текстильные изделия и обувь	146,1	0,03	10 842,40	6,1
Драгоценные камни, драгметаллы и изделия	8 848,8	1,7	436,10	0,2
Металлы и изделия из ни	22 166,9	4,3	10 478,20	5,9
Машины, оборудование и транспортные средства	10 050,7	1,9	90 312,60	50,7
Другие товары	3 095,6	0,6	7 153,40	4,0
Всего	514 287,8	100,0	178 092,9	100,0

Наибольшим спросом в России пользуется импорт машин, оборудования, транспортных средств, что составляет 50,7% от общей суммы импорта. Также Россия импортирует в основном продукцию химической промышленности – 16,7% и продовольственные товары –

12,9%. В свою очередь Россия осуществляет наибольший экспорт минеральных продуктов – 43,3% и топливно-энергетических товаров – 42,8%. Такие данные являются показателем того, что Россия имеет огромный ресурсный потенциал, но при этом не имеет на своих территориях необходимых промышленных объектов. Более того, импорт транспортных средств является следствием, так называемой, «утечки умов», которая имело место в 20 веке.

Таким образом, из выше сказанного следует сделать вывод о том, что у Российской Федерации с 2000 года наблюдается положительная динамика показателей участия страны в международных экономических отношениях. Для того, чтобы Россия не теряла подобную динамику экспорта и имела наибольшую выгоду от отношений подобного рода ей необходимо:

1. Создать научно-техническую и производственную базу для повышения конкурентоспособности отечественной экономики по широкому спектру отраслей и производств;

2. Повысить возможности внутреннего накопления, так как вместе с утечкой капитала усиливается зависимость экономического роста в стране от иностранных инвестиций;

3. Снизить сохраняющуюся неравномерность социально-экономического развития регионов страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные экономические отношения: Учебник/ под ред. Б.М. Смитенко – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528с.

2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / С.Ф. Сутырин и др.; под ред. С.Ф. Сутырина, А.И. Погорлецкого.- М.:Эксмо,2010 - 320с.

3. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

4. Режим доступа: <http://www.vlant-consult.ru>

УДК 339.138:631.115

НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

А.А. Бучек, студентка экономического факультета

Л.В. Глухих, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

В условиях развития рыночной экономики, усиления

конкуренции и усложнения взаимосвязей между участниками экономических процессов и рыночных отношений возрастает значение маркетинговых аспектов управления. Одной из основных задач, требующей адекватного управленческого воздействия, становится задача управления рынком, в рамках которой рассматриваются проблемы позиционирования предприятий на рынке и в предпринимательской среде, увеличения занимаемой доли рынка, приращения конкурентных преимуществ, обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции [1].

Агропромышленный маркетинг, как самостоятельное направление современного маркетинга, - это процесс организации и управления производством сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для удовлетворения потребностей потребителей: отдельных граждан, промышленной сферы и всего общества в целом.

Предметом агропромышленного маркетинга является не только движение сельскохозяйственной продукции и продовольствия от товаропроизводителей до покупателей, но и изучение всех вопросов, связанных с организацией производственно-сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

По существу агромаркетинг – это изучение и прогнозирование среды, создающей условия для развития производства и реализации сельскохозяйственной продукции, с целью максимального удовлетворения платежеспособного спроса на рынке.

Использование маркетинга в сельском хозяйстве имеет свои особенности, связанные как со спецификой сельскохозяйственного производства, так и с самой сельскохозяйственной продукцией. Практическое применение маркетинга в сельском хозяйстве скорее специфично, нежели ограничено. В условиях повседневной рыночной конкуренции в более выгодном положении оказывается производитель, максимально учитывающий не только природно-экономические условия данного региона, технологические особенности возделывания сельскохозяйственных культур, селекцию пород животных, но и ориентирующийся на существующие, а так же и перспективные платежеспособные потребности, имеющиеся у возможных покупателей, гибко реагирует на изменения конъюнктуры рынка.

Современная концепция агромаркетинга ориентируется не на сиюминутную выгодную продажу (партии зерна или сельскохозяйственной техники), а на прогнозные потенциальные потребности общества [2].

На предприятии маркетинг реализует маркетинговая служба.

Служба маркетинга должна обеспечивать продажу большего количества товаров с обеспечением необходимой прибыли и максимальное удовлетворение потребителя.

Например, в учебно-опытном хозяйстве «Кубань», которое является базой практики аграрного университета, таковой службы нет, но она должна присутствовать в качестве базы практики студентов, осваивающих маркетинг. Существует отдел реализации, в компетенцию которого входит связь с потребителями и анализ объемов и структуры реализованной продукции. Достаточно постоянным каналом сбыта является молочный завод, который скупает основной объем молока для дальнейшей переработки. Что касается продукции растениеводства, поиском каналов сбыта занимается главный агроном, который для этих целей устраивает «День поля», на котором выставлена производимая продукция. Все заинтересованные лица после могут заключить договора на поставку необходимого количества и определенной продукции.

Функцию маркетингового отдела формирования рыночной стратегии фирмы частично выполняет главный экономист предприятия, а функцию реализации концепции маркетинга – отдел продаж. Что касается рекламы товара и стимулирования сбыта, то эта функция не выполняется на предприятии, как и функция обеспечения маркетинговых исследований. Следовательно, предприятие не может на данный момент заменить маркетинговый отдел распределением его функций на другие отделы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Калужский М.Л. «Концепция 4P и планирование маркетинга»
http://www.elitarium.ru/2012/05/24/koncepcija_4p_planirovanie_marketinga.html
2. Агрорыкетинг и его особенности в АПК
http://www.topknowledge.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3850:2012-07-07-14-25-19&catid=24:2010-08-11-13-01-05&Itemid=31
3. Виды организационных структур служб маркетинга
<http://www.marketingweek.ru/4.html>

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.А. Бучек, студентка экономического факультета
А.А. Тубалец, ассистент кафедры управления и маркетинга

Каждая организации на определенном моменте жизненного цикла вступает в стадию кризиса.

Преодоление кризисной ситуации подразумевает под собой объединение всех организационных структур, их комплексную работу и взаимодействие. Сущность антикризисного управления заключается в разработке и реализации наиболее рационального новаторского варианта выхода предприятия из кризисного состояния.

Необходимым условием эффективности антикризисного управления предприятием является включение в этот процесс аспектов, связанных с персоналом.

Управление персоналом имеет особое значение для любой социально-экономической системы не только в кризисной ситуации, но особенно остро вопрос встает именно в период кризиса.

Одним из инструментов антикризисного управления является антикризисная кадровая политика, направленная на реализацию таких функций как превентивная, регулирующая, восстанавливающая, стабилизирующая. Эти функции свидетельствуют о том, что она должна формироваться в организации не тогда, когда уже остро ощущаются признаки кризиса, а разрабатываться в период возникновения организации и постоянно находиться в арсенале менеджмента, осуществлять оздоровительное воздействие на всех стадиях жизненного цикла организации.

Без кадрового обеспечения квалифицированным и мотивированным персоналом функционирование организации не представляется возможным в принципе, а в условиях кризиса роль персонала возрастает в несколько раз, так как практически все антикризисные преобразования неразрывно связаны с работниками организации, а именно лояльностью персонала, его активностью, компетентностью, гибкостью.

Антикризисная кадровая политика преследует две главные цели [2]:

- предотвращение и снижение риска возникновения на предприятии кризисной ситуации;
- снижение отрицательных последствий кризисной ситуации и

их быстрая ликвидация.

В связи с этим, основные задачи кадровой политики по привлечению, закреплению, развитию и мотивированию персонала в условиях кризиса должны быть дополнены задачами [1]:

- формирование команды «антикризисных» менеджеров;
- сохранение ядра кадрового потенциала, т.е. наиболее ценных сотрудников;
- реструктуризация кадрового потенциала;
- проведение организационно-кадрового аудита;
- снижение социально-психологической напряженности в коллективе, планирование мероприятий по недопущению паники у персонала, внедрение программ антистрессовой подготовки персонала;
- мобилизация персонала на решение антикризисных задач;
- корректировка режимов и продолжительности работы;
- пересмотр системы стимулирования и мотивации персонала;
- сохранение положительного имиджа компании-работодателя на рынке, в частности благодаря обеспечению социальной защиты высвобожденных работников.

В условиях кризиса кадровая политика вынужденно трансформируется.

Особенности ее реализации связаны с ограниченностью финансовых средств; неизбежностью организационных мер, связанных со свертыванием ряда программ социального развития и сокращением численности персонала; повышенной социально-психологической напряженностью в коллективе.

Изменения делятся на локальные и радикальные. Локальные носят только коррекционный характер и не оказывают большого воздействия на общее состояние организации. Радикальные связаны с резким изменением некоторых факторов или обстановки [2].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бирюкова О.Ю., Бочкова Л.А. Приемы антикризисного менеджмента. М.:2008. – 430 с.
2. Антикризисное управление человеческими ресурсами/ под ред. Н.А. Горелова. СПб.2010. 432 с.

ОПЫТ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

А.А. Бучек, студентка экономического факультета

Г.В. Маханько, д.э.н., профессор кафедры экономики и ВЭД

Появившись в 20-х годах минувшего столетия как средство защиты сельскохозяйственного производства от неблагоприятных природных явлений, система аграрного страхования развитых стран в настоящее время достигла достаточно высокого уровня развития.

По данным исследования Всемирного банка по агрострахованию, Россия занимает 8 место в мировом рейтинге стран по размеру страховых взносов, собранных в этом секторе, при этом по объёму пашни ей принадлежит одно из первых мест.

Согласно законодательству Российской Федерации агрострахование включает в себя:

1. страхование урожая сельскохозяйственных культур и зеленых насаждений;
2. страхование животных, принадлежащих как производителям, так и физическим лицам;
3. страхование животных, проживающих в зоопарках и зверинцах разных типов;
4. страхование пчелиных семей;
5. страхование рыбы, которая выращенная сельскохозяйственным или промышленным способом;
6. страхование имущества товаропроизводителей в сельском хозяйстве.

Необходимость развития рынка агрострахования в стране уже неоднократно отмечали самые высокопоставленные российские чиновники. Основным нормативно-правовым актом, регулирующим механизм сельскохозяйственного страхования в России, является Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». Он был принят в 2011 году, и предусматривает выделение значительных субсидий на развитие агрострахования, равно как и изменение основных моделей страхования сельскохозяйственных производителей. На реализацию новой системы с 2013-го по 2020 год планируется выделить 48,1 млн. рублей для сельхозтоваропроизводителей, занимающихся

растениеводством, и 19,1 млрд. рублей для тех, кто занимается животноводством.

Новые подходы в системе страхования заключаются в снижении финансовой нагрузки на сельхозтоваропроизводителей: они оплачивают только 50% начисленной страховой премии по договору страхования. Законом вводится план сельскохозяйственного страхования государственной поддержкой, которым ежегодно определяется перечень объектов сельскохозяйственного страхования и предельные ставки для расчета размера субсидий.

Агрострахование с господдержкой осуществляется от риска утраты урожая сельхозкультур, посадок многолетних насаждений. Особенности закона заключаются в том, что гибель урожая подразумевает за собой понижение фактического урожая на 30% и более по сравнению с запланированным, а потери многолетних насаждений — более чем на 40% посадочных площадей. Кроме того, расширен перечень объектов, по которым осуществляется государственная поддержка. С 2013 года предусмотрено ее распространение на страхование сельскохозяйственных животных. Увеличен список опасных для сельхозпроизводства природных катаклизмов. В перечень вошли такие явления, как засуха, заморозки, сильный ветер, природный пожар, градобитие, пыльная буря, ураганный ветер и др. [1].

Вводятся единые стандарты страхования с целью упрощения процедур заключения договоров и выплаты страхового возмещения, а также единые стандарты оценки ущерба.

В соответствии с Федеральным законом принимаются практические меры по развитию системы экспертной оценки ущерба, обеспечивающие независимую оценку причин утраты застрахованного объекта и размера ущерба, предусмотрены своевременные и в полном объеме страховые выплаты при наступлении страховых случаев.

Страховая сумма устанавливается в размере не менее 80% от страховой стоимости урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, а также сельскохозяйственных животных. Страхованию подлежат только 100% посевов определенных культур, страховка отдельных посевов не допускается [1].

В настоящее время рынок агрострахования в России делят между собой два крупных объединения страховщиков – это Национальный союз агростраховщиков (НСА), куда входят примерно 25 компаний, и Агропромстрах.

По мнению аналитиков аграрной торговой системы АГРОПУ.ком, рынок агрострахования в России до сих пор имеет много

сложностей и подводных камней, которые в значительной степени тормозят развитие всего сельского хозяйства.

Причины, которые тормозят развитие отечественного рынка агрострахования можно разделить на 2 группы [2]:

1. Со стороны страховых компаний:
 - высокие риски (сельское хозяйство более зависимо от природных факторов и несёт большие убытки от опасных природных явлений в пределах 70% страховой суммы);
 - высокие риски;
 - высокая трудоемкость;
 - высокая убыточность агрострахования для страховщиков (уровень выплат по этому виду страхования составляет 53%);
 - отсутствие единого порядка расчета стоимости страхового тарифа;
 - отсутствие достоверной информации относительно объекта страхования;
 - нехватка средств у сельхозпроизводителей;
 - предвзятое отношение к страховым компаниям;
 - отсутствие массового спроса на эту услугу.
2. Сельхозпроизводители:
 - высокие тарифы;
 - недостаток свободных оборотных средств;
 - низкая рентабельность бизнеса;
 - отсутствие здоровой конкуренции между страховыми компаниями.
 - объем господдержки не всегда ясен. Так, в 2010 году вместо запланированных 5,7 млрд. рублей субсидий на страхование было выделено только 2 млрд.;
 - отсутствие информации о программах страхования и тарифах

В США объем субсидии, которые правительство выделяет на страхование посевов, вырос с 5 млрд. долларов или примерно 150 млрд рублей в 2010 году до почти что 8 млрд долларов или 240 млрд. рублей к 2012 году. Для сравнения в России выделено всего 1 млрд долларов на агрострахование в период с 2008 по 2012 год, таким образом объем господдержки у нас примерно в 40 раз ниже, чем в США[3].

На сегодняшний день в странах Европейского Союза существуют различные подходы к страхованию в сельском хозяйстве. В первую очередь эти подходы отличаются степенью участия государства в системе страхования.

В Греции система страхования преимущественно государственная. Государство через свою государственную страховую компанию собирает страховые взносы, администрирует функционирование программы и гарантирует покрытие убытков. Коммерческие страховые компании занимаются только страхованием культур, не имеющих покрытия в государственной системе. (Система находится в стадии реформирования).

В Испании и Португалии эффективно работают системы, основанные на тесном сотрудничестве государства и частного сектора, в котором государство играет ключевую роль, обеспечивая субсидии страховых премий и перестрахование.

В Италии, Франции, Австрии и Германии преимущественно частное страхование сельскохозяйственных рисков. Однако в каждой стране своя система предоставления субсидий страховых премий. Если в Германии вообще не предоставляется никаких субсидий, то в Италии сумма таких субсидий весьма значительна.

Таким образом, является очевидным, что государство является как надежной защитой для сельхозпроизводителей, так и фактором, сдерживающим рыночное развитие этой отрасли. Поэтому очень важен вопрос о степени участия государства в этом процессе. Во многих странах мира агрострахование является одним из самых эффективных механизмов финансовой защиты сельхозпроизводителя, в то время как России стоит на пути совершенствования данной системы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», принятый Государственной Думой 5 июля 2011 года (в ред. от 23.07.2013 № 251-ФЗ).

2. Кузьминых С.Ю. Система агрострахования. Российская практика и зарубежный опыт. <http://sibac.info/10446>

3. Что сегодня происходит на отечественном рынке агрострахования? // Престижно ли страховать?! — 2012. <http://www.prestige-ins.ru/library/articles/122.xhtml>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.Ю. Бойко, студентка экономического факультета
А.В. Острцова, к.э.н., доцент кафедры экономики и ВЭД

Сельскохозяйственные товаропроизводители в России в основном занимаются производством семян подсолнечника, сои, рапса, и в последние годы идет наращивание площадей льна масличного, т.к. эти культуры являются наиболее рентабельными и пользуются постоянным спросом на рынке сельскохозяйственной продукции. Производство других видов маслосемян, таких как горчица, рыжик и клещевина, в России незначительно и определяется конъюнктурой рынка. Нежелание производителей выращивать их большие объемы объясняется высокими рыночными рисками.

Посевные площади масличных культур за период с 1986 по 2011 гг. в России значительно возросли. Так, если в среднем за 1986 – 1990 гг. масличные возделывались на площади 3668 тыс. га, то в 2011 году - 10447 тыс. га. По данным отчетов о севе под урожай 2012 года площади масличных культур несколько сократились и составили 10071 тыс. га, что на 376 тыс. га ниже показателя 2011 года.

В 2012 году на фоне снижения цен на маслосемена произошло сокращение посевных площадей подсолнечника, при этом увеличивающийся «разрыв» между тем, что могут переработать маслоэкстракционные заводы и видами на урожай аграриев, привел к росту закупочных цен даже в период массовой уборки масличных. При прогнозируемой урожайности в 1,06-1,08 т/га объем производства масличного сырья ожидается 10,7-10,9 млн. тонн в 2013 году.

Одной из основных причин низких экономических показателей возделывания маслосемян является низкое материально-техническое обеспечение значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выявлено, что при увеличении производственных затрат эффективность возделывания масличных культур увеличивается.

Рост экономической эффективности возделывания масличного сырья напрямую зависит от внедрения новых систем земледелия, соблюдения научных рекомендаций; экономическая эффективность возделывания горчицы обусловлена нестабильной рыночной конъюнктурой на соответствующих сегментах масличного рынка.

В последние 5-6 лет, в результате значительного прироста капитальных вложений в аграрный сектор экономики страны по сравнению с регрессом пост перестроечного периода наблюдаются положительные сдвиги в функционировании отраслей сельского хозяйства и рост доли положительных балансов годовых отчетов сельскохозяйственных товаропроизводителей края.

Аналогичные результаты получены и в ходе группировки хозяйств по урожайности сои и рапса, однако в силу менее масштабного производства данных культур в Краснодарском крае их доля в выручке по региону значительно уступает подсолнечнику. В свою очередь подсолнечник в общей структуре прибыли от реализации продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Краснодарского края в 2005 году занимал 20% в 2012 году - до 29%.

В результате анализа статистических группировок хозяйств Краснодарского края выявлена высокая степень влияния продуктивности подсолнечника с единицы посевной площади на экономическую эффективность производства культуры. Установлено, что уровень урожайности является одним из основных факторов, влияющих на величину формирования доходности выращиваемых сельскохозяйственных культур.

За последние 30 лет сельское хозяйство страны претерпело значительные изменения. Переход страны на рыночные отношения, сопровождавшийся серьезными перекосами в правовых и экономических аспектах спровоцировал регресс производства, в том числе и аграрного. С одной стороны диспаритет цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию и потребляемую аграрным сектором промышленную (энергоносители, технические средства производства), а с другой нерегулируемая инфляция и недостаточно эффективное государственное регулирование.

Ситуация в промышленном семеноводстве продолжает характеризоваться сокращением доли отечественных производителей семенного материала подсолнечника и расширением влияния зарубежных компаний. Даже на фоне довольно высокого потенциала отечественных сортов и гибридов сохраняется проблема нехватки участков размножения из-за нежелания сельскохозяйственных товаропроизводителей сотрудничать с государственными научными учреждениями в связи с возникающими трудностями при заключении контрактов посредством котировок и аукционов. Таким образом, необходима государственная поддержка отрасли в плане субсидирования производства семян, компенсации затрат и льготного кредитования при покупке семян отечественного производства.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕГАРЕГУЛЯТОРА

Е.Ю. Бойко, студентка экономического факультета
Л.К. Улыбина, к.э.н., профессор кафедры финансы и кредит

Создание финансового мегарегулятора - актуальная тема для российской экономики. Глобализация неизбежно ведет к формированию принципиально нового органа регулирования экономики с беспрецедентными полномочиями и универсализацией участников рынка финансовых услуг.

Россия следует мировому опыту, Сингапур перешел на этот принцип управления еще в 1984 году, Норвегия в 1986 году, Канада в 1987 году, затем процесс ускорился, в настоящее время мегарегуляторы имеются более чем в 55 странах, причем в 13 странах они созданы именно на базе Центральных Банков (ЦБ).

Главной целью создания мегарегулятора, является - обеспечение эффективного, надежного регулирования и надзора на финансовом рынке.

Создание мегарегулятора должно способствовать повышению стабильности на финансовом рынке, в том числе за счет снижения регулятивного арбитража и обеспечения более качественного анализа системных рисков.

Преимущества создания новой формы контроля за деятельностью участников рынка, а так же его развития, раскрываются в основных направлениях мегарегулятора: создание единого механизма обеспечения стабильности всех сегментов финансового рынка, появление возможностей для более качественного анализа системных рисков, снижение административной нагрузки на участников рынка.

Крайне важно определить, какие полномочия получает Центральный Банк в связи с созданием мегарегулятора: нормативно-правовое регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков, в частности, контроль за страховой деятельностью, кредитной кооперацией и микрофинансовой деятельностью, деятельностью товарных бирж, биржевых посредников и брокеров, а также надзор в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений и иных полномочий. Сфера регулирования Банка России расширяется и будет распространяться на все некредитные финансовые организации.

Расследование незаконных операций на рынке, выявление фактов манипулирования и накладывание санкции, находилось в компетенции Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). *Необходимо отметить, что выполнение этих функций, связано с рядом трудностей: недостаток сотрудников и ресурсов, поскольку требуется колоссальное количество времени на выявление всех участников, причастных к правонарушению, сбор информации, по необходимости осуществление запросов в другие страны, нужен более интенсивный обмен информацией, а этому препятствует отсутствие полномочий проводить оперативно-розыскные мероприятия. Справится ли ЦБ с возложенными на него обязанностями?*

Начало положено, 1 сентября 2013 года вступил в силу федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному Банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков». Так же в законе появилась новая норма о том, что основной целью денежно-кредитной политики регулятора является защита и обеспечение устойчивости рубля, а так же для осуществления новых функций в Банке России создадут комитет финансового надзора [3].

Напомним, что законопроект был разработан Минфином и передан на рассмотрение в администрацию президента Российской Федерации В.В. Путина еще в декабре 2012 года. А всего за время подготовки документа правительство рассмотрело три варианта создания мегарегулятора - поглощение Федеральной службы по финансовым рынкам Банком России, усиление ФСФР и автономию ФСФР в рамках Центрального Банка [2].

Вопрос интеграции ФСФР в Банк России является довольно актуальным в настоящее время. Эксперта считают, что объединение возможно осуществить в течение полугода. Для этого в структуре ЦБ создается пятый дивизион, в точности повторяющий структуру ФСФР. Срок полномочий главы ЦБ и совета директоров увеличится с четырех до пяти лет, а численность совета директоров увеличится на 2 места и составит 15 человек. В итоге юридическая служба, инспектирование, хозяйственные службы и бухгалтерский департамент будут едиными.

Актуальными являются такие вопросы как, принятие новых должностей бывшими сотрудниками ФСФР, количество предоставляемых рабочих мест в ЦБ, количество начальников и заместителей отделов, расширение круга должностных обязанностей, а так же объем получаемой заработной платы, поскольку ФСФР ликвидируют после завершения процесса передачи полномочий ЦБ.

Построение новой структуры рынка, в условиях создания финансового *мегарегулятора*, является важным вопросом, нуждающимся в решении. Введение единого регулирования, окажет положительное влияние на финансовый сектор в целом, повышая прозрачность и расширяя инструментарий ЦБ. Необходимо приспособлять инфраструктуру, совершенствовать ее, создавать максимально удобные условия для инвесторов. В целях предотвращения возникновения теневой банковской системы, в сферу ответственности мегарегулятора включают ломбарды. Банк России также наделяется правом законодательной инициативы для внесения в правительство проектов законов и нормативных актов.

В настоящее время, Центробанку принадлежит контрольная доля акций Сбербанка, безусловно, возникает конфликт интересов, необходимо тщательно и грамотно встраивать определенные позиции, занимаемые участниками рынка.

Центральный Банк будет постепенно выходить из капитала Сбербанка и биржи, меняя свою роль - с акционера к регулятору, *поскольку*, ЦБ не может участвовать в торгах - в валютных и госбумагами, реализуя денежно-кредитную политику. Выход ЦБ из капитала Московской биржи, намеченный на 2016 год [4]. Когда же произойдет выход из капитала Сбербанка и произойдет ли вообще?

Финансовый рынок сейчас - высокомонополизирован, на нем отсутствует равный доступ разных финансовых институтов и секторов к ресурсам, для него характерен сильнейший дисбаланс - господство банковской системы при полном отсутствии финансового инжиниринга. Решением этих и других задач и является создание единого мегарегулятора. В свою очередь, ЦБ становится в определенных моментах главнее правительства, более того, нельзя исключать и дальнейшего укрепления полномочий ЦБ по экономическому регулированию. Отмена ограничения срока рефинансирования ЦБ уже произошла. Стоит ли ожидать относительно равных возможностей участникам финансовых рынков? Появится ли доступ к рефинансированию ЦБ у некредитных финансовых институтов?

Единый источник информации о банковских вкладах, будет создан в форме электронного документооборота, с целью упрощения отчетности и повышения уровня ее прозрачности. Регулятор сможет установить упрощенный порядок ведения кассовых операций для индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса. Однако имеются большие сомнения по поводу сроков осуществления единой для всех участников рынка формы отчетности.

Вопросам популяризации фондового рынка в настоящее время также уделяется большое внимание, что связано с необходимостью повышения уровня финансовой грамотности, создания специальных программы для частных лиц тем самым стимулируя их вкладывать в ценные бумаги. А так же необходимо прибегнуть к *налоговому стимулированию, и внедрению инвестиционных счетов.*

Рассмотрев вопросы, касающиеся обусловленности создания мегарегулятора, принципов взаимодействия участников рынка, создания новой нормативно-правовой базы, безусловно, нельзя забывать о самом важном вопросе - какими будут последствия учреждения в России финансового мегарегулятора?

Решение всех этих вопросов, затрудняется возникновением целого ряда негативных эффектов, среди которых [1]: конфликт интересов, возникающий вследствие концентрации у Банка России множества различных функций; снижение гибкости регулирования небанковских финансовых посредников и их адекватности целям финансового регулирования на этом сегменте рынка; унификация регулирования на основе стандартов, в меньшей степени соответствующих передовому опыту, чем стандарты, на которые ориентировался ФСФР; резкий рост нагрузки на орган надзора (количество поднадзорных организаций увеличится примерно в 9 раз).

Эксперты сошлись на том, что финансовый мегарегулятор России необходим, но выбранная схема, скорее всего, окажется временной и в перспективе будет пересмотрена [2]. Поскольку Центральный Банк имея опыт управления банковским сектором, располагая материальной базой и кадровым потенциалом, не имеет ничего общего с теми функциями, которые передаются в его ведение (страховая деятельность, биржи, пенсионные накопления и прочее), он не сможет эффективно регулировать их деятельность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Главные новости дня «Газета.Ру» (1999-2013 гг.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business>
2. Интернет-издание «Торгово-промышленные Ведомости». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tpp-inform.ru>
3. Служба Банка России по финансовым рынкам. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ffms.ru>
4. Электронное периодическое издание «Финмаркет». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.finmarket.ru

ОЦЕНКА МЕР ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.Ю. Бойко, студентка экономического факультета
Л.К. Улыбина, к.э.н., профессор кафедры финансы и кредит

Рассмотрение направлений финансовой политики Российской Федерации в среднесрочной перспективе является основополагающим принципом для анализа экономической обстановки в стране и выявления недостатков существующей системы. Финансовая политика включает в себя: бюджетную, денежно-кредитную, ценовую, налоговую, антимонопольную и таможенно-тарифную политики, которые тесно связаны и взаимодействуют между собой.

Финансовая политика является основным компонентом финансовой системы и понимается, как совокупность государственных мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения государством своих функций.

Слабые места финансовой системы Российской Федерации стали наиболее ощутимы после мирового кризиса 2008 года. К негативным последствиям кризиса на российскую экономику можно с уверенностью отнести: высокий уровень безработицы, инфляции, ухудшение экономических показателей, снижение ВВП, увеличение процентных ставок по кредитам, падение курса рубля по отношению к евро и доллару.

Финансовая политика призвана решить в конкретных экономических и социально-политических условиях ряд задач, заключающихся в наиболее полной мобилизации финансовых ресурсов, повышении эффективности их использования для социально-экономического развития общества и изменении экономической структуры общества в рамках действующих финансовых механизмов.

Правительством Российской Федерации был разработан ряд направлений финансовой политики послекризисного периода, рассмотрим основополагающие: сокращение бюджетных расходов и бюджетной сети, усиление контроля над расходами получателей бюджетных средств, ликвидация задолженностей государству и снижение риска неплатежей, оздоровление банковской системы, создание условий, для привлечения иностранных инвестиций.

Грамотная бюджетная политика, позволила исполнить в 2011 году федеральный бюджет без дефицита, это достигнуто во многом

благодаря высоким мировым ценам на нефть. ВВП России в 2012 году увеличился на 3,4% по сравнению с предшествующим годом. Платежный баланс России в 2012 году оставался сильным, хотя положительное сальдо текущего счета сократилось на 19 млрд. долл. в 2012 году по сравнению 2011 годом и составил 80 млрд. долл. [1].

Правительством РФ подготовлен многовариантный прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу 2013-2015 гг. (табл.1). Основные варианты прогноза базируются на относительно благоприятных оценках внешних условий: восстановление мировой экономики темпами 3,3-4,0% в год и стабилизация цены на нефть Urals в диапазоне 97-104 доллара США за баррель.

Таблица 1 - Прогноз социально-экономического развития РФ [3]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г.	
				Абсолют. отклон, (+,-)	Темп роста, %
Цены на нефть Urals (мировые), долл. / барр.	97	101	104	7	107,22
Темп роста мировой экономики, мир, %	3,4	3,9	4	0,6	117,65

Продолжение таблицы 1

Инфляция (ИПЦ) за период, прирост цен, %	5,5	4,5	4,5	-1	81,82
Курс доллара, рублей за доллар США	32,4	33	33,7	1,3	104,01
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.	66 515	73 993	82 937	16422	124,69

Снижение инфляции до 4-5% в последующих 2014-2015 годах является основной задачей денежно-кредитной политики РФ, которая призвана регулировать денежное обращение, с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства.

Уровень безработицы снизился до рекордно низкого за последние 20 лет уровня. Таким образом, в 2012 году средний уровень безработицы с устраненной сезонностью составил 5,46%, необходимо упомянуть показатель 2011 года, который составил 6,6%, а уровень безработицы в 2010 году, превышал показатель 2012 года на 2,01%.

Приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики придерживаются создания эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость. В рейтинге Всемирного банка Россия поднялась с 105-го в 2011 году на 64-е место в 2012 году по удобству уплаты налогов [2].

Основными целями налоговой политики в среднесрочной перспективе 2014-2015 годов продолжают оставаться поддержка инвестиций, а также стимулирование инновационной деятельности. Необходимо отметить рост инвестиции в основной капитал в 2012 году, который составил 6,7% по сравнению с 2011 годом [1].

Условия членства во Всемирной торговой организации (ВТО), будут определять таможенно-тарифную политику в плановый период 2014-2015 годов, которая будет характеризоваться перечнем уступок и обязательств таких отраслей, как мясомолочное производство, растениеводство, металлургия, машиностроение. Формирование единого экономического пространства вносят свои коррективы в развитие отрасли, связанные в первую очередь с трансформацией государственной поддержки.

В частности, снижение уровня кредитной поддержки (доля субсидирования процентной ставки по кредитам составит к 2020 году менее 30%, против 50% в 2012 году) в пользу финансирования прозрачных и легко администрируемых инструментов. Выделение бюджетных средств на новые виды субсидий, которые к 2020 году составят порядка 26%: на литр товарного молока в животноводстве, на 1 га в растениеводстве производителям, обеспечивающим соблюдение ряда критериев, в том числе условий применения ресурсосберегающих технологий и сохранения плодородия земель и др.

Ухудшение конъюнктуры мировых рынков привело к значительному сокращению темпов роста российского экспорта, который в свою очередь в 2012 году в долларовом выражении возрос

всего лишь на 1,4%, а импорт товаров - на 3,6% по сравнению с 2011 годом. Необходимо отметить, что оборот розничной торговли в 2012 году увеличился на 5,9% по сравнению с 2011 годом. В свою очередь, отток частного капитала из России в 2012 году, сократился на 30% по сравнению с 2011 годом и составил 56 млрд. долл.

В долгосрочной перспективе Россия претендует на роль крупного поставщика продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. К 2030 году ожидается увеличение экспорта продукции в 3 раза в отношении с 2011 годом.

Россия вошла в десятку лучших стран по индексу открытости бюджета Международного бюджетного партнерства. Создан единый портал бюджетной системы Российской Федерации, работающий в тестовом режиме. В то же время планирование мер социально-экономического развития и бюджетное планирование по-прежнему остаются недостаточно скоординированными. Не удалось в полной мере обеспечить приоритизацию структуры расходов бюджетной системы и увеличить долю средств, направленных на развитие человеческого капитала и инфраструктуры.

Государственные программы пока не стали инструментом выработки и реализации государственной политики на долгосрочную перспективу. Однако, начиная с 2014 года во всех регионах станет обязательным принятие бюджетов на три года. В этих условиях бюджетная политика государства будет направлена на решение следующих основных задач [2]:

1. Обеспечение устойчивости бюджетной системы.
2. Оптимизация структуры расходов федерального бюджета.
3. Развитие программно-целевых методов управления.
4. Обеспечение сбалансированности пенсионной системы.
5. Повышение конкурентоспособности налоговой системы.

Изучение и корректировка направлений финансовой политики, на текущем этапе развития, является одной из наиболее важных задач рассматриваемых в Российской Федерации. Комплекс этих мер позволит обеспечить условия для формирования максимально возможных финансовых ресурсов, формирование финансовых методов регулирования и стимулирования социально-экономических процессов.

Своевременное задействование финансовых инструментов, является необходимым условием эффективности финансовой политики, а так же проведения структурной перестройки экономики в целях повышения товарного обеспечения рубля, укрепления курса

национальной валюты, пресечение спекуляций на валютном рынке и незаконного вывоза капитала за рубеж.

Создание нормативно-правовой базы направленной на расширение экономических свобод, создание благоприятных условий для дальнейшего развития предпринимательской и инвестиционной деятельности, является основой создания эффективной системы оперативного управления финансами и рационально обоснованных форм изъятия доходов юридических и физических лиц в пользу государства, что позволит ускорить рост экономического и социального развития Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вестник Банка России. Нормативные акты и оперативная информация Центрального банка Российской Федерации. № 22 (1418). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

2. Президент России. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014-2016 годах. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kremlin.ru>

3 Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://government.ru>

УДК 338.123 (470+571)

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

А.В. Васильченко, студентка экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

Категория экономического роста является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. Экономический рост - это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека [1].

Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВВП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Это увеличение можно измерить двумя взаимосвязанными показателями:

ростом за определенный период времени реального ВВП или ростом ВВП на душу населения. В связи с этим статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВВП в процентах. Но такой подсчет не дает полного представления об экономическом росте страны, ибо экономический рост — это не только количественное изменение объема производства, но и совершенствование продукта и факторов производства.

Устойчивый экономический рост любой страны должен иметь основой существующую объективную реальность экономики и политики и являться выражением долгосрочной программы социально-экономического развития страны, являясь главной составной частью этой программы. Основной целью экономического роста страны является «увеличение объёмов производства материальных благ, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни». Государство как субъект рынка в плане увеличения производства материальных благ должно проводить политику по стимулированию экономического роста для того, чтобы обеспечить развитие национальной экономики по важнейшим её отраслям. Эта политика государства должна быть скоординирована с бюджетно-налоговой, кредитной и промышленной политикой. Механизмы экономического роста страны должны быть устремлены на то, чтобы основная цель – увеличение производства материальных благ с их высокими характеристиками качества – была достигнута [2]. Источниками финансирования экономического роста могут быть ресурсы финансовых рынков (кредитных и трастовых компаний), хозяйствующих субъектов, а также государства. В сегодняшней России ключевыми факторами, обеспечивающими экономический рост, становятся его качественные параметры.

Начиная с 1999 г. в России идёт рост ВВП. По оценке Всемирного банка рост экономики страны по-прежнему в большей степени зависит от цен на нефть и газ. Энерго-сырьевые параметры наполняемости экономического роста никогда не будут являться его качественными параметрами, т. к. они усиливают отставание в технико-экономическом развитии страны [3]. На данный момент, в России наблюдается рост уровня ВВП. Объем ВВП России в 1-м полугодии 2013 года составил в текущих ценах 31098,4 млрд. рублей. Такую первую оценку производства валового внутреннего продукта в РФ в первом полугодии 2013 года публикует сегодня Росстат. Рост физического объема ВВП РФ относительно первого полугодия 2012 года составил 1,4 проц. Объем ВВП России во 2-м квартале 2013 года составил в текущих ценах 16110,8 млрд. рублей. Рост физического

объема ВВП в апреле-июне 2013 года относительно аналогичного периода 2012 года составил 1,2 проц, относительно 1-го квартала 2013 года - 6,2 проц. Энерго-сырьевой экспорт по-прежнему сохраняется на уровне 65% нынешнего объема ВВП.

На днях, оценку экономического роста России сделал глава постоянного представительства Международного валютного фонда (МВФ) в РФ Бикас Джоши. По его мнению, для того чтобы наша страна смогла перейти на более высокую траекторию роста экономики, необходимо пересмотреть нынешнюю модель, которая основана на использовании незадействованных мощностей в условиях роста цен на нефть и больше не воспроизводима. Как отметил Джоши, недостаточно благоприятный деловой климат по-прежнему препятствует притоку инвестиций в экономику РФ, который мог бы активизировать процесс диверсификации и содействовать росту. "Получит ли российская экономика новый импульс или продолжит стагнацию, будет зависеть от решений, принятых руководством страны", — полагает глава представительства МВФ.

Он указывает, что прогноз по российской экономике по-прежнему смещен в сторону ухудшения. "Риски создаются по-прежнему недиверсифицированной структурой российской экономики, где на долю экспорта энергоносителей приходится около 65% всего товарного экспорта", — констатировал Джоши [4].

На наш взгляд, положительные темпы роста ВВП не всегда отражают темп роста экономического потенциала страны: он может иметь отрицательный рост. Отрицательный рост экономического потенциала страны происходит при упадке потенциала всех отраслей экономики, что, к сожалению, мы и наблюдаем. Однако в долгосрочной перспективе, у России есть все шансы на положительный экономический рост, так как наша страна обладает всеми необходимыми для этого ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Райсберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. – М.: Инфра_М, 2009. – 480 с.
2. Шараев Ю. Теория экономического роста. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 250 с.
3. Теняков И. К вопросу о природе экономического роста // Экономист. – 2007. – № 11. – С. 28–30.
4. www.rosbalt.ru.

**АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ
ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРОИЗВОДЯЩИМ САХАРНУЮ СВЕКЛУ И
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИМ ЗАВОДОМ**

М.С. Вахтенко, студентка экономического факультета
Л.Ю. Богинович, доцент кафедры организации производства
и инновационной деятельности

Свеклосахарный подкомплекс можно назвать главной составной частью эффективного функционирования АПК России. Его продукция находит широкое применение, как в ряде отраслей народного хозяйства, так и в ряде отраслей пищевой промышленности.

Экономические взаимоотношения сельскохозяйственных предприятий с сахарными заводами строятся на договорной основе. В договоре оговариваются все условия поставки свеклы, ее давальческой переработки, требования, предъявляемые к сырью, обязанности и ответственность сторон. В основном существует два вида документации: договор бартерного обмена и договор контрактации поставки сахарной свеклы.

Некоторые сахарные заводы не регламентируют точную поставку свеклы от сельхозпредприятий, другие же устанавливают жесткие графики вплоть до применения штрафных санкций, как за недопоставку, так и за поставку свеклы сверх графика.

Транспортные расходы по доставке свеклы на сахарный завод возмещаются также по-разному. В большинстве случаев возмещение составляет 25-50%. Необходимо отметить, что в последние годы снижается число сахарных заводов, возмещающих 100% транспортных расходов.

Сахаристость, в основном, устанавливается базисная. При несоответствии фактической сахаристости базисной делают скидки или увеличивают зачетный вес. Поправочный коэффициент за пониженную и повышенную сахаристость применяется только при расчетах за сданную кондиционную сахарную свеклу исходя из-за зачетной массы. На некондиционную свеклу чаще всего устанавливается коэффициент 0,8.

Основой экономических взаимоотношений при давальческой переработке является давальческий процент, который причитается сахарному заводу за переработку свеклы. В большинстве регионов он составляет 35. Иногда в начале уборки сахарной свеклы сахарные заводы идут на меньший процент, но только с целью заинтересовать

сельхозтоваропроизводителей в более ранних сроках поставки. Некоторые сахарные заводы дифференцируют оплату за переработку в зависимости от количества свеклы, поставленной на переработку. Среднее отношение в распределении готовой продукции между хозяйствами составляет 68:32%. Чтобы экономически заинтересовать свекловодов в увеличении объемов производства, сахарные заводы кредитуют их под будущий урожай финансовыми средствами, удобрениями, семенами, топливно-смазочными материалами и средствами защиты растений.

При заготовке и переработке свеклосырья учитывается загрязненность и сахаристость. Чем выше последний показатель, тем больше сахара получают хозяйства при расчете. Но зачастую в интересах сахарного завода фактические показатели загрязненности завышаются, а сахаристость – занижаются.

В большинстве договоров сахарные заводы гарантируют 10%-ный выход сахара. Сахар, выработанный сверх 10% делится между сельскохозяйственными предприятиями и сахарными заводами поровну. Если хозяйство поставляет большой объем свеклы, то сахар, выработанный сверх 10%, может делиться в соотношении 60% поставщику сырья и 40% сахарному заводу.

Анализ существующих договорных взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей и сахарных заводов свидетельствуют о том, что в большинстве случаев они не в пользу сельхозтоваропроизводителей и ведет к сокращению объемов ее производства.

Во-первых, сахарные заводы устанавливают жесткие графики поставки свеклы на завод и даже оставляют за собой право вносить изменения в график приемки сахарной свеклы в случаях колебания температур.

Во-вторых, наблюдается завышение нормативных потерь при хранении, приеме, передачи свеклы в переработку.

В-третьих, сахарные заводы завышают загрязненность свеклы при приемке.

В-четвертых, в договорах устанавливается слишком низкий гарантированный выход сахара – 10%. Практика показывает, что в Липецкой области фактический выход сахара за последние годы составляет более 13%. Следовательно, заводы могли бы гарантировать хозяйствам выход сахара 11,5-12%.

В-пятых, не всегда окончательный расчет производится с учетом фактической сахаристости принятой свеклы.

В-шестых, возмещение транспортных расходов по доставке

свеклы производится на основе расчетных показателей (среднее расстояние от поля до завода, плановая себестоимость одного тонно-километра).

Окончательный расчет производится в конце сезона по фактическому выходу сахара. Сахарный завод рассчитывается с каждым хозяйством индивидуально. Побочную продукцию (патока, жом) распределяют в таком же соотношении, как и сахар.

Использование давальческой схемы ведет к тому, ответственность за не эффективность переработки сырья перекладывается на свеклосеющее хозяйство. К тому же из-за низких маркетинговых возможностей, сельхозтоваропроизводители реализуют полученный сахар, как правило, на стихийном рынке, иногда по ценам ниже оптово-отпускных цен сахарного завода. Таким образом, существующая в настоящее время переработка свеклы на давальческих условиях – это анахронизм, неприемлемый для рыночной экономики. Давальческий способ переработки свеклы тормозит процесс интеграции между различными звеньями отрасли и, в конечном счете, негативно отражается на эффективности свеклосахарного производства.

В условиях тяжелого финансового положения производители и переработчики сахарной свеклы были вынуждены отказаться от системы контрактации и перейти на давальческие условия ее переработки. Это значительно усложнило экономические взаимоотношения партнеров свеклосахарного комплекса. Массовый переход к давальческой схеме начался в начале 90-х годов, а в настоящее время по ней перерабатывается более 90% свеклосырья.

При давальческой форме расчета используются следующие стимулирующие пропорции долей: для свеклосеющих хозяйств — 65 %, для сахарных заводов — 35 % с учетом того, что выращенное сырье высокого качества способно давать лучший процент выхода сахара. При денежной форме все расчеты следует делать на основе гарантированного ценообразования, которое предполагает использование методики формирования гарантированных цен на сахарную свеклу. Эта методика позволяет установить гарантированную цену за физический вес заготавливаемого свеклосырья, каждый центнер которого дифференцируется в зависимости от уровня сахаристости принятой свеклы и рыночной стоимости получаемого сахара. При этом учитывается ряд производственных показателей (потери свеклы при хранении, потери сахара в производстве), определяется совокупный уровень рентабельности конечного продукта, отражающего норму прибыли в цене.

На примере хозрасчета ООО «Кавказ» Кавказского района мы спрогнозировали экономическую эффективность при различных формах с сахарным заводом.

Анализ показал, что при данных формах взаиморасчета можно получить прибыль от переработки 1 т сахарной свеклы в размере 1283,24 руб. (давальческая форма) и 1889,96 руб. (денежная форма). С точки зрения производственного процесса последняя наиболее выгодна, так как позволяет получить максимум совокупной прибыли при учете всех интересов товаропроизводителей. В то же время не следует отчуждать и давальческую форму, поскольку она характеризует действующую систему взаимоотношений в свеклосахарном подкомплексе АПК. При расчете экономической эффективности процентного соотношения форм хозрасчета реализации сахарной свеклы валового сбора 2012г. следует, что наибольшая рентабельность достигается при процентном соотношении 70/30% (давальческая форма/денежная форма), и мы предлагаем выбирать данное соотношение, так как оно дает наибольшую прибыль и обезопасит нас от конъюнктуры цен.

УДК 32:94(470+571)

**«ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ» ИОСИФА СТАЛИНА КАК
ОТРАЖЕНИЕ ИДЕЙ НИККОЛО МАККИАВЕЛИ
С.С. Воронцов, студент экономического факультета
А.Р. Салчинкина, доцент кафедры истории и политологии**

Откровения итальянского мыслителя Николо Макиавелли о способах сохранения и упрочения власти шокировали правителей Флоренции в эпоху Возрождения. Спустя четыре столетия его главный труд «Государь» попадет к ссыльному революционеру Иосифу Джугашвили, и он после победы пролетарской революции, став генеральным секретарём правящей партии, начнёт своё стремительное восхождение на трон тирана, используя Максиму флорентинца. Одному из величайших мистификаторов и тиранов удалось всего за 9 лет установить абсолютизм правления и подняться выше царя, используя определённые методы. Он хорошо усвоил правила поведения государя в уроках флорентийского секретаря, изучая на досуге его труды в последней ссылке, никак не предполагая тогда, что эти знания ему когда-нибудь пригодятся.

«Государя» называют «Учебником для диктаторов», где флорентийский мыслитель представил тип абсолютного монарха, сохраняющего и укрепляющего свою власть при помощи разных средств, включая безнравственные. Сталина считают эталонным воплощением идей макиавеллизма. Однако сам Сталин запретил в СССР книгу Макиавелли о единовластии. В своем же экземпляре этой книги Сталин делал пометки. Рассмотрим, какие уроки особенно хорошо усвоил советский тиран.

Для сохранения благоприятного образа правителя, Макиавелли советовал: «Дела, неудобные подданным, государи должны возлагать на других, а удобные — исполнять сами». Что же мы видим в политике Сталина? Ягода, Ежов, Берия, сменяя друг друга на посту главы НКВД, делали всю грязную работу своими руками. В то же время перед широкой общественностью сам Сталин представлял себя защитником и мудрым вождем, появляясь в самые критические моменты, а также в моменты торжества.

По мнению Макиавелли, который занимал во Флоренции пост государственного секретаря, благоразумный правитель должен выделять «нескольких мудрых людей, им одним предоставить право высказывать все, что они думают, но только о том, что ты сам спрашиваешь и ни о чем больше; однако спрашивать надо обо всем и выслушивать ответы». Сталин же, как мы знаем, не мирился ни с чьим мнением, кроме своего собственного. Советский тиран оказался глух к этому доводу флорентинца.

Макиавелли писал, что «государь каждый день может создавать и уничтожать знать, жаловать и разжаловать по своему изволению». Так же он считал, что: «Людей следует либо ласкать, либо изничтожать, ибо за малое зло человек может отомстить, а за большое — не может; из чего следует, что наносимую человеку обиду надо рассчитать так, чтобы не бояться мести». Ласкаемые соратники у Сталина очень быстро превращались в расстрелянных соратников. Нельзя отказывать соратникам в ласке, дабы не превратить их во врагов, но расстрелять — можно, врагами от этого они уже не станут. Многочисленные его сподвижники были репрессированы или уничтожены: это и большевистские лидеры, так называемая «Ленинская гвардия» — Троцкий, Зиновьев, Каменев, Бухарин; это и высшие военные руководители страны — М. Тухачевский, А. Егоров, И. Блюхер; это и главные исполнители массовых репрессий, наркомы внутренних дел СССР — Г. Ягода и Н. Ежов. Многие сподвижники и сторонники Сталина были репрессированы, так как «Горе тому, кто умножает чужое могущество, ибо оно добывается умением или силой,

а оба эти достоинства вызывают опасения у того, кому могущество достается». Список разжалованной знати можно еще долго продолжать.

Макиавелли, рассуждая об обращении правителя со своими подданными, считал, что «полезнее и надежнее держать их в страхе». Страх выберет и будущий генералиссимус, не уставая повторять: «Пусть лучше бояться!» В годы великой чистки в стране была создана обстановка вседозволенности в деле выискивания «врагов народа», доносов и провокаций. Здесь могло идти в ход все что угодно - клевета, домыслы, публичные оскорбления, сведение личных счетов. В СССР заработал мощный карательный аппарат по организации и осуществлению массовых репрессий. Среди жертв политических репрессий оказались люди, арестованные по политическим обвинениям (с 1937 г. начались преследования и членов их семей), крестьяне, административно высланные с места жительства в ходе кампании по «уничтожению кулачества как класса», народы, целиком депортированные с мест традиционного расселения в Сибирь, Среднюю Азию и Казахстан. Террор стал инструментом нагнетания в обществе страха, который держал людей в повиновении и исключал возможность организации сопротивления. Террор и страх явились методами конструирования нового советского человека, которому были привиты гены управляемости, единомыслия, идеологической засоренности.

Макиавелли был убежден, что правитель «должен лично принимать на себя обязанности военачальника». Об этом Сталин не забыл в самый сложный момент для страны. Через неделю после начала Великой Отечественной войны Сталин был назначен Председателем Государственного комитета обороны. С 10 июля 1941 г. он возглавил Ставку Верховного Командования. С 8 августа 1941 г. Сталин занял должность Верховного Главнокомандующего Вооружёнными Силами СССР. В последнем прижизненном издании своих воспоминаний маршал Г. Жуков высоко оценивал умение Сталина разбираться в военном деле, говоря: “ Сталин владел основными принципами организации фронтовых операций, хорошо разбирался в больших стратегических вопросах. Он был достойным главнокомандующим”. Маршал Баграмян так же лестно выражался в адрес вождя: “ Во главе наших Вооруженных Сил стоит не только выдающийся политический деятель современности, но также и хорошо подготовленный в вопросах военной теории и практики военачальник”.

Макиавелли советовал: «Когда государь ведет многочисленное войско, он должен пренебречь тем, что может прослыть жестоким, ибо, не прославившись жестоким, нельзя поддержать единства и боеспособности войска». На посту главнокомандующего Сталин издает известный приказ № 227, вошедший в историю набатом «Ни шагу назад», применял заградительные отряды и штрафные подразделения, осуществил *депортацию* целых народов. Нереальными усилениями СССР выиграет эту войну и 8 мая 1945 г. фашистская Германия подпишет акт о капитуляции.

Но вот интересный момент, на который хотелось бы обратить внимание. Сталин наверняка читал в труде «Государь» наставление Макиавелли, в котором он приводил в пример Римлян и говорил, что они «предвидя беду заранее, тотчас принимали меры, а не бездействовали из опасения вызвать войну, ибо знали, что войны нельзя избежать, можно лишь оттянуть к выгоде противника». Историки до сих пор спорят – готовил ли Сталин войну против Германии, верил ли в возможность нападения Гитлера на СССР, было ли 22 июня 1941 г. полнейшей неожиданностью для советского руководства. Однако факт есть факт – Великая Отечественная война началась с немецких бомбардировок, а также с наступления сухопутных войск Германии и ее союзников по всей европейской границе СССР. Как результат – за несколько первых дней немецкие войска продвинулись на десятки и сотни километров вглубь страны.

Макиавелли советовал: «Держать в тайне от страны то, что происходит в мире, и от столицы – что происходит в провинции». Совершенно невольно вспоминается так называемый «Железный занавес», который был возведен в 20-х гг. и на протяжении многих лет полностью изолировал страну от запада.

Следующее макиавеллевское наставление нашло полное отражение в политике Сталина: «Государю нет необходимости обладать всеми добродетелями, но есть прямая необходимость выглядеть обладающим ими».

В глазах восхищенного пролетариата все происходящее в стране представлялось как сплошная череда «великих деяний» государя, «отца народа» – Иосифа Сталина. На помощь пришла и сталинская историография, которая сильно постаралась, чтобы укрепить их в этом представлении. Была создана легенда о ведущей роли в Октябрьской революции военно-революционного центра во главе со Сталиным. «Мудрому руководству» генсека приписывались все успехи партии и народа. Индустриализация и коллективизация преподносились как безусловное благо. Победа в Великой

Отечественной войне рисовалась как закономерный результат проявления полководческого гения Сталина. В то же время советские историки опускали в своих трудах множество отвратительных фактов, приписали генсеку благородные мотивы и чужие заслуги.

Итальянский мыслитель Николо Макиавелли выдвинул главный постулат, который прославил его на весь мир - цель оправдывает средства! «О действиях всех людей, а особенно государей, с которых в суде не спросишь, заключают по результату». Можно с уверенностью заявить, что Сталин, был пусть если не идеальным государем, то уж точно очень близок к идеалу, который рисовал Николо Макиавелли.

Сегодня все чаще говорят, что советский вождь принял страну с сохой и в лаптях, а оставил почти через три десятилетия с атомной бомбой, лучшей в мире космической программой, прогрессивной экономикой, эффективной политикой и устойчивым демографическим подъемом, попутно выиграв вторую мировую войну и подмяв под себя приличную часть земного шара. История не только учит нас гордиться своим прошлым, но и преподносит бесценные уроки. Ставя перед собой великие цели, не дай Бог никому из нас оказаться просто «средством» ее достижения.

УДК 331.5-053.81

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Е.С. Гавришук, студентка экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры производства и инновационной деятельности

Проблема трудоустройства в настоящее время принципиально отличается от докризисного периода. Молодые люди в развитых странах оказались главными жертвами экономического кризиса: молодежная безработица после 2008 года радикально увеличилась – во многих странах в два и даже три раза.

Молодежная безработица в России вызвана тем, что ВУЗы выпускают специалистов, невостребованных экономикой.

Современная безработица в России — специфическое явление, порожденное несовершенной экономикой страны. Особенно остро проблема безработицы стоит перед молодежью. Молодежная безработица возникает на двух этапах жизненного пути человека: после окончания средней школы (если не удалось поступить в вуз,

техникум, устроиться на предприятие) и после получения профессионального образования (если нет гарантированного направления на работу, либо место работы не устраивает молодого человека). Деятельность 45 % молодежи не соответствует их профессиональной подготовке.

Основными причинами безработицы являются отсутствие опыта работы; трудового стажа (работодатели неохотно берут на работу выпускников); сокращение числа рабочих мест по причине закрытия либо банкротства предприятий; отмена централизованного распределения выпускников учебных заведений; отсутствие целевых государственных программ содействия занятости молодежи.

Вследствие этого молодежная безработица имеет исключительно негативные социальные последствия: неуверенность в будущем, рост преступности и ее омоложение, уход в асоциальный образ жизни.

Практика последнего времени показывает, что каркас достойного труда формируют три основные составляющие: достойный размер вознаграждения; возможность иметь достойное жилье поблизости от рабочего места; наличие благоприятных организационно-технических условий труда (работы).

Низкая стартовая зарплата в сочетании с установкой на скорейшее получение высокооплачиваемой должности служит препятствием при их трудоустройстве. В больших городах с более емким рынком труда доля зарегистрированной безработной молодежи в общей численности безработных значительно ниже, чем в среднем по России.

Губернатором Краснодарского края Александром Ткачевым утверждена краевая целевая программа «Содействие занятости населения на 2011–13 годы» для уменьшения безработицы среди молодежи в Краснодарском крае с общим объемом финансирования 2,2 млрд. рублей. В ходе ее реализации снизить уровень безработицы в регионе с нынешних 6% до 4,9%.

В группу территорий с наиболее высоким уровнем регистрируемой безработицы входят: Мостовский район - 3,2% Крыловский район - 2,9%, Белоглинский - 2,6%. Наименьший уровень безработицы отмечен в городах: Краснодаре, Сочи, Новороссийске - по 0,4%, Славянском районе и Геленджике - по 0,5%, в городе Анапа и Туапсинском районе - по 0,6%.

В соответствии с Федеральной программой «Молодежная практика» службой занятости населения Краснодарского края осуществляется трудоустройство выпускников учебных заведений,

зарегистрированных в качестве безработных более 3-х месяцев, в возрасте 16 -26 лет включительно, на временные рабочие места, позволяющие приобрести профессиональные знания, умения и навыки с целью повышения конкурентоспособности на рынке труда и получения постоянного места работы. В программе «Молодежная практика» по направлению краевой службы занятости приняло участие 282 молодых специалиста, из них 52 человека трудоустроено на постоянное место работы.

Создана и функционирует «Краевая молодежная биржа труда» с филиалами в городах и районах.

В молодежной политике разрабатываются программы, касающиеся вопросов востребованности выпускников на рынке труда. На программы по трудоустройству молодежи, выпускников школ, ССУЗов и ВУЗов, которые не смогли после окончания учебы найти работу, направлено 1,3 млрд. рублей. Почти 70,8 тыс. молодых людей трудоустроены в качестве стажеров, еще 42,8 тыс. человек привлечены к работе в качестве наставников.

Данное направление работы осуществляется не в полном объеме из-за отсутствия постоянного финансирования, что может привести к ухудшению вопросов трудоустройства. Для успешного и долгосрочного трудоустройства молодых людей дальнейшая работа по их профориентации должна осуществляться совместно с профконсультантами службы занятости, представителями образовательных учреждений и работодателей. Каждая из этих трех сторон внесет вклад в трудоустройство выпускников.

Министерство образования и науки предлагает работодателям создать профильные организации по трудоустройству выпускников, для этого студентам уже на 2-3 курсах необходимо направлять в организации для прохождения практики, чтобы, закончив учебное заведение, выпускник становился профессиональным кадром выбранной компании.

Но в настоящее время нет достаточного количества организаций, готовых системно заниматься вопросами профориентации выпускников, но если говорить о выпускниках самых сильных вузов в Москве, регионах, которые являются наиболее востребованными, то проблем с трудоустройством у них нет. Кроме того, в ближайшее время количество выпускников будет уменьшаться, поэтому конкуренция за хорошо подготовленных выпускников разных специальностей со стороны работодателей будет возрастать.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ КАЙДЗЕН В ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Э.К. Газарян, студент экономического факультета

М.А. Нестеренко, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

Если мы оглянемся на сорок лет, последовавшие за Второй мировой войной, то увидим, что Япония со временем приобретает статус мировой экономической державы и становится грозным конкурентом в самых разных сферах производства, проходя через следующие пять фаз перестройки:

- широкомасштабное освоение технологий, импортированных из США и Европы;
- невиданного до этого размаха кампания за повышение производительности труда;
- программа повышения качества, охватившая всю страну, развернутая под влиянием идей д-ра У. Деминга и д-ра Д. Джурана из США;
- достижение исключительного уровня гибкости производства и, наконец, создание многонациональных корпораций [2].

Впервые принципы «Кайдзен» миру открыл японский ученый Масааки Имаи, написав и издав в Англии в 1986 году книгу «Кайдзэн: ключ к успеху японских компаний». В 1997 году вышла вторая книга Масааки: «Гэмба Кайдзэн: Путь к снижению затрат и повышению качества», которая затрагивала производственные аспекты в системе «Кайдзен». Сам Имаи является основателем консалтинговой компании, много лет работал в области рекрутинга и подбора кадров, в настоящее время он основал институт «Кайдзен», где проводится обучение системе менеджмента и оказывается консультационная помощь предприятиям, практикующим «Кайдзен».

«Кайдзен» - это постоянное стремление к совершенству всего, что мы делаем, воплощенное в конкретные формы, методы, технологии и обращенное к людям. Хотя концепция «Кайдзен» и родилась в Японии, она получила широкое распространение повсюду в мире и многократно убедительно доказала свою эффективность, причем не только в промышленности, но и в сфере услуг, и в общественных организациях.

Философия «Кайдзен» подразумевает следующие методы:

1. Поиск пусть даже самых малых возможностей для изменения к лучшему во всех направлениях.

2. Честно говорить о существующих проблемах, потому что если не заметить проблему, ее невозможно будет решить, развитие остановится или замедлится;

3. Самодисциплина. Необходимо проводить ежедневный анализ проделанной работы и возможностей для улучшения.

4. Непрерывное обучение, поиск нового – без этого движение и развитие не произойдут [1].

Основные идеи системы заключаются в том, что производство должно ориентироваться в первую очередь на потребителя. Увеличение прибыли в экономическом понимании этого вопроса происходит за счет удовлетворения потребностей клиента в товаре или услуге [2].

Существует несколько приемов (методик), использование которых на производстве способно повысить продуктивность.

Для эффективного внедрения системы на предприятии, первым шагом должно стать внедрение следующего цикла для работников:

- установление целей для совершенствования («планирование»);

- реализация плана («действие»);

- контроль за процессом реализации и анализ результата: произошло ли планируемое улучшение, не было ли сбоев в процессе («проверка»);

- создание и стандартизация новых процедур, направленных на новое улучшение или устранение проблем («воздействие») [3].

В системе «Кайдзен» качество является приоритетом. Поэтому для его достижения не должно быть никаких компромиссов, даже если соблюдение принципа качества ведет к, например, невозможности экономии на затратах на производство.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ларо У. Офис-кайдзен: Преобразование офисных операций в стратегическое преимущество: Книга / У. Ларо: Бизнес-литература, 2009. – 224 с.

2. Маасаки И. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний: Учебник / И. Маасаки: Бизнес-литература, 1986. – 250 с.

3. Маурер Р. Путь Кайдзен: Книга / Р. Маурер: Бизнес-литература, 2005. – 192с.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.А.Гайдученко, студент экономического факультета
К.Э.Тюпаков, доцент кафедры экономики и ВЭД

Успешность перехода России на новую модель развития сопряжена с административно территориальными особенностями регионов, разнообразием природных ресурсов и экологических условий, возможностями социальной, экономической и политической стабильности в регионе.

Экономическая политика российских регионов направлена на формирование и функционирование структур ориентированных на развитие определенных территорий и региона в целом.

Концентрация промышленного и банковского капитала и направление его на развитие территории в рамках комплексных инвестиционных проектов возможна только в форме региональных финансово-промышленных групп.

Модель управления РФПГ представляет собой: -тесные вертикальные связи по отраслевому принципу; -горизонтальные связи внутри региона.

При формировании РФПГ потенциальным центром должен стать конкретный район, город или их межрегиональные объединения с акцентом на производственную деятельность.

Они должны использовать особенности природных, трудовых, имущественных ресурсов территории так, чтобы обеспечить базу для ее развития и быть конкурентоспособной на уровне международных партнеров.

Система РФПГ должна: -стать основой регионального механизма концентрации и перераспределения финансовых ресурсов; -осуществлять целевую финансовую помощь предприятиям, путем осуществления взаимозачетов между предприятиями и бюджетной сферой за счет зачета их продукции и услуг; -оказывать высококвалифицированную финансовую, юридическую, бухгалтерскую и другие виды помощи малому и среднему бизнесу; -содействовать выводу капиталов из теневой экономики и включения в систему международного разделения труда; - создать возможность решения социальных проблем в регионе за счет внутрорегиональных источников (сохранение и создание рабочих мест); - обеспечить

формирование и реализацию целенаправленной структурной политики в регионе; - увеличить производство продукции в интересах решения проблем населения и оживления национальной экономики; - увеличить пополнение доходов федеральных, региональных и муниципальных бюджетов; - содействовать разработке и осуществлению региональной научно-технической политики за счет внутрирегиональных ресурсов и привлечения дополнительных финансовых ресурсов в регионы (включая иностранные инвестиции).

Для финансово-кредитных учреждений, торговых организаций, банков и НИИ и КБ участие в РФПГ дает возможность: - расширения круга постоянно обслуживаемых клиентов и рынка сбыта; - участия в разработке стратегии развития региона и промышленных предприятий; - выбора приоритетных направлений вложений финансовых, торговых, интеллектуальных ресурсов; - получение льгот по налогам и сборам; - повышения имиджа организации; - получение гарантий от государственных и региональных органов в случае кредитования программ и проектов, в которых они заинтересованы.

Созданию РФПГ должна предшествовать комплексная оценка экономики региона и составляющих его экономического развития, которая проводится по следующим этапам:

I. Определение уровня общеэкономического развития регион: - удельный вес ВРП в ВВП и национальном доходе; - уровень экспортно-ориентированных производств и товаров; - наличие внешних финансовых поступлений в форме инвестиций и кредитов банков; - опыт реализации крупных промышленных и агропромышленных проектов; - наличие региональных особенностей экономического развития; - объем производственной промышленной продукции на душу населения; - уровень самообеспеченности (дотационности) региона; - средний уровень заработной платы и среднедушевых доходов жителей региона; - объем и динамика инвестиций; - число корпоративных структур в регионе; - удельный вес убыточных предприятий и т.д.

II. Определение уровня развития производственной инфраструктуры: - производство энергоресурсов на душу населения; - наличие и плотность транспортных путей сообщения (железнодорожных, автомобильных, воздушных, морских); - развитие средств связи и коммуникации (телефонной, спутниковой и т.д.).

III. Оценить демографическую ситуацию в регионе: - удельный вес населения в общей численности населения страны; - соотношение городских и сельских жителей; - удельный вес занятых в

промышленном и аграрном производстве;-уровень квалификации трудоспособного населения;-половозрастной состав трудовых ресурсов.

IV. Оценка уровня развития рыночных отношений:-уровень международных и межрегиональных связей;-удельный вес государственных, частных и совместных предприятий;-число банковских, финансово-кредитных учреждений; страховых компаний, других финансовых институтов, товарных бирж.

V. Анализ уровня криминогенности, экологичности и других параметров региона:-уровень экономических преступлений;-удельный вес предприятий с вредными выбросами;-средний радиационный фон;-уровень незавершенного строительства.

На основании проведенной оценки, которая отличается простотой и доступностью всех показателей, определяется полезность РФПГ и предприятия-цели слияния.

Полезность объединения финансового и промышленного капиталов необходимо оценить как на микро - так и на макроуровнях. Завершающим этапом формирования РФПГ является анализ и оценка проектируемой модели:

1. Оценка физического масштаба предполагаемой производственно-технической деятельности (наличие техники и технологий, объем первоначальных затрат, вероятность достижения ожидаемого уровня результатов, наличие сырья, условий поставки, сбыта, транспортировки продукции);

2. Исследование состава финансово-промышленной группы (надежность партнеров, жизнеспособность создаваемых институтов, экономия транзакционных издержек);

3. Прогноз и рекомендации для РФПГ по проведению экономической стратегии;

4.Анализ внешней среды (платежеспособный спрос, доступ к энергоресурсам, уровень интеграции с иностранными государствами, степень открытости рынка, налогообложение, ценообразование, уровень инфляции, стабильность национальной валюты).

5.Анализ экономической эффективности затрат и выгод слияний (присоединений) по разработанным альтернативам.

6. Прогноз демографического развития (дополнительные рабочие места, увеличение занятости региона, страны, развитие социальной инфраструктуры).

7. Анализ политического влияния на РФПГ (разделение сфер влияния между федеральными, региональными властными структурами и региональными финансово-промышленными группами, уровень политического риска, уровень влияния на СМИ).

МОЛОДЕЖНАЯ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Д.П. Герасименко, студентка экономического факультета
Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Молодежь - это большая общественная группа, имеющая специфические социальные и психологические черты, наличие которых определяется как возрастными особенностями молодых людей, так и тем, что их социально-политическое и общественно-политическое положение, их духовный мир находится в состоянии становления, формирования. К молодежи обычно относят людей в возрасте 16-30 лет.

Молодых людей, впервые приходящих на рынок труда и не имеющих профессии или достаточного опыта, во всех странах мира принято относить к социально уязвимой группе населения. В то же время, учитывая, что молодежь есть величайший стратегический и инновационный ресурс страны, необходимо признать сферу ее занятости приоритетной частью социально-экономической политики государства. А это значит, что подготовка высококвалифицированных кадров, адаптированных к условиям рыночной экономики и владеющих новейшими технологиями, является задачей стратегической возможности, от решения которой в немалой степени зависят темпы роста экономики, ее конкурентоспособности.

В настоящее время в Российской Федерации государством не создано необходимых условий, обеспечивающих реализацию права молодых граждан на труд. Рост безработицы среди молодежи ведет не только к экономическим потерям для молодого поколения, для личности и семьи молодого гражданина. Снижается научно-технический и профессиональный потенциал предприятий, подрываются основы для будущего экономического роста. В молодежной политике на уровне Федерации до сих пор не действует современная, гибкая нормативная база. Это касается, прежде всего, федерального закона о государственной молодежной политике, а также бюджетно-финансовых механизмов взаимодействия центра и регионов в рамках программно-целевого подхода к молодежной политике.

На уровне регионов, в целом, складывается система социальных служб по работе с молодежью. Однако следует отметить, что это лишь контуры, зачатки того огромного механизма, который должен оказывать социальную помощь молодежи. Это особенно отчетливо видно на

примере организации молодежных социальных служб в Европе, которые хорошо структурированы и обеспечены средствами.

Главными причинами роста безработицы среди молодежи являются:

1. Структурные несоответствия профиля выпускников потребностям рынка труда, отсутствие научного прогноза востребованности кадров.

2. Несоответствие уровня квалификации выпускников требованиям работодателей.

3. Снижение практических навыков по полученной профессии у молодых специалистов.

4. Низкая зарплата у молодых специалистов.

5. Нежелание и отсутствие возможности обучения молодых специалистов на производстве, нескрываемое игнорирование работодателями социальных прав молодых специалистов.

6. Ошибочный или конъюнктурный выбор профессии, специальности.

С целью смягчения последствий не востребованности выпускников служба занятости решает вопросы трудоустройства молодежи в рамках различных программ. Однако из-за отсутствия финансирования данное направление работы осуществляется в незначительных объемах, что реально не может повлиять на сложившуюся ситуацию.

Чтобы трудоустройство молодых людей было успешным и долгосрочным, работа по их профориентации должна осуществляться совместно профконсультантами службы занятости, представителями образовательных учреждений и работодателями. Каждая из этих трех сторон может и должна вносить в нее свой весомый вклад.

По данным Российского статистического ежегодника Госкомстат России 2012 г. уровень безработицы в 2006-2012 г. изменялся: с 0,08% экономически активного населения до 2,6 %. С середины 2006 г. наблюдается устойчивое снижение официальной безработицы. В условиях обострения финансового кризиса в России увеличилась численность официально зарегистрированных безработных до 1,93 млн. человек, что составляет 2,7%.

Наблюдается усиление процессов текучести, высвобождения рабочей силы, трудовой миграции, изменение ее направлений и форм.

Проблема занятости особенно остро стоит перед выпускниками школ, колледжей, вузов, молодежью, демобилизованной из рядов Вооруженных Сил. Численность официальных безработных юношей и девушек в возрасте 16-29 лет составила 403,9 тыс. человек.

Доля безработной молодежи в общей численности незанятых граждан не снижается и составляет более 32%. Возросла и средняя продолжительность молодежной безработицы, которая превысила 6 месяцев.

Острота ситуации с молодежью обусловлена многими факторами. В частности, сохраняется профессионально - квалификационное несоответствие спроса и предложения рабочей силы. В последние годы в органах службы занятости в среднем регистрировались в качестве безработных 150-160 тыс. выпускников образовательных учреждений всех уровней.

Главным направлением улучшения положения в стране является устранение безработицы на краевом уровне. Один из таких - Краснодарский край.

Одним из направлений работы департамента молодежной политики Краснодарского края является содействие трудоустройству и занятости молодежи Кубани.

Анализ предложенных вакансий от работодателей показывает, что востребованы менеджеры, инженеры, технологи, торговые представители, медицинские работники, педагоги, обслуживающий персонал и рабочие специальности. Количество трудоустроенной молодежи по специальности, получившей рабочую профессию в учебном заведении начального профессионального образования, гораздо выше, чем трудоустройство выпускников ССУЗов и ВУЗов. Специалистами по трудоустройству молодежи проводятся «круглые столы», семинары, направленные на информирование молодежи о динамике рынка труда, особенностях выбора профессии и построения карьеры.

Уровень заработной платы, предлагаемой работодателями молодым специалистам, так же напрямую зависит от востребованности профессии. По вакансиям: менеджер, инженер, технолог, педагог - молодой специалист может рассчитывать на достойную заработную плату. В то время как бухгалтеру, финансисту, приходится начинать работу с низкой заработной платы. Здесь происходит естественный отбор, ведь, как правило, на вакансии, востребованные сейчас молодежью (юрист, управленец), к работодателю приходят десятки-сотни резюме. Это здоровая конкуренция при поиске работы.

Анализируя уровень заработных плат по Краснодарскому краю, можно отметить, что наиболее высокие уровень оплаты труда в г. Краснодаре.

В молодежной среде также остро поднимается вопрос приобретения трудового опыта, необходимого для трудоустройства на постоянную работу с достойной заработной платой. Специалисты по

трудоустройству в процессе учебы в профессиональном учебном заведении, уже подбирают временные варианты трудоустройства учащейся молодежи, в рамках которого студент может приобрести в начале общий трудовой стаж, а далее уже профессиональный трудовой опыт. Именно временное трудоустройство молодежи является актуальным. По итогам текущего года 93% от числа трудоустроенной молодежи, были приняты на работу с временной занятостью.

Особую значимость носит трудоустройство на сезонную работу индивидуально и в составе студенческих трудовых отрядов. Большое количество молодежи предпочитает в летний период работать на предприятиях санаторно-курортного комплекса Азово-Черноморского побережья.

Студенческие трудовые отряды - это эффективная форма обеспечения вторичной занятости, школа профессионального мастерства для будущих инженеров, педагогов, строителей, которая помогает применить полученные в учебном заведении теоретические знания на практике и подготовить учащуюся молодежь к самостоятельному выходу на рынок труда.

Ежегодно наблюдается тенденция роста числа участников студенческих трудовых отрядов среди образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования.

Государство активно принимает меры для борьбы с молодежной безработицей. Молодежная безработица - одна из самых актуальных, так как из молодых кадров формируется наше будущее.

УДК 330.322(470.620)

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КУБАНИ

О.А. Глебова, студентка экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

Инвестиционная деятельность неразрывно связана с оценкой состояния и прогнозированием развития инвестиционного рынка. Под инвестиционным рынком понимают рынок инвестиционных товаров и инвестиционных услуг. Но понятие инвестиционного рынка должно рассматриваться более широко – как рынок объектов инвестирования во всех его формах.

В процессе оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности отраслей необходимо учитывать их жизненный цикл: «рождение», «рост», «расширение», «зрелость», «спад».

Каждый инвестиционный проект имеет конкретную направленность и с наибольшей эффективностью может быть реализован в тех регионах, где для этого имеются наилучшие условия. Поэтому важную роль в процессе обоснования стратегии инвестиционной деятельности компании и фирм играет оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности регионов.

Факторами инвестиционной привлекательности страны являются в основном определенные макроэкономические показатели развитости страны в целом, зависящие от развития технологий, уровня жизни и многих других, связанных между собой параметрами, объединяя которые можно составить цельную картину инвестиционной привлекательности той или иной страны или региона. От уровня развития и состояния этих факторов зависит практически вся жизнь экономики любой страны. Сейчас им уделяется огромное внимание, но улучшение их показателей является долгосрочным и достаточно сложным заданием. К факторам относятся фактор риска; уровень экономического роста; политическая стабильность; размеры рынка; зависимость от иностранной помощи; размеры внешнего долга; конвертируемость валюты; сила валюты; уровень внутренних накоплений; уровень развития инфраструктуры.

Краснодарский край входит в пятерку российских регионов-лидеров по уровню инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности.

Проанализировав ситуацию в 30 крупнейших городах (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) по 22 показателям социально-экономического развития эксперты пришли к выводу, что именно в Краснодаре оптимальными являются деловой климат; покупательская способность населения; устойчивость во время кризиса; социальные характеристики; инфраструктура; комфортность ведения бизнеса для владельцев компаний.

Основные факторы инвестиционной привлекательности края: удобное географическое положение и хорошо развитая транспортная инфраструктура; политическая стабильность региона; диверсифицированная экономика с высокой долей малого предпринимательства; высокий потенциал предприятий сельскохозяйственной отрасли; наличие уникальных рекреационных ресурсов, обеспечивающих развитие практически всех видов индустрии туризма и отдыха; наличие плодородных

сельскохозяйственных земель, позволяющих выращивать весь спектр культур умеренного пояса и отдельные виды субтропических культур; богатые природные ресурсы; наличие высококвалифицированной рабочей силы; защита прав инвесторов.

На территории Краснодарского края гарантируется стабильность прав инвесторов. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы, к ним не могут быть применены иные меры, равные указанным по последствиям.

Деятельность иностранных инвесторов на территории Краснодарского края обеспечивается полной и безусловной правовой защитой в соответствии с международными договорами, действующими на территории Российской Федерации, федеральным законодательством и законодательством Краснодарского края.

Надежно защищены права собственности на землю, создается единый кадастр собственников имущества и земли. Простая и прозрачная система налогообложения и предоставление льгот.

Одной из привлекательных компаний, в инвестиционном отношении, в Краснодарском крае является компания НЕСТЛЕ Кубань в городе Тимашевске.

Компания НЕСТЛЕ Кубань поэтапно развивает свою производственную деятельность на территории края. В 1998 году компания приобрела контрольный пакет акций ОАО «Хладопродукт» в городе Тимашевске.

В 2001 году на фабрике была введена в эксплуатацию первая очередь по упаковке растворимого кофе NESCAFE Classic. В 2002 году на предприятии заработала новая высокотехнологичная линия фасовки растворимого кофе сублимационной сушки.

В 2004 было принято решение о строительстве в Тимашевске первой в России фабрики полного цикла по производству растворимого кофе NESCAFE Classic, а также заключен договор с администрацией Краснодарского края и подписано инвестиционное соглашение. В 2005 году была запущена первая фабрика компании, построенная в России с нуля. Сумма инвестиций в ходе всего строительства фабрики составила около 120 миллионов долларов США.

В октябре 2008 г. компания подписала инвестиционное соглашение с Краснодарским краем о расширении кофейной фабрики в г. Тимашевске путем внедрения новых передовых технологий по производству натурального растворимого кофе.

18 октября 2011 г. состоялось открытие второй очереди фабрики НЕСТЛЕ Кубань. Компания вложила в реализацию

инвестиционного проекта расширения фабрики более 7 миллиардов рублей. Инвестиции направлены на увеличение производственных мощностей фабрики и внедрение современной технологии производства кофе – сублимации.

НЕСТЛЕ Кубань является крупнейшим налогоплательщиком Краснодарского края. Фабрика сотрудничает более чем с 600 компаниями – поставщиками продукции и услуг.

Компания является одним из крупнейших работодателей края. На фабрике работают около 1100 человек, большинство из которых являются жителями Тимашевского района. Значительные средства компания вкладывает в обучение и повышение квалификации сотрудников, передавая им международный опыт и научно-технические знания.

На территории Тимашевского района компания НЕСТЛЕ Кубань совместно с городской администрацией реализует ряд проектов, направленных на поддержку детских учреждений, благоустройство города, развитие культурной жизни, оказывает поддержку творческим и социальным проектам.

На сегодняшний день компания является одной из наиболее перспективных на Краснодарском рынке.

УДК 336.14; 005.2

РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД И СТРУКТУРА ЕГО УПРАВЛЕНИЯ

А.А. Голобородько, студентка экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

В рыночных условиях хозяйствования, как и при переходе к рынку, финансовые резервы играют важную роль в качестве стабилизатора экономики. При этом чем тяжелее экономическая обстановка в стране, тем большее значение приобретают финансовые резервы, от наличия и объема которых подчас зависит судьба страны, ее положение в общемировом хозяйстве. Поэтому в настоящее время очень актуальны вопросы управления финансовыми резервами государства и создание резервных фондов.

Резервный фонд Российской Федерации сформирован 1 февраля 2008 года, после разделения Стабилизационного фонда на резервный фонд и Фонд национального благосостояния России. Резервный фонд представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учёту и управлению в целях

осуществления нефтегазового трансферта в случае недостаточности нефтегазовых доходов для финансового обеспечения указанного трансферта.

Резервный фонд является частью средств федерального бюджета. Он призван обеспечивать выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет. Фонд способствует стабильности экономического развития страны, уменьшая инфляционное давление и снижая зависимость национальной экономики от колебаний поступлений от экспорта невозобновляемых природных ресурсов.

Резервный фонд фактически заменил собой Стабилизационный фонд Российской Федерации. В отличие от Стабилизационного фонда Российской Федерации помимо доходов федерального бюджета от добычи и экспорта нефти источниками формирования Резервного фонда также являются доходы федерального бюджета от добычи и экспорта газа. Нефтегазовые доходы федерального бюджета формируются за счет: налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный, газовый конденсат); вывозных таможенных пошлин на нефть сырую; вывозных таможенных пошлин на газ природный; вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти.

Определенная часть указанных нефтегазовых доходов в виде нефтегазового трансферта ежегодно направляется на финансирование расходов федерального бюджета. Величина нефтегазового трансферта утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в абсолютном размере, исчисленном как 3,7 % прогнозируемого на соответствующий год объема валового внутреннего продукта, указанного в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

После формирования нефтегазового трансферта в полном объеме нефтегазовые доходы поступают в Резервный фонд. Средства Резервного фонда могут использоваться на финансовое обеспечение нефтегазового трансферта и досрочное погашение государственного внешнего долга.

Использование средств Резервного фонда на формирование нефтегазового трансферта осуществляется без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в случае недостаточности для этих целей

нефтегазовых доходов федерального бюджета, поступивших за соответствующий финансовый год.

Нормативная величина Резервного фонда утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в абсолютном размере, определенном исходя из 10 % прогнозируемого на соответствующий год объема валового внутреннего продукта. После наполнения Резервного фонда до указанного размера нефтегазовые доходы направляются в Фонд национального благосостояния.

Другим источником формирования Резервного фонда являются доходы от управления его средствами.

Управление средствами Резервного фонда может осуществляться следующими способами (как каждым по отдельности, так и одновременно): путем приобретения за счет средств Фонда иностранной валюты и ее размещения на счетах по учету средств Резервного фонда в иностранной валюте (долларах США, евро, фунтах стерлингов) в Центральном банке Российской Федерации. За пользование денежными средствами на указанных счетах Центральный банк Российской Федерации уплачивает проценты, установленные договором банковского счета; путем размещения средств Фонда в иностранную валюту и финансовые активы, номинированные в иностранной валюте, перечень которых определен законодательством Российской Федерации.

Министерство финансов Российской Федерации управляет средствами Резервного фонда в соответствии с первым способом, то есть путем размещения средств на валютных счетах в Центральном банке Российской Федерации, следующим образом. Согласно утвержденному Министерством финансов Российской Федерации порядку расчета и зачисления процентов, начисляемых на счета по учету средств Резервного фонда в иностранной валюте, Банк России уплачивает на остатки на указанных счетах проценты, эквивалентные доходности индексов, сформированных из финансовых активов, в которые могут размещаться средства Резервного фонда, требования к которым утверждены Правительством Российской Федерации.

В 2008 году резервный фонд РФ составлял 4,7 триллиона рублей, на 1 сентября 2013 года он составил 2,8 триллиона рублей. Деньги резервного фонда были потрачены на: приобретение иностранной валюты, на покрытие дефицита бюджета, а также на покрытие убытков кризиса 2008 года.

По нашему мнению, резервный фонд – необходимый элемент экономики нашей страны. В настоящее время мы слишком много

добываем и слишком много экспортируем. А возможности наши не безграничны. Со временем добыча и экспорт нефти будут снижаться, а другой конкурентоспособной продукции у нас недостаточно - в России с самого начала экономических реформ ставка была сделана на топливно-энергетический комплекс. На данный момент самым приоритетным, самое эффективным направлением использования средств резервных фондов - это финансирование науки, образования и здравоохранения. Тем самым мы создадим условия для развития страны не как сырьевого придатка всего мира, но как высокоразвитой страны с развитой перерабатывающей, наукоемкой промышленностью.

УДК 339.52

РОЛЬ СТРАН ОПЕК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

К.Р. Данелян, студентка экономического факультета

Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

Организация стран-экспортёров нефти – ОПЕК (в переводе с англ. ОПЕС – Organization of the Petroleum Exporting Countries) – международная экономическая организация, основанная в 1960 году в Багдаде, объединяющая большинство ведущих стран-экспортеров нефти с целью координации действий по объему продаж и установления цен на сырую нефть.

Организация начала свое существование как союз пяти развивающихся государств, которые пытались утвердиться на мировом рынке нефти. В первые годы существования ее штаб-квартира располагалась в Женеве, затем переехала в Вену (1 сентября 1965 года). Устав ОПЕК утвержден в 1961 году, но полностью был пересмотрен в 1965 году. Основная задача организации «определение наилучших средств защиты интересов стран-членов как каждого в отдельности, так и всех вместе».

В 1962 году ОПЕК зарегистрирована в ООН как межправительственная организация. Однако активность организации в 60-е годы была невысокой. Она вырабатывала свои цели, принимала резолюции, совершенствовала структуру секретариата и вела переговоры с компаниями. В течение этого десятилетия количество стран, входящих в ОПЕК, выросло до 10.

В настоящее время в состав ОПЕК входят 11 стран: Алжир (с 1969 г.), Индонезия (с 1962 г.), Ирак (с 1960 г.), Иран (с 1960 г.),

Кувейт (с 1960 г.), Ливан (с 1962 г.), Нигерия (с 1971 г.), Катар (с 1961 г.), Саудовская Аравия (с 1960 г.), Объединенные Арабские Эмираты (с 1967 г.), Венесуэла (с 1960 г.) [1].

Страны, входящие в ОПЕК, обеспечивают 40% мировой добычи и 50% мирового экспорта нефти. Кроме того, на их территории сосредоточено 80% доказанных мировых запасов нефти.

Основными задачами и целями создания Организации являются:

- координация и унификация нефтяной политики стран-членов;
- определение наиболее эффективных коллективных и индивидуальных средств защиты их интересов;
- использование необходимых средств и способов обеспечения стабильности цен на мировом рынке нефти;
- защита интересов стран – производителей нефти путем обеспечения им устойчивых доходов;
- обеспечение эффективного, регулярного и рентабельного снабжения нефтью стран-потребителей;
- обеспечение получения справедливых доходов инвесторами от капиталовложений в нефтяную промышленность;
- обеспечение охраны окружающей среды;
- сотрудничество со странами – не членами ОПЕК в целях реализации инициатив по стабилизации мирового рынка нефти [2].

Благодаря тому, что ОПЕК контролируют 2/3 мировых запасов нефти, она способна значительно влиять на уровень мировых цен. Несмотря на трудности контроля, цены на нефть на протяжении 1990-х оставались относительно стабильными по сравнению с теми колебаниями, которые они испытывали в 1980-х. Более того, с 1999 цены на нефть вновь пошли вверх. Основной причиной изменения тенденции явились инициативы ОПЕК по ограничению добычи нефти. На мировом рынке нефти стали действовать два крупных центра – Запад и Восток.

Такая структура нефтяного рынка действует и сейчас, но страны Восточного полушария имеют значительно больший удельный вес на мировом рынке нефти, чем страны Западного полушария в результате согласованной политики стран-участниц ОПЕК.

Однако, из-за неспособности ОПЕК справиться с трудностями, на мировом рынке нефти активную роль играют и такие страны, как: США, Мексика, Россия и другие. ОПЕК вынуждена считаться с этими странами, вести переговоры о сотрудничестве с целью стабилизации цен на нефть.

Одним из основных недостатков ОПЕК заключается в том, что она объединяет страны, интересы которых зачастую противоположны. Саудовская Аравия и другие страны Аравийского полуострова относятся к числу малонаселенных, но они обладают громадными запасами нефти, крупными инвестициями из-за рубежа и поддерживают весьма тесные отношения с западными нефтяными компаниями. Для Нигерии, и некоторых других стран, входящих в ОПЕК, характерны высокая численность населения и нищета, они реализуют дорогостоящие программы экономического развития и имеют огромную задолженность.

Все одиннадцать стран находятся в глубокой зависимости от доходов своей нефтяной промышленности. Во всех странах ОПЕК, за исключением Индонезия, которая получает существенные доходы от туризма, леса, продажи газа и других сырьевых материалов, уровень зависимости от экспорта нефти варьируется от самого низкого - 48% в случае с Объединенными Арабскими Эмиратами до 97% в Нигерии.

Роль ОПЕК на мировом рынке велика, так как не каждая страна, добывающая нефть может значительно влиять на экономику. Нефть является существенным фактором для поддержки стабильного функционирования мировой экономической системы. Она необходима для работы автомобильного, воздушного, морского и железнодорожного транспорта. Также от нефти зависит вся мировая промышленность, так как она является одним из самых дешевых и распространенных источников энергии на промышленных предприятиях.

Страны ОПЕК, регулируя добычу и экспорт нефти, могут диктовать мировые цены на нефть с учетом в первую очередь своих национальных интересов, так как они:

1. Обладают богатейшими запасами нефти, на их долю приходится более трех четвертей всех доказанных мировых запасов;
2. Добывает около 24 млн. баррелей сырой нефти в день, обеспечивая около 40% мирового предложения;
3. Себестоимость добычи нефти на месторождениях ОПЕК существенно ниже, чем в других регионах планеты, поэтому ОПЕК может довольно легко изменять уровень добычи нефти как в сторону уменьшения, так и увеличения.

Роль ОПЕК в мировой экономике сводится к поддержанию стабильности цен на нефть, уравниванию спроса и предложения посредством увеличения или уменьшения добычи нефти. Однако, действия имеют не только положительные, но и отрицательные последствия для мировой хозяйства.

Объединившись, страны-экспортеры нефти смогли противостоять международному нефтяному картелю, они боролись против империалистической эксплуатации со стороны США и стран Запада и в конечном итоге вытеснили картель с мирового рынка нефти. Они начали сами распоряжаться своим национальным богатством, устанавливая на него «справедливую» цену.

ОПЕК не смогла предотвратить нефтяные кризисы, более того она способствовала своими действиями их нарастанию:

1. 1973 г. – Арабо-Израильская война, которая привела к первому энергетическому кризису, который продолжался пять месяцев вплоть до 18 марта 1974 года. За это время цены взлетели с 4,5 до 12 долларов за баррель;

2. Второй кризис, разразившийся в 1979 г., был еще опасней. В Иране произошла революция, затем последовал захват Ираном западных заложников и разрыв отношений с США, в 1980 году ситуацию обострила Ирано-Иракская война – всё это привело к тому, что цены возросли до 34 долларов за баррель, достигнув своего исторического максимума;

3. Кризис перепроизводства – очередной кризис, который поразил капиталистический рынок в течение нескольких месяцев: сырая нефть подешевела более чем в два раза с 27 до 12 долл. за баррель;

4. Четвертый нефтяной кризис разразился в 1990 году. 2 августа Ирак напал на Кувейт, цены подскочили с 19 долл. за баррель в июле, до 36 долл. в октябре. Однако затем нефть подешевела до своего предыдущего уровня еще до начала операции «Буря в пустыне», завершившейся военным поражением Ирака и экономической блокадой страны;

5. После кризиса в ЮВА 1997 г. произошел обвал фондовых рынков по всему миру. На ноябрьской встрече было решено увеличить производство на 10 % – до 27,5 млн. барр. /сут., к декабрю 1998 года цены опустились до 10 долларов за баррель, а промышленные запасы в США достигли 330 млн. баррелей. Однако в марте 1999 года картель не только принял решение о сокращении добычи, но и сумел его исполнить. Снижение добычи нефти с 25,5 млн. барр. /сут. до почти 23-х, наряду с восстановлением экономик стран Юго-восточной Азии сделали свое дело. Практически весь год после исторического решения цены на нефть непрерывно росли. Пока кризис 1997 года является последним[3].

ОПЕК играет огромную роль в мировом хозяйстве, однако её роль с каждым годом понижается. Это объясняется тем, что уже

сегодня ОПЕК не в состоянии самостоятельно справиться с падением цен на нефть, то есть увеличивается её зависимость от других стран; усиливается рациональное использование природных ресурсов, используются альтернативные источники энергии – всё это ведёт к сокращению спроса на нефть. Однако при сокращении добычи нефти, государства, не входящие в ОПЕК, наоборот, стремятся увеличить добычу, постепенно вытесняя ОПЕК с мирового рынка нефти.

Беря в расчет следующие 80-100 лет, ОПЕК грозит более серьёзная проблема: исчерпание природных ресурсов, так как при полном исчерпании природных богатств возникнет угроза их дальнейшему существованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.Allrefs.net>.
2. <http://www.ereport.ru>.
3. <http://www.referatbox.com>
4. <http://www.krugosvet.ru>

УДК 005.572 (73)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА США В РАЗВИТИИ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ

Т.В. Дудкина, студентка экономического факультета

И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

В настоящее время в российском обществе растёт осознание необходимости целенаправленного и устойчивого развития сельской местности. Определены многие из ее проблем, однако стратегии их решения до сих пор не разработаны. Как правило, делаются попытки справиться с проблемами сельской местности с помощью разрозненных, не связанных друг с другом мероприятий, без должной координации и согласования программ и проектов. Это происходит из-за нехватки опыта, а зачастую и способности видения специфики развития сельской местности. К стратегии устойчивого развития относится также содействие диверсификации экономической деятельности, осуществление мероприятий по усилению региональной конкурентоспособности и развитию региональной инфраструктуры.

Уникальным примером системы консультирования является система экстеншен в США, которая занимает одно из ключевых мест в

общей образовательной системе. Ее деятельность успешно осуществляется через систему университетов с федеральной и региональной государственной поддержкой и направлена на удовлетворение потребностей клиентов. Большую роль в этом играют информационно – консультационные службы (Extension Service). Основной смысл службы “Экстеншен” заключается в доведении образовательной информации поступающей от Департамента сельского хозяйства и от университетов до людей, практически работающих в сельском хозяйстве. Это внефакультативное распространение знаний. Данная служба в США, была введена в 1914 г., в Великобритании –1946 г., в Индии и Пакистане 1952 г., в Нидерландах 1953 г.

Деятельность службы экстеншен (Extension Service) осуществляется в рамках совокупности программ, каждая из которых направлена на решение конкретной проблемы определенной группы населения. По мере изменения потребностей клиентов и интересов государства меняются и программы. Особое внимание уделяется не только техническому обслуживанию фермерских хозяйств, но и социальным вопросам (финансовое планирование в домохозяйстве, планирование семьи, взаимоотношения в семье, воспитание детей, здоровый образ жизни и т.д.).

Как один из ведущих университетов США, университет штата Колорадо обеспечивает высококачественное обучение в широком спектре программ на степень бакалавра (обучение 4 года, по 73 специальностям), магистра (обучение 2 года по 65 специальностям) и доктора (по 35 специальностям).

Основная миссия университета заключается в неразрывном соединении и взаимодействии образования, научных исследований и внешнего образования (Extension Service). Как правило, преподаватели университета совмещают работу в двух или трех сферах деятельности, причем соотношение может быть разным: 60% преподавание и 40% научное исследование; или 30% преподавание, 20% научное исследование и 50% - экстеншен.

Современный образовательный процесс в высших учебных заведениях США, не представляется возможным без применения современных информационных технологий. При преподавании практический всех предметов, в той или иной степени и форме, используется компьютер. У всех преподавателей есть свои личные компьютеры, подключенные к Интернет, а у большинства - еще и периферийные устройства к ним. Тем сотрудникам, которые

значительную часть времени проводят на “Экстеншен”, университетом выделяется также портативные компьютер.

В современных условиях, когда прирост производства сельскохозяйственной продукции связан с трудностями, когда идет жесткая конкуренция среди производителей сельхозпродукции, как внутри страны, так и между странами, когда идет массовое разорение сельхозпроизводителей, работающих неэффективно, особая роль возлагается на сельскохозяйственную информационно-консультационную службу. Задача службы - содействовать решению проблем сельских товаропроизводителей путем интеграции образования, аграрной науки в производство, обеспечить взаимодействие с организациями, влияющими на развитие аграрного сектора.

Повышение эффективности сельскохозяйственного производства возможно на основе принятия оптимальных управленческих решений, внедрения новой техники и прогрессивных технологий.

Аналогом служб "экстеншен" (внедрение), является служба ИКС АПК РФ. В наиболее общем виде цель ИКС формируется как повышение конкурентоспособности аграрного сектора путем содействия сельским товаропроизводителям в принятии обоснованных экономических решений. В упрощенном виде ИКС можно представить как посредника между товаропроизводителями и научными и образовательными (высшими и средне-специальными) учреждениями, основная задача которого перевести на простой и понятный товаропроизводителю язык научных практических разработок.

ИКС в России формируется как трехуровневая система - федеральный - региональный (областной) - районный уровни. В настоящее время в основном определен федеральный уровень ИКС, в 53 регионах страны созданы региональные службы ИКС, работа в этом направлении продолжается и в других субъектах Федерации.

Модель информационно – консультационной службы, образованной на базе аграрного учебного заведения наиболее приемлема. Эффективность такой формы подтверждена во многих странах мира, так как в аграрных вузах сосредоточена большая часть научного потенциала.

Опыт США по организации консультационной деятельности на наш взгляд является примером использования на практике главных принципов консультирования – ориентации на потребности клиентов и гибкости по отношению к изменениям этих потребностей. Система сельскохозяйственного консультирования показала себя устойчивой и

эффективной. Однако использование накопленного опыта возможно через создание уникальной системы, учитывающей местные условия.

УДК 504

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

А.Д. Ермоченко, студентка экономического факультета

Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

В современном мире все чаще наблюдается то, как человечество приближается к смене двух веков. Происходит возрастание роли мировой политики и международных отношений, осуществляется взаимосвязанность и масштабность мировых процессов в экономической, политической, социальной и культурной жизни. Все это можно назвать объективными предпосылками для появления глобальных, планетарных проблем. Так что же представляет собой определение «глобальные проблемы»?

Глобальные проблемы – это проблемы, затрагивающие проблемы всего человечества, влияющие на ход развития экономики и социальной сферы, экологию, политическую стабильность. Эти проблемы требуют международного сотрудничества, так, как ни одно, даже самое высокоразвитое государство, не может решить их самостоятельно.

Всего выделяют шесть наиболее значимых глобальных проблем:

1. Проблема предотвращения новой мировой войны, которая может привести к уничтожению человечества;
2. Экологическая проблема, то есть сохранение устойчивости между обществом и природой;
3. Продовольственная проблема;
4. Демографическая проблема, как с естественным движением населения, так и с миграцией;
5. Энергетическая и сырьевая проблема связана с неравномерностью распределения минеральных ресурсов по территории земного шара;
6. Проблема использования Мирового океана.

Из всех вышеперечисленных проблем, наиболее подробно рассмотрим экологический кризис, выражающийся в повседневном

загрязнении окружающей среды, одновременно с прогрессирующим истощением запасов планеты – ее земных и водных ресурсов.

Выделяют два аспекта экологической проблемы:

- экологические кризисы, возникающие как следствие природных процессов;
- кризисы, вызываемые антропогенным воздействием и нерациональным природопользованием.

Наступление ледников, извержение вулканов, ураганы, наводнения – все это естественные факторы, которые закономерны для нашей планеты. Решение такого рода проблем кроется в возможностях их прогнозирования. Основным нюансом является невозможность планеты справиться с отходами человеческой деятельности, с функцией самоочищения и ремонта. Разрушается биосфера, поэтому велик риск самоуничтожения человечества в результате собственной жизнедеятельности.

Из года в год происходит резкое ухудшение качества окружающей среды – загрязнение воздуха, рек, озер, морей, объединением и даже полным исчезновением многих видов животного и растительного мира, деградацией почв, опустыниванием и т. д. Неблагоприятное воздействие человеческой деятельности распространилось на биосферу, атмосферу, гидросферу, литосферу.

Этот конфликт создает угрозу появления необратимых изменений в природных системах, подрыва естественных условий и ресурсов существования поколений жителей планеты. Рост производительных сил общества, рост населения, урбанизация и научно-технический прогресс являются катализаторами этих процессов.

Острота социально-экологической ситуации в развивающихся странах привела к появлению феномена «третьего мира». Он характеризуется:

- природным своеобразием тропического пояса;
- традиционной ориентацией развития, которая объективно ведет к усилению давления на биосферу (быстрый рост населения, традиционное сельское хозяйство и т.д.);
- взаимосвязью и взаимозависимостью различных регионов мира (так называемый «перенос загрязнений»);
- слаборазвитостью этих стран, зависимостью от бывших метрополий.

Если для промышленно развитых стран экологические проблемы имеют «индустриальный характер», то развивающиеся связаны с переиспользованием естественных ресурсов (лесов, почв и

др. природных богатств). Иными словами, если развитые страны страдают от своего «богатства», то развивающиеся – от «бедности».

Для решения экологической проблемы на современном этапе развития мировой экономики необходимо:

- правильно, рационально и экономно использовать природные ресурсы;

- изменить производственные технологии, в которых воплощается непосредственно материальное взаимоотношение человека и природы;

- осуществить производство и воспроизводство самой природной среды, сознательное управление естественными процессами и природными комплексами;

- максимально исключить любые нарушения основных процессов в экосистеме.

С этой целью уже сейчас предлагается создавать замкнутые производственные циклы на промышленных и сельскохозяйственных предприятиях с тем, чтобы можно было использовать отходы человеческих агломераций в качестве вторичного сырья производства материальных жизненных средств. Такие производственные комплексы позволят контролировать и регулировать процесс воссоздания условий существования и развития живой природы, обеспечивать наиболее рациональные формы обмена веществ общества с окружающей природой во всех сферах жизнедеятельности.

УДК 336.748.12 (470+571)

СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

А.Д. Ермоченко, студентка экономического факультета

А.А. Халяпин, доцент кафедры финансов

Как известно, в большинстве стран мира уровень инфляции – один из важнейших макроэкономических показателей, который влияет на процентные ставки, обменные курсы, на потребительский и инвестиционный спрос, на многие социальные аспекты, в том числе на стоимость и качество жизни.

Способность государства поддерживать уровень инфляции на приемлемом уровне свидетельствует об эффективности экономической политики. Что же представляет собой инфляция?

Инфляция - процесс, присущий экономике, при котором происходит переполнение сферы обращения бумажными деньгами, вследствие чрезмерного (по сравнению с реальным предложением товаров) их выпуска.

Существует несколько видов инфляции:

- ползучая инфляция, которая характеризуется небольшими (5-10 процентов в год) темпами обесценения денег при ее застойности и постоянном воспроизведении. Такая инфляция позволяет корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

- галопирующая инфляция (рост цен от 10 до 200 процентов в год). Она отражает нестабильность экономической обстановки, хотя большинство сделок и контрактов учитывает такой темп роста цен.

- гиперинфляция, которая представляет собой астрономический рост количества денег в обращении и уровня товарных цен (свыше 200 процентов в год). В таких условиях наносится огромный ущерб населению, даже состоятельным слоям общества, разрушается натуральный обмен, бартерные сделки, используются талоны, купоны, нормы распределения, а так же наблюдается бегство населения от денег.

Российский тип инфляции отличается от всех других известных типов, что объясняется условиями ее развития при переходе от плановой экономики к рыночной.

Важным фактором инфляционных процессов в стране выступала планово-распределительная система хозяйствования. Она способствовала затратному механизму хозяйствования и нарушению материальной и денежной сбалансированности в народном хозяйстве, что вызывалось диспропорциями во всех сферах экономики, но прежде всего в:

- распределении национального продукта на фонд накопления и фонд потребления и на базе этого проведения активной инвестиционной политики;

- производстве средств производства и товаров народного потребления.

Зарождавшиеся инфляционные процессы в нашей стране были обусловлены диспропорциями в сложившейся структуре народного хозяйства, в которой предпочтение отдавалось производству средств производства и вооружений, при крайне недостаточном уровне промышленного производства, потребительских товаров и услуг, слабом развитии сельского хозяйства, при огромных и неэффективных инвестициях в него.

Например, инфляционные процессы в 70-80-х гг. набирали силу, как в сфере денежного обращения, так и в сфере безналичного платежного оборота. Это проявлялось в стремлении завышать оптовые и розничные цены либо в постепенном исчезновении товаров, цены на которые оставались стабильными.

С конца 1991 г. по начало 1992 г. осуществляется либерализация цен, в ходе которой предполагалось их увеличение для ликвидации разрыва между спросом и предложением, и устранения неравновесия между товарной и денежной массами, накопившимися за последние десятилетия.

В 2004-2007 гг. инфляция оставалась стабильно высокой и составляла 9-12% в год. По прогнозам бюджетного плана Правительства РФ на 2007-2009 гг., уровень инфляции колебался в пределах от 11,9 до 8,5%.

На данный момент инфляция в России на июль 2013 г. поднялась к показателю 0,8%, при этом, месяцем раньше она составляла 0,4%. Уже с начала года из-за растущей инфляции началось подорожание на потребительском рынке, а, точнее говоря, цены выросли на целых 4,4%. Если учитывать показатели инфляции в расчете на год, то за июль она составила 6,5%, хотя месяцем ранее была 6,9%.

В 2014-м возможности для достижения низкой инфляции есть. На данный момент, мы считаем, что инфляция будет превышать 5%, но многое находится в руках регуляторов.

Уровень инфляции в России как в этом, так и в следующем году будет в значительной степени зависеть от глобальной экономической ситуации. Пока мы видим высокие цены на нефть, однако если они будут снижаться, это будет давить на российскую экономику. Поэтому на следующий год можно ориентироваться на те же самые цифры, которые прогнозировались на этот — порядка 6%.

Высокая инфляция в России стала одним из главных препятствий для общего развития РФ, а также развития инвестиционного и инновационного потенциалов.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, но и подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований и восстановлению нарушенных пропорций.

На наш взгляд, для улучшения инфляционных процессов в России необходимо применение следующих мер:

- стабилизация и стимулирование производства;
- совершенствование налоговой системы;
- создание рыночной инфраструктуры;
- повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности;
- изменение обменного курса рубля, а так же проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

УДК 340.114.6:004.9(470+571)

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В РОССИИ

Т.Н. Закурдаева, студентка экономического факультета
А.В. Острцова, кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики и внешнеэкономической деятельности

Стремительное развитие компьютерных сетей и проникновение их в различные сферы человеческой деятельности, изменило характер преступных посягательств и породило новые их формы.

Комплексный анализ негативных процессов, происходящих прежде всего в экономической сфере деятельности государства, убеждает в том, что в настоящее время идет количественное и качественное преобразование преступности. Среди экономических преступлений, активно видоизменяющихся в рыночных условиях, особое место принадлежит профессиональной компьютерной преступности.

В русскоязычной литературе наибольшее предпочтение отдаётся понятию «компьютерная преступность». Возможно, это обусловлено тем, что в Уголовном кодексе РФ, предусматривается ответственность за преступления, объектом которых являются информация и информационные системы, называется «Преступления в сфере компьютерной информации».

Термин «киберпреступность» в настоящее время часто употребляется наряду с термином «компьютерная преступность», причём нередко эти понятия используются как синонимы.

Киберпреступность - это преступная деятельность, совершаемая при помощи инфокоммуникационных технологий. Это

относительно новый вид мошенничества для нашей страны, но не менее опасный, ведь именно хакеры в недалеком будущем станут угрозой номер один для бизнеса, потеснив терроризм и европейский долговой кризис.

По данным Group-IB, объем рынка киберпреступности в России за 2012 год немного сократился, но цифры по-прежнему остаются впечатляющими - 2 млрд долл., из которых 30% занимают интернет-мошенничества: объем мошенничеств в системах интернет-банкинга составляет 446 млн долл., доходы от фишинга (кражи паролей, номеров кредитных карт, банковских счетов и другой конфиденциальной информации) достигают 57 млн долл., от хищения электронных денег - 23 млн долл.

Как мы видим из приведенных выше данных, объем похищенных средств достаточно велик, но, несмотря на это, общество и государство все еще недооценивают опасность преступлений в области высоких технологий, а также ущерб, который они наносят. Киберпреступность сейчас - это классическая преступность, только далеко не все это понимают, ведь, как показывают исследования, во всем мире достаточно низкий уровень знаний об обеспечении безопасности от киберпреступников. Например, 64% российских пользователей старше восемнадцати лет считают, что до тех пор, пока их компьютер не сломается или не станет работать медленнее, трудно узнать, стали ли они жертвами киберпреступления; 24% россиян и 28% мировых пользователей не понимают риска киберугроз и правил онлайн - безопасности; 40% пользователей вообще не подозревают о том, что вредоносные программы могут работать незаметно для пользователя.

Чтобы эффективно противостоять киберпреступности, масштабы которой столь разительно выросли за последние годы, компаниям необходимо рассматривать информационную безопасность в качестве одного из ключевых компонентов своей операционной деятельности. Наиболее приоритетным должен стать вопрос ответственности и грамотности, ведь в наше время даже не имея ракет и авиации, с помощью компьютерных атак можно нанести серьезный ущерб не только компании, но и любому крупному городу.

Российская киберпреступность базируется на трех факторах:

- есть технические возможности украсть средства;
- нет проблем с их обналичиванием;
- существует высокая вероятность того, что киберпреступление либо останется безнаказанным, либо наказание будет не слишком суровым.

Причем с появлением виртуальной валюты киберпреступники получили инструмент, позволивший им сформировать полноценную теневую экономику.

По официальным данным в 2012 году на территории РФ действовало 12 организованных преступных групп: 8 из них осуществляли хищения с банковских счетов юридических лиц и 4 "работали" с физическими лицами. При этом общий объем ущерба, наносимый компаниям компаниям, значительно превышал тот, что наносился частным клиентам банков. Средняя сумма хищений у юридических лиц составила 1,641 млн руб., у физических - около 75 тыс. руб. Но не будем забывать, что это всего лишь официальные данные, на самом деле цифры могут быть намного больше.

Масштабы киберпреступности велики не только в России, но и по всему миру. Так в России число жертв киберпреступлений в 2012 году достигло 31,4 млн чел. (76%), в мире - 556 млн (46%); 92% пользователей в нашей стране и 67% в мире когда-либо сталкивались с кибератаками. Таким образом, показатель столкновений с киберпреступностью в России превосходит мировой показатель в 1,5 раза.

Таблица 1 - Киберпреступность в социальных сетях и мобильных устройствах (2012 г., %)

Показатель	В России	В мире
Пользователи старше 18-ти лет, ставшие жертвами мобильных киберпреступлений или атак в социальных сетях	56	21
Пользователи мобильных устройств, получавшие текстовые сообщения от неизвестных лиц с предложением перейти по неизвестной ссылке или набрать незнакомый номер, чтобы получить голосовое сообщение	71	31
Пользователи социальных сетей, ставшие жертвами атак в социальных сетях	50	39
Пользователи социальных сетей, чьи аккаунты были взломаны, и кто-то пытался совершать действия от имени жертвы	47	15
Пользователи социальных сетей, ставших жертвами спама или фальшивых ссылок в социальных сетях	19	10

За последние несколько лет зарегистрирован рост киберпреступности в социальных сетях и мобильных устройствах. По данным интернет-сайта www.startupafisha.ru 21% (каждый пятый) онлайн-пользователей в мире становились жертвами подобных кибератак.

Из вышеприведенной таблицы видно, что число киберпреступлений в России значительно превышает показатель киберпреступности в среднем по миру. В 2010 г. Россия заняла второе место в мире по количеству кибератак, осуществленных с ее территории, но раскрыты были лишь около 10% преступлений, совершенных в Сети высококвалифицированными хакерами. Отсюда следует вывод, что все проблемы от того, что в нашей стране не знают, как бороться с данной проблемой, хотя в настоящее время и просматриваются некие положительные тенденции. Например, в 2012 году был спланирован и успешно завершен ряд операций по пресечению деятельности киберпреступников. Одним из важнейших стало задержание восьми членов группы Carberg, которые занимались установкой вредоносного программного обеспечения в банках. Интересен тот факт, что это расследование стало первым в мировой практике, когда удалось установить всю преступную цепочку.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Итоги исследования Norton Cybercrime Report 2012: Киберпреступность в России и мире. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://startupafisha.ru>
2. Ежегодный отчет компании Group-IB о состоянии рынка преступлений в области высоких технологий. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.osp.ru>

УДК 331.556.4

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ПРИЧИНЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

А.В. Звягольская, студентка экономического факультета
Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

В последние годы трудовая миграция стала одним из важнейших факторов развития экономики. На сегодняшний день миграционный процесс затрагивает практически все страны. Причиной

этому является разный уровень жизни населения, т.е. происходит разделение на разные социальные слои общества, также различный уровень развития экономики в странах. Миграция населения была и остается одним из самых приоритетных направлений как в экономической, политической, так и в правовой сфере для страны. Обсуждаемые и предлагаемые подходы к регулированию миграции базируются на различных, иногда взаимоисключающих, концепциях, а также на различных количественных оценках. Они часто вызывают обоснованные сомнения, слишком велик разброс отдельных показателей, что свидетельствует о слабой изученности происходящих в России и странах ближнего зарубежья миграционных перемещений.

Международная трудовая миграция населения – это перемещение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера:

- различный уровень экономического развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с более низким уровнем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в страны с более высоким уровнем жизни;

- различная степень обеспеченности стран трудовыми ресурсами. Она влияет на объем производства, на различие в уровнях заработной платы. Если в стране избыток трудовых ресурсов, то это создает стимул для эмиграции;

- зарубежная деятельность транснациональных корпораций (ТНК). В данном случае происходит перемещение рабочих к рабочим местам в зарубежные филиалы ТНК;

- наличие безработицы в стране (усиливает трудовую миграцию).

В зависимости от того, пересекаются ли при этом границы страны, различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция приводит к перемещению трудовых ресурсов между регионами страны или между городом и селом, но численность населения страны при этом не меняется. Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая ее на количество людей, которые переселились в данную страну, и, уменьшая на количество людей, которые выехали за пределы данной страны.

Миграция рабочей силы порождается также и неэкономическими факторами, к которым можно отнести: политические, религиозные, экологические, перспектива социального продвижения. Примерно 20% всех передвижений в рамках миграции представляет собой возвращение людей в то место, откуда они выехали, или на место своего рождения.

Международная миграция рабочей силы формируется в силу появления национальных различий в размерах заработной платы, поэтому традиционно принято рассматривать экономическую сущность переселенческих движений.

Другой аспект данной проблемы, заключается в существовании безработицы в отдельных странах, особенно развивающихся. Поэтому не всегда движений наемного труда обусловлено лишь факторами, связанными со стремлением продать свою способность к труду подороже.

Можно выделить 5 направлений трудовой миграции населения:

- 1) миграция из развивающихся в промышленно развитые страны;
- 2) миграция в рамках промышленно развитых стран;
- 3) миграция между развивающимися странами;
- 4) миграция рабочей силы из бывших социалистических стран в промышленно-развитые;
- 5) миграция научных работников, квалифицированных специалистов из промышленно-развитых стран в развивающиеся.

Центром притяжения иммиграции издавна являлись США, Канада и Австралия. Население этих стран полностью или частично состоит из потомков иммигрантов. Высокий уровень жизни в этих странах притягивает иммигрантов со всего света. Абсолютный уровень ВВП на душу населения продолжает оставаться наиболее высоким в Северной Америке и Австралии. Потоки высококвалифицированной рабочей силы устремляются в США из всех стран мира.

В настоящее время проблему трудовой миграции можно определить двумя аспектами:

- 1) миграция рабочей силы из развивающихся стран в развитые;
- 2) миграция между развитыми странами так называемая «утечка умов», например из Европы в США.

Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных служб необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс, а иногда просто нормальная повседневная жизнь. Например, во Франции эмигранты составляют 25% всех занятых в строительстве, 1/3 в автомобилестроении. В Бельгии они составляют половину всех шахтеров, в Швейцарии – 40% строительных рабочих

В Западной Европе главным центром притяжения иммиграции является Германия. За Германией идет Франция, а также ближайшие менее развитые соседи – Испания, Португалия, Мальта. Другие страны Западной Европы также используют иностранную рабочую силу. После того как с 1 января 1993 г. Европейский союз объявил себя единым рыночным пространством (без внутренних границ), жители государств-членов ЕС свободно мигрируют в любую из этих стран в целях трудовой деятельности.

Нефтедобывающие страны Ближнего Востока (Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Оман и др.), широко использующие с середины 1970-х гг. труд иностранных рабочих на постоянной основе, превратились в крупный центр трудовой иммиграции.

По масштабам трудовой миграции Россия сегодня занимает 2-е место в мире после США и 1-е место в Европе. На долю РФ приходится 48% общего числа мигрантов всей Европы.

Основные причины привлечения иностранных работников на российские предприятия – это нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей, непривлекательность рабочих мест для населения, нехватка трудовых ресурсов. Иностранцы чаще используются на предприятиях добывающей промышленности, в строительстве и в сельском хозяйстве. Основной поток иммигрантов идет из Украины и Белоруссии в Западную Сибирь, Центральный и Центрально-Черноземный регионы, на Северный Кавказ, в Восточную Сибирь. Россия использует рабочую силу из стран дальнего зарубежья – Вьетнама, Китая, Таджикистана, Турции. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира.

Таким образом, рассмотрев все причины возникновения трудовой миграции, следует выделить ее последствия. Последствия трудовой миграции населения могут быть разнообразными. Общеэкономические последствия влияют на уровень заработной платы и благосостояние, на рынок труда, объем производства, на налоги и государственные расходы. Средний уровень заработной платы снижается вследствие притока иммигрантов из-за рубежа. Их доходы учитываются в расчете среднего дохода в принимающей стране.

Существенное влияние миграция оказывает на рынки труда. Наиболее активная, деятельная рабочая сила сосредоточивается в экономически важных центрах. Обеспечивается перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями общества.

Международная трудовая миграция обуславливает движение межстрановых денежных потоков. Денежные переводы иммигрантов родственникам в страну, которую они временно покинули, приводят к тому, что происходит увеличение объема ВВП в стране иммиграции и его уменьшение в стране эмиграции, т.е. чистые выгоды от иммиграции перераспределяются между этими странами. В то же время отток избыточной рабочей силы из страны-экспортера улучшает ситуацию на рынке труда, уменьшает безработицу, снижает социальное напряжение.

«Утечка умов» имеет негативные экономические последствия для страны, которая не только теряет ценный научный потенциал, но и вынуждена, вкладывать инвестиции в образование и профессиональную подготовку. В странах-импортерах рабочей силы между коренным населением и иммигрантами возникают конфликты на этнической и религиозной почве. Наиболее взрывным является второе поколение иммигрантов. Они считают принявшую их страну своей родиной и требуют для себя тех же прав, что и у коренного населения. Будучи не интегрированными в общество, они идут на межнациональные конфликты. Усиливается угроза экстремизма, терроризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миграция в Европе и ее последствия: учеб. пособие / Акимов С.А. Прудникова Т.А.- ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2010 г.
2. Моденов В.А. Организационно-экономические механизмы управления трудовой миграцией в Российской Федерации.- [Электронный курс] - Режим доступа: <http://isprras.ru>.
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Мигрант>.

УДК 330.8

ТЕНЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.Г. Зубкова, студентка экономического факультета

А.А. Скоморощенко, к.э.н., доцент кафедры экономики и ВЭД

А.В. Кондрашова, ассистент кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента

Проблемы теневой экономики привлекали внимание ученых, исследователей, еще в середине прошлого столетия. Черный рынок, как часть теневой экономики представляет интерес, прежде всего с

точки зрения влияния на протекание обычных, «нормальных», экономических явлений процессов: формирование и распределение дохода, торговли, инвестирования и экономического роста в целом. Это влияние теневых отношений в России настолько велико, что представляет опасность для экономической безопасности и суверенитета государства в целом и совершенно очевидна необходимость их анализа. Удельный вес и влияние криминального сектора в экономике приблизились к той черте, за которой вероятно утрата обществом контроля за направленностью социально экономических процессов. В условиях криминализованной экономики возрастает потребность в комплексном изучении теневой, скрытой от регистрации и противоправной экономической деятельности как с позиции криминологии, криминалистики, уголовного права, так и экономических наук.

Причинами возникновения и развития черных рынков в России являются следующие:

- наличие правового запрета на обращение товаров, реализацию услуг, выполнение работ (наркотические средства, трансплантанты, краденное имущество, отмывание преступно полученных доходов);

- наличие установленных законодательством барьеров для доступа на рынок (государственная монополия, лицензирование, возрастные ограничения для малолетних на рынке труда, авторские права, защита интеллектуальной собственности (патент, товарный знак));

- государственное регулирование цен (установление максимальных цен, ограничение рентабельности, установление фиксированного валютного курса на уровне, ниже равновесного);

- высокий уровень налогообложения и других издержек, связанных с исполнением установленных законом обязательств недостаточная жесткость государственного контроля, неспособность государства реализовать правовой запрет либо исполнение регулирующих предписаний, недееспособность государственных институтов регулирования рынка, обеспечения прав собственности, контрактной дисциплины (например, неэффективность судебной системы разрешения споров, исполнения судебных решений, связанных с истребованием долгов порождают рынок криминальных услуг по их «выбиванию»).

Таким образом, механизм функционирования теневой экономики можно разделить на два больших класса. Это основной и вспомогательный механизмы.

Первый, основной, предполагает наличие «объекта эксплуатации», при этом в роли «дойной коровы» выступает государство или крупное предприятие.

Соответствующие схемы:

- Первая: При предприятии создаются товарищества с ограниченной ответственностью (или акционерные общества закрытого типа и т.п.), в число учредителей которых входят руководящие работники базового предприятия. Закупка ресурсов, оборудования, комплектующих осуществляется при посредничестве этих товариществ так, что ресурсы предприятию обходятся дороже, чем при прямых поставках, но члены товарищества в результате увеличивают свой доход.

Схема является симметричной, действующей в обе стороны - продажа излишков сырья и материалов на сторону тоже осуществляется при посредничестве этих организаций, имеющих и здесь свой процент дохода.

- Вторая: Некая коммерческая структура арендует у базового предприятия производственные мощности, выпуская продукцию, аналогичную продукции завода. В число работников, так или иначе задействованных в этой структуре, входят сотрудники отделов сбыта завода, направляющие наиболее выгодные заказы «параллельному предприятию».

- Третья: Базовое предприятие представляет собой НПО или НИИ, получающие средства на проведение научно-исследовательских работ из государственного бюджета. Указанные средства переводятся с бюджетного счета предприятия на депозитный счет коммерческого банка. По истечении, обусловленного депозитным договором и временем выполнения плана научно-исследовательских работ, срока деньги выплачиваются реальным исполнителям (которые до этого работали без оплаты), бюджетный и депозитный счета «расчищаются», а депозитный процент перечисляется в соответствующую коммерческую структуру, где были задействованы так называемые «научные работники».

Отмеченные три схемы механизмов охватывают операции по сокрытию полученных доходов от налогообложения государства. Здесь, собственно, теряются «концы» указанных выше сделок: превращаясь в наличность или валюту, доходы вкладываются в недвижимость и личное имущество, перевозятся за рубеж. Данный круг сделок трудно фиксировать и изучать, а быстрое становление новой отечественной банковской системы непосредственно связано с обслуживанием подобных операций.

Следует отметить, что в России теневая экономика состоит из трех блоков:

1. Неофициальная экономика. Сюда входят все легально разрешенные виды экономической деятельности, в рамках которых имеют место неучитываемые официальной статистикой производство услуг, товаров, сокрытие этой деятельности от налогообложения.

2. Фиктивная экономика. Это приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег.

3. Подпольная экономика. Под ней понимаются запрещенные законом виды экономической деятельности.

В отношении теневой экономики нужны два вида действий. С одной стороны, предстоит с ней "бороться", а это функция правоохранительных органов, которую они должны выполнить как можно лучше. С другой – вводить "тень" в стандартные размеры посредством легализации, причем так, чтобы это пошло на пользу отечественному производству. И чтобы теневая экономика не росла, необходимо добиваться существенных изменений в экономической политике, которая обеспечит нормальные условия для функционирования отечественных производителей. Итак, какую же политику и действия проводить государству? Следует учесть, что основа теневого оборота и роста преступности – неучтенные доходы экономических агентов и неисполнение ими же своих обязательств. Поэтому необходимо сделать налично-денежный оборот и неплату налогов экономически невыгодными и юридически наказуемыми. Примерная программа действий следующая:

- следует всячески стимулировать безналичный денежный оборот. Например, гражданам, получившим доходы на банковский счет и не обезличивающим их, можно учитывать половину уплаченного ими НДС. Таким образом, НДС, акцизы и подоходные налоги при этом будут "отсасывать" деньги из теневого оборота;

- необходимо запретить бесконтрольное представление и привлечение кредитов, отчуждение собственности и принятия на себя обязательств неплатежеспособными предприятиями и гражданами;

- важно децентрализовать, укрепить судебную и правоохранительные органы, закрепив за соответствующими институтами часть налоговых доходов;

- необходимо превратить защиту прав акционеров, инвесторов и кредиторов в государственный приоритет.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ

А.Ю. Иванов, студент экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

В экономике каждой страны есть такая составляющая, которая не укладывается в сложившиеся и узаконенные представления о норме. В данном случае, мы говорим о «теневой экономике», термина получившего в последнее время широкое распространение.

Отечественные специалисты, интерпретируя сущность теневых экономических отношений, опираются, прежде всего, на признак «неконтролируемости». Контролируемые процессы, по определению, не являются «теневыми», или «скрытыми». Так например, предлагают Б. А. Райзберг, Л.И.Лозовский, Е.Б.Стародубцева: «Теневая экономика - это экономические процессы, которые не афишируются, скрываются их участниками не контролируются государством и обществом, не фиксируются официальной государственной статистикой. Это невидимые вооруженным глазом, со стороны процессы производства, распределения, обмена, потребления товаров и услуг, экономические отношения, в которых заинтересованы отдельные люди и группы». Все названные российские авторы теневую экономику «подразделяют» на криминальную, «скрытые» и «неформальные» экономические явления. На практике деятельность большинства хозяйствующих субъектов осуществляется как в рамках легального, так и полуполеального, а порой и чисто криминального оборотов. Работа в русле легального оборота дает возможность организации формировать благоприятный имидж на рынке, иметь кредитную историю, апеллировать к судебной или исполнительной власти, а также избегать дополнительных рисков в случае проверки налоговыми или иными контролирующими органами. В то же время необходимость «ухода» от чрезмерных налогов, а часто и просто задачи максимизации прибыли обуславливают «перевод» части бизнеса на «серые» схемы. Таким образом, задействован эффективный механизм деформализации экономики, который непрерывно трансформирует формальные правила и встраивает их в неформальные отношения.

Из раскрытой выше сущности «теневой экономики» следует, что это явление имеет весьма многогранный и разнородный характер. В связи с этим возможны различные критерии разграничения её элементов.

Белый рынок (официальная зона) - это легальный рынок, участники которого действуют с соблюдением всех законов и правил и полностью прозрачны.

Розовый рынок («VIP»-зона) включает деятельность уполномоченных властными структурами фирм, наделенных «статусом наибольшего благоприятствования», который дает возможность получать льготы, дешевые кредиты, работать с особо ликвидными товарами и т.д.

Серый рынок - зона полулегальных операций, таких как обеспечение утечки капиталов за рубеж; не полная инкассация выручки; челночный бизнес с неучтенными операциями и т.д.

Черный рынок (криминальная зона) - включает сделки и операции в сфере неучтенного денежного оборота, теневое производство товаров и услуг на предприятиях, не зарегистрированных в налоговых и других государственных органах, или производство «левых» неучтенных товаров и услуг на формально соблюдающих законы предприятиях; а также взятки, контрабанду, проституцию, рэкет, наркобизнес и скрытые от налогообложения виды деятельности.

Данная классификация рассматривается в виде схемы, представленная на рисунке 1.

На самом деле «теневая экономика не является феноменом исключительно рыночной экономики с её либеральными правилами экономического поведения. Как это не парадоксально, но в условиях жесткой командно-распределительной системы хозяйствования при социализме, с его ограничениями экономических свобод, существовал теневой сектор экономики» [2,с.32]. Для более полного раскрытия проблемы теневой экономики в России, необходимо рассмотреть теневую экономику в СССР, потому что одним из немаловажных факторов существования теневых отношений в современной России является наследие прошлого. «Навыки неформального экономического поведения настолько глубоко укоренились в сознании миллионов советских граждан, что оно стало восприниматься как нечто «правомерное» [1,с.38].

В советское время теневая экономика охватывала такие виды хозяйственной деятельности, которые осуществлялись вне прямого контроля и санкций со стороны официальных органов управления партийных комитетов разного уровня, включая ЦК КПСС и его исполнительные органы; администрации предприятий; советов разного ранга и их исполнительных комитетов; министерств и ведомств; правительств страны и союзных республик.

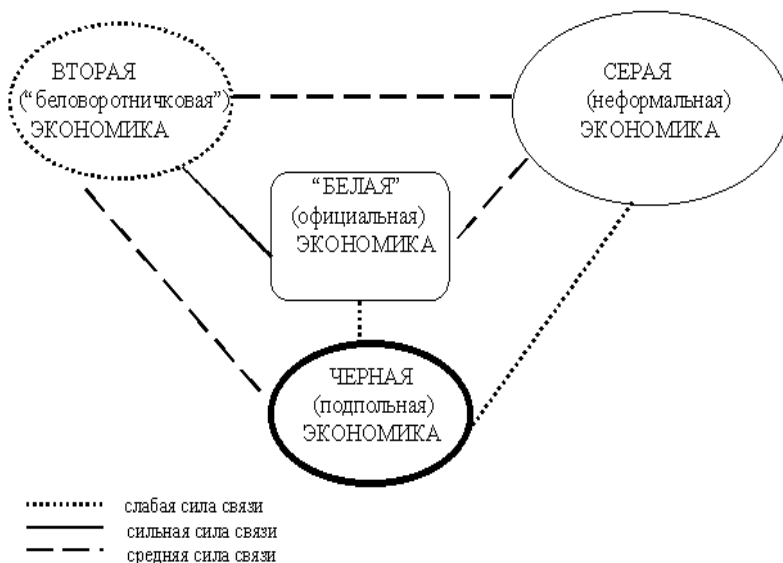


Рисунок 1 - Структура экономики с учетом теневого сектора.

В советской хозяйственной системе теневая экономика выполняла важные функции. Главными из них было две.

Первая функция - экономическая, состоявшая в компенсации недостатков работы официальной советской экономики.

Вторая функция – социальная. Она заключалась в обеспечении социальной ниши для предприимчивых людей, которые не могли реализовать себя в официальных структурах, не создававших в рамках общественной собственности ни мотивации, ни условий для работы многих людей в СССР, стремившихся самореализоваться, владеть собственностью и получать адекватное вознаграждение за свой труд.

Сегодня теневые процессы в экономике захлестнули Россию. И естественно, что ни отдельным специальным «постановлением», ни репрессивными методами излечить нашу страну от этой болезни невозможно. Необходим комплексный подход к борьбе с данным негативным явлением, основанный на сочетании экономических, юридических и административных мер, направленных на преодоление причин криминальных и теневых процессов»[1,с.48] .

В России сложились два основных подхода к решению проблем теневой экономики. Первый - либерально – попустительский

- обозначился в начале 90-х годов прошлого века. Результаты налицо: образование мощных финансово промышленных групп-кланов, тесно связанных с высшими эшелонами власти, с одной стороны, и подавление нормальной предпринимательской деятельности, прежде всего, малого бизнеса – с другой. Параллельно наращивалась теневая составляющая экономики.

Другой подход - репрессивный - предполагает общее ужесточение законодательства, а также расширение и усиление соответствующих подразделений МВД, ФСБ, налоговых служб и Министерства финансов РФ: улучшение их взаимодействия, формирование системы тотального контроля.

Безусловно, теневую экономику ликвидировать как экономическое явление, даже самыми эффективными методами, невозможно. Во-первых, потому что это неотъемлемая составляющая любой рыночной экономической системы во всех странах мира. Во-вторых, в России теневая экономика укоренилась, институционализировалась и стала привычным для большинства населения явлением. В-третьих, а стоит ли вообще искоренять теневой сектор? Ведь в кризисные периоды именно теневой сектор сыграл роль некоего стабилизатора. Тогда может быть целесообразней, будет просто поддерживать динамическое равновесие между легальной экономикой и экономикой вне закона? А задача правоохранительных органов будет сводиться к сдерживанию теневой экономики в тех рамках, в которых она не разрушает экономическую систему. Так или иначе, но проблема теневой экономики в нашей стране будет еще долгое время оставаться актуальной.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Шеншин А.Е. От «тенеvizации» экономики к криминализации общества: генезис и сущность криминальных экономических процессов.//Вестник Московского университета. Серия18.Социология и политология.2003.-№3.-с.33-50.

2. Николаев И. Теневая экономика: причины, последствия, перспективы.//Общество и экономика,1998.-№.-31-35.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В БОРЬБЕ С МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЕЙ

А.А. Исаева, студентка экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

В настоящее время высокого уровня достигла безработица среди молодежи. Эффективная борьба с ней могла бы внести значительный вклад в развитие мировой экономики.

По материалам Международной организации труда (МОТ), сокращение уровня безработицы среди молодежи вдвое обеспечило бы прирост мирового ВВП. Те, кто успешно начал трудовую жизнь, имеют меньший риск длительной безработицы в будущем.

Половина безработных в мире — люди в возрасте до 24 лет. За последнее десятилетие уровень безработицы среди молодежи резко возрос и достиг рекордного уровня более 88 млн. человек.

Рост безработицы в мире негативно сказался на положении молодых людей, особенно молодых женщин. Те, кому удается найти работу, зачастую вынуждены трудиться сверхурочно, на основе краткосрочных или неофициальных контрактов, низкой заработной платы, в условиях недостаточной социальной защиты.

Сложное, по сравнению с другими социальными группами, положение молодежи еще более наглядно проявляется в развивающихся странах, где молодые люди составляют большую долю в общей численности рабочей силы, чем в промышленно-развитых странах.

За последнее десятилетие экономическая активность молодежи сократилась почти на 4%. Отчасти это происходит из-за желания молодых людей продолжить образование, но причина и в том, что многие юноши и девушки настолько разочаровываются в поисках работы, что просто выходят из состава рабочей силы.

Молодые люди сталкиваются с дискриминацией по возрасту, полу и социально-экономическому положению. В большинстве стран представители доминирующих этнических групп занимают более выгодное положение на рынке труда, а молодые люди из семей с более низким уровнем дохода в большей степени рискуют стать безработными.

В развивающихся регионах, где молодежь составляет самую большую долю населения работоспособного возраста, судьба юношей

и девушек, вступающих на рынок труда, будет зависеть от темпов экономического роста и от развития сферы занятости. В развитых странах, где, возможно, доля молодого населения будет сокращаться, такая демографическая тенденция может привести к сокращению молодежной безработицы.

Приоритетными отраслями экономики для занятых молодых людей в возрасте до 20 лет являются: оптовая и розничная торговля, общественное питание (21,5%); управление (20%); промышленность (17,4%).

Необходимо учесть, что безработными, по определению МОТ, считаются люди, способные работать, готовые работать и активно ищущие работу в последние четыре недели. Продолжительность поиска работы среди молодежи в группе до 20 лет составляет 1–6 месяцев. Показатель времени поиска работы является достаточно важным в определении качественных и количественных характеристик рынка труда. Эмпирические исследования показывают, что после шести месяцев поиска шансы трудоустройства резко падают, так как человек постепенно утрачивает квалификацию и навыки, а главное — веру в успех и энтузиазм. Работодатели тоже обычно с опаской относятся к соискателям с большим перерывом в трудовом стаже. К тому же длительная безработица, согласно исследованиям, разрушает личность и приводит к серьезным социальным проблемам.

Молодежь, представляя социально уязвимую группу населения любой страны, сегодня нуждается в поддержке, в том числе и со стороны государства — гаранта ее прав и свобод как хозяйствующего субъекта, способного сформировать для нее правомочный, справедливый и такой необходимый рынок труда.

Общемировая численность молодых людей свидетельствует о том, что их интересы далеко не всегда учитываются в процессе разработки экономической политики и политики обеспечения занятости. По данным Международной организации труда, у молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет в три раза меньше шансов найти работу, чем у взрослых, и в настоящее время в мире насчитывается почти 75 миллионов безработных молодых людей. В результате все больше молодых людей теряют всякую надежду и уходят с рынка труда.

В деле содействия достижению полной, свободно избранной и производительной занятости лидирующая роль принадлежит МОТ. Предоставляемые молодежи рабочие места часто имеют неполное рабочее время, случайный, временный и ненадежный характер. Во многих странах молодежи, особенно в возрасте от 15 до 24 лет,

становится все труднее вступать на рынок труда и это не только несет в себе угрозу социальному миру, но и является препятствием для развития личности, для развития всего общества.

В октябре 2013 года Международная организация труда дала старт проекту по повышению эффективности политики в области молодежной занятости и созданию большего числа лучших рабочих мест для молодых людей в странах СНГ.

Данный проект технического сотрудничества, финансируемый ОАО ЛУКОЙЛ и осуществляемый МОТ, призван решать проблемы, связанные с нехваткой институционального потенциала для преодоления кризиса молодежной занятости, с несоответствием квалификации и навыков работников потребностям рынка труда и недостаточной информированностью о барьерах и возможностях в области молодежной занятости. Проект осуществляется в рамках регионального сотрудничества на национальном и субнациональном уровне в трех странах – Азербайджане, Казахстане и Российской Федерации.

МОТ поможет реализовать гарантии для молодежи и проконтролировать, что выданные ЕС 6 млрд. евро будут использованы для того, чтобы дать европейской молодежи работу. МОТ сыграет более значительную роль в помощи странам Европы, пострадавшим от кризиса, в исправлении экономических, социальных и политических последствий кризиса, а также возрождении доверия в этих странах.

В своём выступлении генеральный директор МОТ Гай Райдер отметил: «Пришло время конструктивных действий. Если наши попытки справиться с этим кризисом будут ограничиваться только словами, мы рискуем в будущем столкнуться с серьезными экономическими проблемами, а также с угрозой стабильности и процветанию во многих, хотя и не во всех, регионах мира. Основная проблема сегодня — это ввести гарантии для молодежи на национальном уровне, чтобы превратить эти деньги и намерения дать молодежи работу в конкретные практически осуществимые и эффективные схемы. МОТ может помочь в том, чтобы связать экспертизу на европейском уровне с национальным опытом. Вместе с ЕС и странами, являющимися его членами, правительствами Европы, работодателями и работниками МОТ может помочь ввести конкретные и эффективные решения в национальный план».

Трехстороннее сотрудничество и социальный диалог — это суть того, чем занимается МОТ. Социальный диалог должен помочь партнерам вместе находить решения.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ

А.С. Калинина, студентка экономического факультета

Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов

Страхование рассматривается как метод управления рисками, способствуя защите имущественных интересов организаций и членов общества, безопасности и стабильности всех предпринимателей. Такая услуга, как страхование необходима для экономических реформ, так как оно стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат.

Степень развития страхового рынка является показателем экономического роста страны. Способствуя перераспределению рисков между экономическими субъектами и возмещению убытков за счет накопления, страхование позволяет повысить эффективность экономики в целом и отдельных предприятий. Из этого следует, что развитие государственной системы страхования – важная стратегическая задача в области создания инфраструктуры рынка[1].

На данный момент в России существует высокая степень уязвимости как производственной, так и социальной сферах жизни, которые находятся под воздействием некоторых не очень благоприятных факторов, которые могут привести к причинению не только имущества, но и жизни человека. Сейчас, многие из нас испытывают неуверенность в будущем, именно поэтому, страхование должно развиваться, чтобы механизма защиты имущественных и личных интересов физических и юридических лиц был развит в высокой степени.

Страхование в современных условиях - это развивающаяся отрасль экономики, опирающаяся на рынок, имеющий в России большое будущее. В большинстве развитых стран страховые компании или группы страховых компаний являются такой же частью экономики страны, как и банки, так как капитал, вкладываемый в страхование стоит на равнее с банковским. Главной частью это относится к страховым компаниям, которые оказывают услуги по страхованию жизни.

Страхование способно замещать некоторые государственные социальные программы, снимая нагрузку на государственный бюджет. В России это имеет особое значение в связи с кризисом пенсионной системы и неблагоприятными демографическими тенденциями [2].

Сегодня рынок страхования жизни является приоритетным

для многих компаний из числа лидеров страхования в России. Основные участники отечественного страхового рынка начали или начинают развивать страхование жизни, причем многие уже сегодня создают для этого специализированные дочерние компании.

Таблица 1 – Рейтинг страховщиков по страхованию жизни, 2012 года.

Место в 2012 г.	Место в 2011 г.	Компании / группа компаний	Взносы, млн. руб.	Выплаты, млн. руб.	Уровень выплаты, %	Темп прироста взносов, %
1	2	ЗАО СК «Алико»	2770,7	512,7	18,5	55,5
2	1	ГК «РОСГОС СТРАХ»	2415,6	461,6	19,1	22,6
3	8	Группа «Ренессанс Страхование»	2306,2	67,7	2,9	558,7
4	5	Группа СК «Русский Стандарт»	2303,4	19,4	0,8	87,4
5	3	Страховая группа «АльфаСтрахование»	2208,0	52,3	2,4	46,7

В 2012 году, по прогнозам «Эксперта РА», темпы прироста взносов по страхованию жизни вырастут и составят 60-65%, объем взносов – 55-58 млрд. рублей. Рост темпов прироста взносов, в первую очередь, будет связан с дальнейшим развитием банковского канала продаж, а также с расширением агентских сетей.

За 2012 год страховщики жизни в Российской Федерации собрали 34,7 млрд. руб. премии, сбор премии на душу населения составил 244 руб., доля премии страхования жизни в ВВП – 0,07%. Эти показатели соответствуют 48-му месту в мире по размеру

собираемой премии по страхованию жизни. Относительные показатели еще сильнее отстают от экономик других стран, сбор премий на душу населения в Великобритании превышает более чем в 400 раз показатель российского рынка, даже в Венгрии он в 80 раз выше российского.

В России доля страхования жизни в общем страховом рынке в 2012 году была одной из самых низких в мире, всего 2,7%. Для стран с развитой экономикой этот показатель составляет порядка 50%, то есть, как минимум, страховой рынок жизни сравним по оборотам с рынком страхования имущества и ответственности [3].

По данным показателям Россия занимает последнее место среди партнеров - стран БРИК. Например, в Индии премия по страхованию жизни на душу населения составляет порядка 56 долларов США, что примерно в девять раз выше российского показателя.

Темпы прироста взносов по страхованию жизни за 2012 года составили 47,7% по сравнению со значением период 2011 года, доля страхования жизни в совокупных страховых взносах была равна 5,3%. Высокие темпы прироста взносов по страхованию жизни объясняются посткризисным восстановлением объемов кредитного страхования и расширением банковского канала продаж. При принятии законодательных и институциональных инициатив, разработанных АСЖ и ВСС, заметный рост доли страхования жизни в совокупных страховых взносах произойдет не раньше 2014 года – для перехода рынка на новые условия работы потребуется как минимум год.

В 2013 году, по прогнозам «Эксперта РА», темпы прироста взносов по страхованию жизни вырастут и составят 60-65%, объем взносов – 55-58 млрд рублей. Рост темпов прироста взносов, в первую очередь, будет связан с дальнейшим развитием банковского канала продаж, а также с расширением агентских сетей.

Объем взносов по страхованию жизни за 2012 года составил 22,0 млрд руб., темпы прироста взносов были равны 47,7% по сравнению со значением за 2011 года[3].

Банковский канал является одним из важнейших способов дистрибуции для страхования жизни.

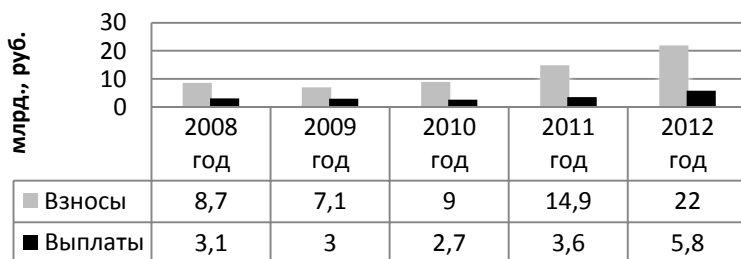


Рисунок 1 – Динамика взносов и выплат страхованию жизни в России

Основную часть страхования жизни приносят продажи через банки могут обеспечивать компании до 80-90% взносов. Недавно банки предлагали в основном страхование заемщиков от несчастных случаев, то сейчас накопительные программы, включая инвестиционно- страховые решения, стали входить в продуктовую линейку.

При вступлении России в ВТО возможен приход на российский рынок крупных зарубежных брокерских компаний, предлагающих современные подходы к индивидуальным продажам.

Существуют и макроэкономические показатели, которые играют не малую роль в доверии людей к страхованию. Это инфляционные ожидания относительно курса рубля. На данный момент эти показатель является негативным.

Чтобы увеличить объемы страхования жизни в нашей стране необходимо в корне изменить отношение общества к страхованию. Сейчас многие не понимают смысла данного страхования и не видят в этом нужды. В формировании другого взгляда населения на страховой рынок России, а точнее страхование жизни большую роль должно сыграть государство, которое вместе со страховыми компаниями сможет донести до населения важность и ценность данного страхования. В странах Восточной Европы страхование жизни является важной составляющей госпрограмм и базой для развития экономики за счет аккумулирования «длинных» денег.

Государство, в свою очередь, стимулирует спрос путем реализации информационных программ, предоставления налоговых льгот и законодательного расширения продуктовой линейки[4].

Можно сделать вывод, что страхование жизни в России, несмотря на большой потенциал и значение в экономике страны, в настоящее время далеко отстает от уровня развития передовых стран,

при этом страховые фонды страховых компаний за рубежом представляют основу депозитных вкладов банков. Государство должно помогать страховым компаниям, так как это сможет улучшить экономическую ситуацию нашей стран.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Александров А.А. Страхование / А.А. Александров. - М.: Приор – 2011.
2. Архипов А.П., Гомеля В.Б., Основы страхового дела: учеб. пособие /А.П. Арипов, В.Б. Гомель.- М.: Маркет ДС – 2010.
3. Страхование жизни в России: жизни нужна стратегия [электронный ресурс] – Режим доступа. URL: www.raexpert.ru.
4. Асамбаев Н.Т. Страхование и государственная политика устойчивого развития. Страхование дело/ Н.Т. Асамбаев . –М: Приор - 2011.

УДК 339.13.024

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЧАЯ УКРАИНЫ

И.С. Карпенко, студент экономического факультета

М.А. Нестеренко, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

Мировой рынок чая в последние годы развивался динамично, наблюдается стабильный рост чайного производства в мире. На сегодня чай выращивают около 37 стран. Основные производители: Китай, Индия, Кения, Шри Ланка. На эти 4 страны приходится более 50% от общего объема производства чая. Хотя на данном рынке появляются и новые сильные игроки: Индонезия, Вьетнам, некоторые африканские страны.

Однако, в ближайшее время прогнозируется подорожание продукта в связи с созданием странами-экспртерами чая специального союза (International TeaProducer's Forum).

На мировом рынке чая, в отличие от рынка кофе, нет форвардных контрактов. Поэтому цены на чайный лист подвержены более сильным колебаниям. К тому же чай может храниться долго, и трейдеры не спешат его продавать, ожидая выгодных цен. В результате на рынке появляется много менее качественных чаев из стран Юго-Восточной Азии, Центральной Африки, Латинской Америки.

Спрос на качественный чай на мировом рынке уже несколько

лет превышает предложение, и его стоимость ежегодно увеличивается на 10–20 процентов. Ценовой коридор на этот продукт довольно большой, всё зависит от сорта и страны-производителя.

Сегодня украинский чайный рынок — один из самых консолидированных в пищевой отрасли. По данным игроков рынка, пять, это крупнейшие производители, которые удерживают более 70% рынка в натуральном и около 75% рынка в денежном выражении. Это компании «Пирамида» (торговые марки Ahmad Tea, Grace!, TET, kompot), Unilever (Lipton, Brook Bond, «Беседа»), «Май Украина» («Майский», «Лисма», Curtis), «Орими-Трейд» (Greenfield, Tess, «Принцесса Нури», «Принцесса Ява», «Принцесса Канди», «Принцесса Гита»), «СолоМия» (Batic, Askold, «Домашний чай»).

Производство чая на территории Украины — это всего лишь фасовка готового, завезенного из других стран сырья. Сейчас на долю такого продукта, по данным компании «Пирамида», приходится 75% рынка. Хотя в целом фасовка в Украине обходится дороже, чем, скажем, в Шри-Ланке, поскольку себестоимость всех составляющих, включая упаковочные материалы, выше. Не смотря на это, объем производства чая в Украине за последние годы увеличился почти вдвое. Снижение уровня производства наблюдалось лишь в 2008 году. Это связано не только с кризисными явлениями в мировой экономике, но и с изменением общемировых тенденций рынка чая.

Большинство украинских компаний предпочитают закупать на аукционах уже готовые чайные смеси и присваивать им свою торговую марку. В Украине чайная продукция представлена во всех ценовых категориях — эконом, средняя, премиум и коллекционная. Наиболее динамичный в последние годы премиум-сегмент (от 10,50 гривни за 100-граммовую пачку листового фасованного чая) [1].

В Украине продолжает доминировать черный чай без каких-либо добавок, на долю которого приходится до 80% рынка в натуральном выражении, на зеленый - 15-20 %, цветные чаи - 1 % и нечайные (мате, каркаде) чаи - 1 %. Кроме того, стоит упомянуть о фито- и ароматизированных черных чаях, доля которых на рынке сегодня увеличивается. В денежном выражении сегмент ароматизированного и фруктово-травяного чая уже превысил четверть объема всего чайного рынка Украины. Тем не менее чистый (не ароматизированный) чай все еще занимает лидирующие позиции.

В последние годы украинцы активно переключаются с весового чая на пакетики. В структуре рынка листовой чай занимает 55 %, а пакетированный - 45 %, другие формы менее 1 %. В последние годы спрос на пакетированный чай увеличивается (до 15 % в год) - за

счет снижения потребления листового чая [2].

На сегодняшний день, рынок чая насыщен. Главной проблемой рынка является наличие чрезмерного количества чайных марок (более 100), что усложняет процесс выбора чая для потребителя и сложности для продавца. Лидеры, контролируемые более 70% рынка, зачастую занимают около 50% места на полке, что снижает оборачиваемость сетей и замедляет процесс развития чайной категории, поскольку выбор для потребителя усложняется.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Эксперт - украинский деловой журнал/ режим доступа в интернет: <http://www.expert.ua>

2. FoodsMarket – продуктовый интернет портал// режим доступа в интернет: <http://www.foodsmarket.info>

УДК 330.90

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

С.О. Клепицкая, студентка экономического факультета

А.А. Скоморощенко, к.э.н., доцент кафедры экономики и ВЭД

А.В. Кондрашова, ассистент кафедры институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента

Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса можно определить как способность предпринимательских структур проявлять гибкость, адаптивность к постоянным изменениям внешней среды с целью увеличения, уменьшения, либо сохранения занимаемой доли рынка в зависимости от стратегии предприятия.

Анализ мировой практики показывает, что сектор малых и средних предпринимательских структур является основой создания и развития национальной экономики основанной на знаниях. Малые и средние предприятия (далее МСП) в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

По последним данным, доля малых и средних компаний в ВВП России на сегодняшний день составляет порядка 20%, в то время как в странах Евросоюза, США, Китае этот показатель превышает 50%. Занята в малом и среднем предпринимательства пока только четверть работающих россиян. К 2020 г. доля малого бизнеса в ВВП России должна составить 50%. В нем должно быть занято не менее половины экономически активного населения страны.

Современная рыночная среда динамична и изменчива. Непрерывно происходят изменения во вкусах и запросах потребителей, нововведения в технологиях, управленческих методах. Все это открывает для малого и среднего бизнеса конкурентные преимущества перед крупными предприятиями, из которых наиболее важны:

- оперативность реагирования на изменения рыночной конъюнктуры, расписанная как технология мониторинга конъюнктуры соответствующего сегмента рынка, идентификации потребности, трансформация выявленной потребности в проект, дизайн нового продукта или услуги и т.д.;

- низкие накладные издержки за счет функционального использования всего персонала малого предприятия на производство добавленной стоимости, относимые на себестоимость производимой продукции или оказываемые услуги;

- ориентация на постоянную реализацию возможностей оперативного обновления технологий;

- постоянство инновационного поведения как повышение скорости осуществления инноваций во всех сферах деятельности малого предприятия (от производимой продукции и оказываемых услуг до использования новых управленческих технологий, мотивации работников и т.п.);

- поиск форм доступа к заемным финансовым ресурсам крупных предприятий, принятие на себя риска выполнимости тех видов работ, которые экономически не целесообразно развивать крупному бизнесу;

- использование новых технологий маркетинговых исследований и активной рекламы, доступной малому бизнесу.

Одним из основных элементов оценки уровня экономического развития любого государства является его способность конкурировать с экономиками других стран. Ведущий в Европе Институт менеджмента (Institute of Management Development, IMD), базирующийся в Лозанне (Швейцария), 31 мая 2012 г. опубликовал результаты очередного глобального исследования

конкурентоспособности 59 стран мира — The IMD World Competitiveness Yearbook 2012.

Под конкурентоспособностью страны Институт менеджмента понимает способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес.

В 2012 году Россия улучшила свою позицию в глобальном рейтинге на одну позицию, переместившись на 48 место из 59 возможных — между Словакией и Иорданией. За минувший год Россия практически не изменила большинство показателей, которые могли бы оказать влияние на рейтинговую оценку. Авторы исследования отметили улучшение в сфере защиты прав частной собственности, некоторое снижение коррупции, а также прогресс в сфере контроля за уплатой налогов. В то же время эффективность бизнеса, эффективность государственного управления и состояние инфраструктуры почти не изменились. Среди главных позитивных факторов конкурентоспособности России исследователи отмечают высокий уровень образования, квалификацию рабочей силы и общую устойчивость экономики. Среди главных негативных факторов названы низкий уровень диверсификации экономики и низкая эффективность государственного управления, в частности по таким показателям, как простота ведения бизнеса, открытость рынка, налоговая нагрузка, административные барьеры и коррупция.

Ежегодно эксперты рассчитывают рейтинг глобальной конкурентоспособности для каждой страны. В рейтинге Всемирного экономического форума по индексу GCI (The Global Competitiveness Index) Россия в 2012 году потеряла одну позицию в рейтинге и опустилась на 67 место. Соседями России в списке на этот раз оказались Иран (66 место) и Шри-Ланка (68). Отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, конкуренция на рынках товаров и услуг, антимонопольная политика и развитость финансового рынка. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и инфраструктура. Как и в 2011 году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию и неэффективность государственного аппарата, а также высокие налоговые ставки. Однако в 2012 году существенно выросла значимость проблем с доступностью финансирования и с квалификацией рабочей силы. Все эти проблемы мешают России воспользоваться своими конкурентными преимуществами, такими, как сравнительно низкий уровень

государственного долга и дефицита бюджета, значительный объем внутреннего рынка, относительно высокий инновационный потенциал и качественное высшее образование.

Рассмотрим, какую роль играет малое и среднее предпринимательство в экономике стран-лидеров мирового рынка наукоемкой продукции (табл. 1).

Следует подчеркнуть одну общую макроэкономическую закономерность для стран-лидеров — приоритетную роль малого бизнеса в национальных экономиках. Доля малых предприятий в общем количестве предприятий колеблется от 97,6% (США) до 99,8% (Италия); на малых предприятия занято от 48,4% (Великобритания) до 70,2% (Япония) работающего населения, создается от 46% (Канада) до 53,8% (Япония) ВВП. Показатели уровня развития малого предпринимательства в России значительно ниже: доля в ВВП — около 20%, доля работников в общей численности занятых — 27,5%, доля малых предприятий примерно 42% от общего количества предприятий.

Таблица 1 – Основные индикаторы экономической деятельности малых и средних предприятий стран-лидеров мирового рынка наукоемкой продукции (2010г.), % .

Страна	Доля МСП в общем количестве предприятий	Доля МСП в общей занятости населения	Доля МСП в ВВП
США	97,6	50,6	52,0
Канада	98,0	50,5	46,0
Япония	99,7	70,2	53,8
Великобритания	99,2	48,4	48,0
Франция	99,6	54,1	49,8
Германия	99,7	60,1	53,2
Италия	99,8	54,3	70,9
Россия	42,0	27,5	20,0

Существуют различные определения малого и среднего предпринимательства (МСП), которые, как правило, закрепляются законодательно для целей налогового и статистического учета, а также для разработки и внедрения государственных программ развития малого бизнеса.

Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (№ 209-ФЗ от 24.07.2007) [8] были пересмотрены границы сектора субъектов малого предпринимательства, выделена категория микропредприятий и введено понятие среднего бизнеса. Кроме того, в состав субъектов малого и среднего предпринимательства были включены и потребительские кооперативы, являющиеся некоммерческими организациями.

В рамках нового закона к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся:

- внесенные в единый государственный реестр юридических лиц:

- потребительские кооперативы,

- коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий) внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей:

- физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели),

- крестьянские (фермерские) хозяйства.

Малое предприятие – это фирма, которая не доминирует в своей области, а хозяин – это независимый владелец, осуществляющий руководство малым числом подчинённых в сравнении с другими фирмами той же отрасли.

Микропредприятия относятся к очень небольшому бизнесу. Они часто включают единоличного, редко двух собственников, а также сферу семейного бизнеса. Большинство микро-предприятий имеет незначительный капитал, обладают ограниченными техническими и бизнес-навыками. При этом большинство таких предприятий демонстрируют жизнеспособность малого предпринимательства.

Средние предприятия проходят по границе малых и крупных фирм. Как правило, под средним понимают предприятие, которое управляется менеджером, находящимся под контролем собственников-акционеров и подпадает под верхнюю границу

предельных значений, установленных для малого предпринимательства.

Деятельность большей части малых предприятий несет социальную нагрузку и объединяет социально-незащищенные группы населения. Поэтому роль малых предприятий на современном этапе состоит в поддержке усилий слабозащищенных групп населения по выживанию.

Малые и средние предприятия являются традиционной и важной частью экономики практически всех стран, в том числе и индустриально развитых. Естественно, что развитие малых предприятий в различных странах имеет свои особенности, вытекающие из исторических традиций, а также сложившейся роли и места небольших предприятий в экономике страны. И, как правило, зависит от достигнутого уровня концентрации и индустриализации экономики, а также от целей, стоящих перед сферой малого и среднего предпринимательства в новых социально-экономических условиях.

Малое и среднее предпринимательство – это не только источник средств существования, но и средство раскрытия творческих и интеллектуальных возможностей людей.

Малое и среднее предпринимательство имеет ряд преимуществ, являющихся объективными предпосылками важной роли субъектов малого бизнеса в системе воспроизводства. Это высокая гибкость и оперативность в принятии решений, восприимчивость к нововведениям, быстрая адаптация к внешним воздействиям, быстрая оборачиваемость средств, высокий уровень специализации производства и труда.

Предпринимательство – это система хозяйствования, основой которой выступает комплекс природных, материально-технических, трудовых и интеллектуальных ресурсов, объединённых для получения предпринимательского дохода на инновационной и рискованной основе).

Рассмотрим отраслевой аспект конкурентоспособности малого предпринимательства в Российской Федерации.

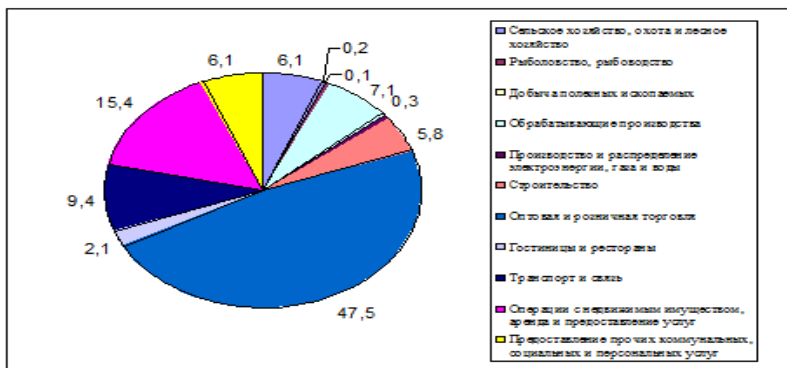


Рисунок 1 – Распределение МСП по основным отраслям в 2011 г., %

Как видно из рисунка 1, среди основных, ведущих отраслей малого бизнеса и наиболее распространенными являются оптовая и розничная торговля (47,5%) и сфера услуг (15,4%). По данным Росстата, в сфере торговли работает около 1,6 млн. индивидуальных предпринимателей (70% от числа всех осуществляющих предпринимательскую деятельность индивидуальных предпринимателей).

По прогнозу ОПОРА России, к 2020 году в России в малом бизнесе должно сосредоточиться не менее пятидесяти процентов трудоспособного населения России. Сегодня эта цифра составляет 25 процентов. То есть де-факто необходимо вдвое увеличить число малых предприятий. Причем за счет высокотехнологичных предприятий. Емкость рынка в той же торговле изменится. Будущее малого бизнеса – серьезные направления производственных услуг. В том числе и в IT-сфере. По недавно опубликованному международному рейтингу Россия перешла с 26-го на 11-е место по вовлечению трудоспособного населения в IT-сферу. Российские кадры высоко ценятся на международном рынке. Россия может запросто стать участниками мировых технологических цепочек. Конечно, это может повлечь за собой определенные государственные издержки. Но это правильные вложения – в минимальную стартовую поддержку, в создание необходимой инфраструктуры. В результате будет получен рост малого и среднего бизнеса в целом ряде отраслевых сегментов. Например, предприниматели из медицинского сектора оценили перспективу роста их сообщества в восемнадцать раз за предстоящие восемь лет. Сфера гостиниц и общественного питания может вырасти в восемь раз. Хлебопеки считают, что выпечку хлеба можно увеличить

в стране в пять раз. То же самое касается и производственного сектора. И это лишь несколько примеров.

Достижение устойчивого развития российских предпринимательских структур малого и среднего бизнеса в условиях изменяющейся среды является одной из наиболее актуальных проблем текущей экономической политики государства: от успеха ее решения зависит положение страны в мировой экономической системе.

УДК 004.738.5

ИНТЕРНЕТ – ПОЛЬЗА ИЛИ ВРЕД?

М.Д. Ковальчук, студент экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

За последнее десятилетие наша жизнь существенно изменилась. Мы окружены «высокими технологиями», которые облегчают нашу жизнь, выполняют всю работу за нас, иногда даже думают за нас. Интернет стал для многих необходимым в настоящее время.

Без сомнений, интернет изменил наши жизни, особенно, он отразился на всем, что касается информации и знаний. Факт того, что теперь мы можем обмениваться информацией практически мгновенно, заставляет нас иначе воспринимать реальность, и даже иначе думать.

Существует мнение, что интернет делает нас глупее, поскольку мы перестали читать книги и начали читать блоги, а также информацию в социальных сетях. Это привело нас к тому, что мы не только не можем долго сосредотачиваться на чем-то, но и у нас отпала необходимость запоминать что-то, поскольку в любой момент мы можем обратиться к интернету.

Более того, интернет пугает нас, поскольку каждый имеет возможность написать свои мысли и рассуждения, и мы уже не можем отличить, насколько корректную информацию читаем, и насколько вообще можно доверять источнику.

На самом деле, вопросы, насколько сильно влияет на нас интернет, делает нас глупее или умнее, настолько актуальны в современном мире, что появляется все больше книг на данную тему.

В последнее время, однако, стали появляться книги, которые поднимают этот вопрос с позиции, как интернет помогает человеку становиться умнее, приобретать новые знания, лечить болезни,

бороться с голодом и преодолевать проблемы мирным путем, в том числе, как избегать войн.

Несмотря на то, что многие великие люди, в том числе и Сократ, считали или считают, что каждая новая технология делает людей глупее, на самом деле, интернет приносит немало пользы. Например, с его помощью люди, живущие в разных частях света, могут одинаково быстро узнавать важные новости, от которых может зависеть их жизнь.

Защищая эту точку зрения, стоит также отметить, что всеми любимые книги, которые развивают мозговую активность и повышают уровень знаний, зачастую могут принести мало пользы, поскольку, в книжных магазинах мы чаще всего встречаем книги развлекательного характера, которые, по сути, не несут никакой важной информации для читателя. То есть, у каждой медали есть 2 стороны, мы опять убеждаемся в этом. Также можно вспомнить социальные сети, которые породил интернет. Все мы знаем социальную сеть, которая называется "ВКонтакте". Мнений об этой социальной сети великое множество, но не стоит отрицать, что "ВКонтакте" является отличным помощником в ведении дел и не плохим местом для знакомства. В наше время огромное количество магазинов и объединений имеют свои странички в этой социальной сети. Без сомнения, что абсолютное большинство групп в нашем университете имеют свои сообщества в этой сети, где они размещают полезную информацию, касающуюся всей группы и университета. Также не стоит забывать про такое прекрасное сообщество, которое появилось сравнительно недавно, под названием "Любовь в КубГАУ", где студенты пытаются найти понравившегося юношу или девушку и знакомятся.

Цифровой век имеет два главных преимущества для человека. Во-первых, мы имеем мгновенный доступ к любой информации, любому труду любого человека, то есть, в настоящее время каждый способен быстро соединить всю информацию по интересующему его вопросу и решить свою проблему в кратчайшие сроки, во-вторых, бессознательно мы храним всю ту информацию, которую когда-либо узнали благодаря интернету, в своей голове.

Вообще, много кто спорит на тему пользы и вреда интернета для человека, но разные люди имеют разные точки зрения, а в итоге, человек – это такое создание, которое способно подстраиваться под любые обстоятельства, и при желании извлекать из любой технологии максимум пользы.

Так что, нельзя утверждать, что интернет плохо влияет на умственные способности человека. Век цифровых технологий полезен

для людей, он добавляет знаний и развивает нас, этого нельзя отрицать. Однако в наших силах осознавать, что именно помогает нашему развитию, а что – нет.

УДК 339.9:005.44

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

А.В. Криворотенко, студент экономического факультета
А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

В XXI веке глобализация затронула все сферы общественной жизни (политическую, экономическую, социальную, духовную). Многие ученые, экономисты, политологи задаются вопросом: нужна ли глобализация, какие последствия ожидает мировое сообщество от глобализационных процессов? Ввиду различных точек зрения на данный вопрос имеется множество ответов. Одна аудитория считает, что глобализация - главная угроза экономической системы, другая - глобализация является современным механизмом развития мирового хозяйства. Для выявления ее роли в мировой экономике необходимо, прежде всего, рассмотреть разные трактовки понятия «глобализация».

По мнению В.К. Ломакина, «под глобализацией понимается создание и развитие международных, мировых производительных сил, факторов производства, когда средства производства используются на международном пространстве» [1].

Р.И. Хасбулатов считает, что «понятие глобализации в собственно экономической трактовке правильнее всего отнести к процессу накопления структурных сдвигов и поэтапного формирования органически целостного, взаимосвязанного и взаимозависимого всемирного хозяйства, отдельные звенья которого органически переплетены непрерывно укрепляющимися финансово-экономическими, производственно-техническими, информационными и иными связями, намного более всесторонними, многочисленными и глубокими, чем на предшествующих этапах. Таким образом, это более высокий этап интернационализации всех факторов производства (производительных сил), когда система МЭО буквально пронизывает все национальные экономики, укрепляя экономическую целостность мира» [3].

Н. Иванов утверждает, что основным содержанием феномена глобализации является «именно усиление взаимных связей, взаимных

зависимостей и уязвимости людей, общностей и государств, которое приобрело к концу XX века глобальные масштабы...» [3].

Н. Симоний отмечает, что «глобализация - процесс, связанный с прогрессом информационных технологий, придающий процессу интернационализации мировой экономики новое качество» [3].

Анализируя всё вышесказанное, можно судить о том, что глобализация - сложный необратимый процесс, являющийся современным этапом развития мирового хозяйства, а также высшим уровнем интернационализации хозяйственной жизни.

Предпосылки глобализации:

- 1) Демографическая (наблюдается прирост населения нашей планеты);
- 2) ужесточение конкуренции на мировых рынках и интернационализация производства;
- 3) усиление роли ТНК;
- 4) информационная (создание телекоммуникационных технологий);
- 5) нехватка природных ресурсов и обострение борьбы за контроль над ними;
- 6) миграция рабочей силы;
- 7) распространение оружия массового поражения;
- 8) попытки решения глобальных проблем человечества;
- 9) углубление техногенного воздействия на окружающую среду и др.;

В учебном пособии «Мировая экономика» конкретизируются участники глобализации [2]:

- ТНК, банки и их сети;
- региональные экономические организации (ЕС, АСЕАН);
- ведущие страны мира.

К наиболее глобализированным государствам сегодня относятся: Сингапур, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Финляндия, Ирландия, Австрия, Венгрия, Великобритания, Норвегия, Канада, Дания, США, Италия, Германия, Португалия, Франция, Испания, Израиль, Малайзия.

Ведущие страны мира являются наиболее глобализированными ввиду того, что их экономики характеризуются высокой степенью открытости. В Западной Европе, скандинавских странах, США предоставляются все условия для успешного ведения бизнеса, нормальной деятельности ТНК, внедрения научно-технических инноваций, развития мирохозяйственных связей и

производительных сил, что ведет к созданию мировизации национальных хозяйств.

Положительные последствия от глобализационных процессов:

- 1) Либерализация международной торговли;
- 2) усиление конкуренции, появление новых конкурентоспособных производств, подчиняющиеся экономическим законам ни национальной экономики, а мирового хозяйства в общем;
- 3) перевооруженность предприятий в связи с введением новых критериев качества;
- 4) сокращение издержек производства, благодаря которым снижается цена продукции;
- 5) повышение среднего уровня жизни, распределение средств и ресурсов в условиях углубления международной специализации и международному разделению труда;
- 6) взаимообмен достижениями НТП;
- 7) совокупность научно-технических инноваций является единым достоянием мировой экономики;
- 8) повышение производительности труда в результате рационального подхода к производству и распространению передовых технологий, а также созданию всех условий для непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе;
- 9) с помощью новых финансовых инструментов странами осуществляется мобилизация финансовых ресурсов в условиях расширенного количества рынков и др.

Отрицательные последствия от глобализационных процессов:

- 1) Разрушение экономических устоев национальных хозяйств;
- 2) массовый отток денежных средств из одних стран в другие, что влечет за собой диспропорции экономического и финансового развития отдельных экономических систем;
- 3) неравномерное распределение ресурсов, т.е. ведущие мировые державы будут обогащаться, а другие страны преобразуются в ресурсные придатки мирового хозяйства;
- 4) нестабильность финансовой структуры ввиду неконтролируемого процесса распределения, оттока прямых инвестиций;
- 5) полная стандартизованность и унификация мировой продукции, что ведет к разорению национальных производителей и др.

По нашему мнению, глобализация является необратимым механизмом модернизации мирового хозяйства. Глобализация, как и любой иной процесс имеет и плюсы, и минусы. О ее воздействии на экономическую систему существует бесчисленное множество

субъективных точек зрения, но в конечном итоге никто не может точно определить истинную сущность и последствия процессов глобализации. Ясно только одно, что любые радикальные изменения в структуре мировой экономики вызовут борьбу за природные ресурсы (нефть, газ, воду, лес и т.д.). Субъектам МЭО необходимо приспособляться к мировизации в связи с тем, что глобализации невозможно избежать, так как она представляет собой объективный современный этап становления мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 671 с.
2. Мельников А. Б. Мировая экономика: учебное пособие / под ред. А.Б. Мельникова. - Краснодар, ГКАУ, 2009.- 404 с.
3. Юнусов Л.А. Глобализация мировой экономики: понятия и основные этапы - <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2246>.

УДК 338.436.33:004.9

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИКС АПК

Н.И. Кривошеин, студент экономического факультета

И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Информационно-консультационная деятельность является одним из эффективных средств повышения конкурентоспособности аграрного сектора экономики и повышения уровня жизни сельского населения. Информационно-консультационные службы (ИКС) обеспечивают сельхозтоваропроизводителей информацией, оказывают консультационные услуги, помогают в освоении инновационных разработок и научно-технических достижений.

В настоящее время в агропромышленном комплексе Российской Федерации функционирует система сельскохозяйственного консультирования, включающая федеральный, региональные и районные уровни.

Федеральный уровень системы сельскохозяйственного консультирования представлен: отделом сельскохозяйственного

консультирования и переподготовки кадров в Департаменте научно-технологической политики и образования Минсельхоза России; ФГУ «Учебно-методический центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров АПК» и учебно-методическими центрами при подведомственных Минсельхозу России образовательных учреждениях. Региональные формирования системы сельскохозяйственного консультирования действуют в 64 субъектах Российской Федерации (целевой индикатор Госпрограммы – 67). На районном (межрайонном) уровне функционирует 539 центров сельскохозяйственного консультирования.

Источниками финансирования информационно – консультационной деятельности формирований системы сельскохозяйственного консультирования являются бюджеты федерального, региональных и муниципальных уровней, а также внебюджетные источники, формируемые в основном за счет оказания платных консультационных услуг.

В 2010 и 2011 годах в регионах на развитие консультационной деятельности отрицательно повлияло отсутствие финансирования из федерального бюджета, а в некоторых случаях и регионального.

В результате сокращения финансирования не выполнены целевые индикаторы Госпрограммы в эти годы по количеству консультантов, а в 2011 году по количеству региональных центров и количеству оказанных услуг. В 2010 году в сельскохозяйственном консультировании были заняты 3155 консультантов, в 2011 году 3017 консультантов (целевой индикатор Госпрограммы – 3500 и 4000 человек соответственно). Отсутствие в 2010 и 2011 годах поддержки развития консультационной помощи из федерального бюджета и снижения платежеспособности сельхозтоваропроизводителей, вызвало снижение заработной платы и, как следствие, переход квалифицированных консультантов в другие организации.

В 2011 году сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению было оказано чуть более 767 тыс. консультационных услуг (целевой индикатор Госпрограммы – 792 тыс. услуг). Также в 2010 и 2011 годах уменьшилось по сравнению с 2009 годом количество районных консультационных центров.

Профессиональную переподготовку и повышение квалификации в 2011 году прошли 5245 руководителей сельскохозяйственных организаций (целевой индикатор Госпрограммы – 4800 человек).

В 2011 г. суммарный объем финансирования по всей системе

сельскохозяйственного консультирования составил 508,9 млн. руб., или 77,5% к уровню 2009 года. Снижение финансирования мероприятий по оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению произошло за счет прекращения государственной поддержки из федерального бюджета. В результате, если в 2009 г. основную роль в финансировании деятельности организаций системы сельскохозяйственного консультирования играл федеральный бюджет, то в 2010 и 2011 годах лидирующее значение приобрели бюджеты субъектов Российской Федерации. Объем финансирования из бюджетов субъектов в 2011 году составил 274,4 млн. руб., или 54,5% от общего объема финансирования.

Эффективная организация работы информационно-консультационных центров во многом зависит от их укомплектованности современными средствами связи, компьютерной техникой, программным обеспечением. Деятельность ИКС предполагает в каждой организации сельскохозяйственного консультирования обязательное наличие Web-сайта, где будет располагаться информация о центре, список консультантов, услуги, публикации, различные базы данных, сведения о выставках, семинарах, ярмарках и т.д. Сайт необходим для быстрого донесения информации до товаропроизводителя, для оказания консультаций в режиме реального времени, для размещения публикаций, разработок, оперативной информации по ценам, правовой информации, о даче объявлений о купле-продаже товаров, проведения видеоконференций, дистанционного обучения.

ВИАПИ имени А.А. Никонова в 2012 году провел мониторинг состояния и объемов информационных ресурсов информационно-консультационной службы АПК в Интернет-пространстве. Согласно исследованиям, сайты имеют менее половины региональных организаций сельскохозяйственного консультирования, из 64 региональных центров 26 организаций поддерживают самостоятельные сайты, а 5 служб имеют лишь странички на сайтах региональных управлений сельского хозяйства или институтов, в структуре которых они находятся. Районные службы своих сайтов не имеют. На некоторых сайтах региональных служб имеется перечень районных служб, их координаты и электронные адреса. На двух региональных сайтах расположены странички районных служб.

На всех сайтах региональных организаций сельскохозяйственного консультирования имеется информация о

направлении деятельности центра и контактная информация; на большинстве сайтов представлена тематика консультаций и новости; на половине сайтов есть список консультантов, нормативно-правовая информация, публикации, доска объявлений, ссылки на вышестоящие организации и на внешние источники информации. На некоторых сайтах имеются разработки, информация по ценам, коммерческие услуги, вакансии, ссылки на родственные сайты и сайты партнеров. Многие сайты имеют четкую структуру, рациональное меню.

Однако следует отметить низкую информативность сайтов, мало служб, оказывающих консультации в режиме реального времени, нет электронных библиотек, крайне мало информации о разработках и научно-технических достижениях, не представлена информационно-аналитическая деятельность, нет электронных торговых площадок, бирж труда, дистанционного обучения, видеоконференций. Некоторые сайты в связи с уменьшением финансирования в 2010 и 2011 годах не поддерживаются или обновляются в незначительном объеме.

В данной ситуации возникает необходимость создания типового сайта ИКС, охватывающего все стороны информационно-консультационной деятельности. Разработка, внедрение и сопровождение такого сайта уменьшит финансовые расходы организаций сельскохозяйственного консультирования на создание своего сайта, облегчит доступ сельхозтоваропроизводителей к необходимой им информации. ВИАПИ имени А.А. Никонова дано научное обоснование возможности создания единого информационного пространства аграрных знаний (ЕИПАЗ) [1], а также рассмотрена возможность разработки типового сайта информационно-консультационного центра. Анализируя различные сайты сельскохозяйственной направленности, предложена структура типового сайта информационно-консультационного центра, имеющая следующие разделы:

«Общая информация об ИКС» (6 подразделов, в которых помещена информация об истории и направлениях деятельности центра, представлена структура центра, контактная информация, список районных ИКЦ с их адресами и сотрудниками), «Консультирование» (3 подраздела, в которых представлены консультанты, тематика консультирования, On-line консультации), «Обучение» (2 подраздела), «Публикации» (3 подраздела), «Разработки» (3 подраздела), «Нормативно-правовая информация» (4 подраздела), «Торговая площадка» (3 подраздела), «Общая доска объявлений», «Биржа труда» (3 подраздела), «Рыночная информация»

(2 подраздела), «Коммерческая деятельность» (3 подраздела), «Издательская деятельность, «Выставочно-демонстрационная деятельность», «Информационно-аналитическая деятельность, «Информационные ресурсы» (5 подразделов), «Новости», «Гостевая книга», «Форумы», «Сервисы».

Для повышения эффективности работы информационно-консультационной службы АПК, в частности, необходимо: увеличить финансирование организаций системы ИКС из федерального бюджета; активизировать работу по подготовке и повышению квалификации кадров ИКС; развивать сеть консультационных центров на региональном и, особенно, на районном уровнях; взаимодействовать с научно-исследовательскими организациями и профильными высшими учебными заведениями для формирования информационной базы инновационных разработок; - разработать и внедрить типовой сайт информационно – консультационного центра.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Отчет о НИР «Разработать проект отраслевой программы развития информатизации сельского хозяйства». - ВИАПИ им. А.А. Никонова Россельхозакадемия. 2004.
2. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2010 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» http://ecfs.msu.ru/docs/Nats_doklad_2010.pdf

УДК 331.5”32”(470.62)

ВЛИЯНИЕ СЕЗОННОСТИ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА КУБАНИ

К.С. Крикун, студентка экономического факультета
Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

Сезонность как одна из разновидностей цикличности интересовала общество с древнейших времен. Уже в ранних географических исследованиях были выявлены суточные, сезонные, годовые естественные циклы и связанные с ними сезонные колебания

в жизни общества. Одним из таких колебаний является сезонная безработица.

Безработица — это социально - экономическое явление, отражающее существующее на рынке труда несоответствие между относительно большим предложением рабочей силы и спросом на нее, в результате чего часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг и не может реализовать свои физические и умственные способности при помощи рынка труда. Различают множество видов безработицы, классифицируя их по различным признакам: причине возникновения, характеру проявления, степени учета, продолжительности, периодичности, составу безработных и т.д. По признаку продолжительности различают текущую, циклическую и сезонную безработицу.

Сезонная безработица - безработица, в основе которой лежит сезонный характер некоторых видов труда, зависит от времени года. Так, активность в летний период, в то время как, в зимний работа фактически останавливается. В данном случае в большей степени ответственность за преодоление последствий безработицы ложится на самого работника. От него требуется грамотное распределение собственного бюджета и сил на преодоление активности и застоя.

Сезонный работник - это лицо, которое принято на работу на срок в течение определенного периода (сезона), не превышающего шесть месяцев. Максимальная продолжительность отдельных сезонных работ определяются отраслевыми (межотраслевыми) соглашениями, заключаемыми на федеральном уровне социального партнерства.

При приеме на сезонную работу с работником заключают срочный трудовой договор, в оформляемом приказе указывается характер работы - "сезонно". Расторгнуть трудовой договор можно, когда истек срок его действия, либо досрочно.

Специфика безработицы в Краснодарском крае определяется сложившимся уровнем и структурой занятости населения, обусловленной отраслевой специализацией (агропромышленный комплекс, санаторно-курортная сфера) и комплексностью хозяйства. Для края характерны структурная безработица, значительные объемы сельской безработицы, ее сезонный характер, вследствие чего в регионе периодически увеличивается количество безработных. Уровень безработицы по методологии Международной Организации Труда, по данным обследования населения по проблемам занятости Федеральной службы государственной статистики, в среднем за 2012 год составил 5,6%, что на 0,3% ниже, чем в среднем за 2011 год. В

ряде сельских поселений края из-за отсутствия или недостаточности вакансий и низкой трудовой мобильности населения значение показателя застойной, хронической безработицы более 8 месяцев в 2-3 раза превышает среднекраевой показатель. Природный фактор по-прежнему является одним из ключевых в формировании сезонной ритмике трудовых процессов.

В 2009 году в связи со строительством олимпийских объектов в городе Сочи населению было предоставлено огромное количество рабочих мест, большая часть работников - жители Кубани. Но, так как строительство носит сезонный характер, к 2014 году предполагается повышение уровня безработицы.

Позитивное влияние экономического роста наиболее заметно в прилегающих к Краснодару районах и центрах пищевой отрасли, в причерноморской зоне, но сезонность занятости остается одной из последних проблем. В отдаленных районах Краснодарского края сокращение занятости в сельском хозяйстве не ведет к росту рабочих мест в других сферах деятельности. Сезонная безработица характерна для всех приморских районов края.

Кореновский район входит в группу территорий Краснодарского края с агропромышленной специализацией. Экономический потенциал района — это агропромышленный комплекс и перерабатывающая промышленность, соответственно на безработицу влияет сезонный фактор. Общая численность официально зарегистрированных безработных по состоянию на 1 июня 2013 года составила 459 человек. Уровень регистрируемой безработицы в районе (отношение численности зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения) составляет 0,9 %.

Тимашевский район - экономически развитый агропромышленный район Кубани. В районе действуют 55 крупных предприятий, из них 16 бюджетообразующих, более 1200 предприятий малого и среднего бизнеса, около 200 предприятий торговли и общественного питания, 364 крестьянско-фермерских хозяйства. Производство и переработка сельскохозяйственной продукции являются приоритетными направлениями развития района. Аграрный сектор экономики является основным социально значимым и от его деятельности напрямую зависит деятельность перерабатывающего комплекса. Уровень регистрируемой безработицы в районе составляет 0,5% на март 2013. [5]

Наибольшее число вакансий на одного незанятого гражданина на 2012 год зарегистрировано в городах: Сочи - 2,9 вакансии, в Новопокровском районе на одну вакансию претендуют по 4 человека,

в Лабинском, Белоглинском, Крыловском и Мостовском районах - по 3 человека.

В Выселковском районе Краснодарского края сельское хозяйство и перерабатывающая отрасль стабильно занимают лидирующие позиции: сельское хозяйство 47%, пищевая промышленность 32%. Потребительский рынок составляет 14%, строительство 4%, прочие отрасли 3%. Основой экономики района остается сельскохозяйственная отрасль. В Выселковском центре занятости населения при оказании государственной услуги по организации профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, профессионального обучения учитываются особенности различных категорий граждан. Уровень регистрируемой безработицы на 1 января 2013 года по муниципальному образованию Выселковский район составил 1,1 % от численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, что на 0,1% ниже уровня 2010 года (1,2%).

Каневской район Краснодарского края, как экономический район, менее развит, по сравнению с выше перечисленными. Основная специализация данной административно-территориальной единицы - агропромышленный комплекс, поэтому сезонный характер безработицы наиболее ощутим. В связи с сокращением численности работников в организациях и на предприятиях района под влиянием кризисных явлений в экономике, из-за банкротства сельскохозяйственного, автотранспортного и других предприятий население вынуждено частично искать работу за пределами района, частично переучиваться, в том числе и за счет фонда занятости. Уровень регистрируемой безработицы к трудоспособному населению в трудоспособном возрасте в районе остался на уровне 1,0 % на март 2013.

По данным Министерства труда и социальной защиты РФ безработица на февраль 2013 года увеличилась за месяц на 3,36%, это объясняется сезонным фактором. Максимальный рост зафиксирован в шести российских регионах, в том числе и в Краснодарском крае.

Компетентными органами власти разрабатываются программы по снижению уровня безработицы сезонного характера - повышению уровня занятости населения; формированию социальной и профессиональной мобильности кадров; содействию в защите трудовых прав наемных работников.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА МЕБЕЛИ В ГЕРМАНИИ

И.И. Короткова, студентка экономического факультета

М.А. Нестеренко, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

Современный рынок мебели развивается динамично. В ходе последнего десятилетия он претерпел существенные качественные изменения. Смыкание национальных рынков, все большая интернационализация мебельного производства определяют на современном этапе сдвиги как в динамике, так и в структуре международной торговли данным товаром.

Одновременно растет мировое потребление мебели, при этом потребительский спрос развивается в качественно новых направлениях. Ведущими критериями потребительских предпочтений в настоящее время являются функциональность, эргономичность и экологическая безопасность мебельных изделий. Отмечается все больший «поворот» рынка к потребителю, что достигается с помощью инновационного мебельного дизайна. Стремление людей к использованию экологически чистых материалов способствует развитию «органического», или «экодизайна» и, в ряде случаев, приводит к появлению интерьеров «на грани абсурда».

Последствия недавнего кризиса еще более ускорили рост производственных инвестиций из стран развитого рыночного хозяйства в мебельную промышленность стран Европы. Однако в настоящее время приоритетным направлением промышленных инвестиций, направленных в мебельное производство, уже является не столько Италия, сколько Германия. Если в начале 2000-х годов Германия была после Италии, то через 10 лет, в 2012 г. она уже входит в первую десятку мировых производителей мебели, занимая 2-е место в мире по объемам ее экспорта.

Немецкая мебель популярна во всем мире благодаря хорошему качеству и современному дизайну. Спрос на нее постоянно растет. В период с января по октябрь 2012 г. экспорт мебели из Германии возрос по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. на 7% – до 6 млрд. евро. Доля экспорта в общем производстве немецкой мебельной промышленности в 2012 г. составила 27% (в 2011 г. – 24%); в ближайшем будущем продуценты предполагают еще больше увеличить долю экспорта. В настоящее время наиболее быстрыми темпами спрос на немецкую мебель растет в странах Восточной

Европы, Ближнего и Среднего Востока и Скандинавии 2.

Крупнейшим покупателем немецкой мебели по-прежнему выступает ЕС; экспорт в страны сообщества в 2011 г. составил 4 млрд. евро. Особую роль традиционно играют соседние страны. Отгрузки во Францию в период с января по сентябрь 2011 г. повысились по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 19%, в Италию – на 12%, Чехию – 8%, Испанию – 6%. Уменьшение экспорта наблюдалось только в США (на 3%) и Великобританию (на 4%).

Доля экспортируемой мебели в немецком экспорте в целом составляет порядка 2%, а доля импорта мебели – 1%. Производство немецкой мебели составляет около 3% мирового производства. По данным немецких экспертов, наибольшей популярностью среди иностранных покупателей немецкой мебели пользуется секционная мебель (40% экспорта), мебель для сидения (31%), кухонная мебель (18%) и офисная мебель (8%).

В 2012 г. объем производства мебели увеличился на 11% по сравнению с предыдущим годом и составил 4 млрд. евро. Исключение лишь составило производство кухонь, которое сократилось до 268 млн. евро. Производство мебели для офиса и магазинов выросло на 1% до 403 млн. евро. Наибольшими темпами развивалось производство мебели для сидения и составило порядка 576 млн. евро. Производство прочей мебели увеличилось на 7%. По данным экспертов, Германия ежегодно экспортирует мебели на сумму порядка 1,3 млрд. евро и импортирует на 1,2 млрд. евро 1.

Некоторые немецкие мебельные продуценты планируют укреплять связи с российскими покупателями и считают, что краткосрочные колебания конъюнктуры, которые наблюдаются в настоящее время, не следует воспринимать слишком серьезно. Жители Германии ежегодно тратят на мебель более 6 млрд. евро.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Germany Trade&Invest/режим доступа в интернет: <http://www.gtai.de>
2. iXPOS The German Business Portal // режим доступа в интернет: <http://www.ixpos.de>

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР В ЭКОНОМИКЕ

А.Н. Кумпан, студентка экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

Теория игр (theory of games) - математические расчеты предположительного поведения, принятия решения двумя или более людьми в ситуациях, где каждый способен сделать выбор между двумя или более направлениями деятельности "стратегиями", их интересы могут частично или полностью быть противоположными.

На практике часто приходится сталкиваться с задачами, в которых необходимо принимать решения в условиях неопределённости. Такие ситуации относятся к конфликтным: результат каждого хода игрока зависит от ответного хода противника, цель игры – выигрывать одного из партнёров. В экономике конфликтные ситуации встречаются очень часто и имеют многообразный характер. В качестве примеров здесь можно назвать проведение принципиальной ценовой политики, вступление на новые рынки, кооперации и создания совместных предприятий, определение лидеров и исполнителей в области инноваций, вертикальной интеграции и т.д.

Инструментарий теории игр особенно целесообразно применять, когда между участниками процесса существуют важные зависимости в области платежей. Ситуация с возможными конкурентами приведена на рис. 1.

Поля 1 и 2 характеризуют ситуацию, когда реакция конкурентов не оказывает существенного влияния на платежи фирмы. Это происходит в тех случаях, когда у конкурента нет мотивации (поле 1) или возможности (поле 2) нанести "ответный удар". Поэтому нет необходимости в детальном анализе стратегии мотивированных действий конкурентов. Аналогичный вывод следует, хотя и по другой причине, и для ситуации, отражаемой полем 3. Здесь реакция конкурентов могла бы изрядно воздействовать на фирму, но поскольку ее собственные действия не могут сильно повлиять на платежи конкурента, то и не следует опасаться его реакции. В качестве примера можно привести решения о вхождении в рыночную нишу: при определенных обстоятельствах у крупных конкурентов нет оснований реагировать на подобное решение небольшой фирмы. Лишь ситуация, показанная на поле 4 (возможность ответных шагов рыночных партнеров), требует использования положений теории игр.



Рисунок 1 – Область стратегических решений, представляющая интерес для теории игр

Бывают ситуации, когда одна стратегия, безусловно, доминирует над всеми другими независимо от того, какие действия предпримет конкурент. Если взять, например, рынок лекарственных препаратов, то для фирмы часто бывает важно первой заявить новый товар на рынке: прибыль “первопроходца” оказывается столь значительной, что всем другим “игрокам” остается только быстрее активизировать инновационную деятельность.

Тривиальным с позиций теории игр примером “доминирующей стратегии” является решение о проникновении на новый рынок. Эта игровая ситуация представлена в нормальной форме (рис.2). Здесь обозначены два состояния – “вступление/дружественная реакция” и “невступление/ агрессивная реакция”. Очевидно, что второе равновесие несостоятельно. Подобное рациональное равновесие характерно для “частично усовершенствованной” игры, которая заведомо исключает абсурдные ходы. Такие равновесные состояния на практике в принципе довольно просто найти. Равновесные конфигурации могут быть выявлены с помощью специального алгоритма из области исследования операций для любой конечной игры. Игрок, принимающий решение, поступает следующим образом: вначале делается выбор “лучшего” хода на последнем этапе игры, затем выбирается “лучший” ход на предшествующем этапе с учетом выбора на последнем этапе и так далее, до тех пор пока не будет достигнут начальный узел дерева игры. Какую пользу могут извлечь компании из анализа на базе теории игр? Известен, например, случай столкновения интересов компаний IBM и Telex.

Новая компания \ Прежний монополист	Дружественная реакция	Агрессивная реакция
	3	1
Вступление	2	-1
Невступление	5	5
	1	1

Рисунок 2 – Нормальная форма игры, предметом которой является проникновение на рынок

В связи с объявлением о подготовительных планах последней к вступлению на рынок состоялось “кризисное” совещание руководства IBM, на котором были проанализированы мероприятия, направленные на то, чтобы заставить нового конкурента отказаться от намерения проникнуть на новый рынок. Компании Telex, видимо, стало известно об этих мероприятиях. Анализ на базе теории игр показал, что угрозы IBM из-за высоких затрат безосновательны. Это свидетельствует, что компаниям полезно в открытом виде обдумывать возможные реакции партнеров по игре. Изолированные хозяйственные расчеты, даже опирающиеся на теорию принятия решений, часто носят, как в изложенной ситуации, ограниченный характер. Так, компания-аутсайдер могла бы и выбрать ход “невступление”, если бы предварительный анализ убедил ее в том, что проникновение на рынок вызовет агрессивную реакцию монополиста. В этом случае в соответствии с критерием ожидаемой стоимости разумно выбрать ход “невступление” при вероятности агрессивного ответа 0,5.

Следующий пример связан с соперничеством компаний в области технологического лидерства. Исходной является ситуация, когда предприятие 1 ранее обладало технологическим превосходством, но в настоящее время располагает меньшими финансовыми ресурсами для научных исследований и разработок (НИР), чем его конкурент. Оба предприятия должны решить вопрос, попытаться ли с помощью крупных капиталовложений добиться доминирующего положения на мировом рынке в соответствующей технологической области. Если оба конкурента вложат в дело крупные средства, то перспективы на успех у предприятия 1 будут лучше, хотя оно и понесет большие финансовые расходы (как и предприятие 2).

Важный вклад в использование теории игр вносят экспериментальные работы. Многие теоретические выкладки отрабатываются в лабораторных условиях, а полученные результаты служат толчком для практиков. Теоретически было выяснено, при каких условиях двум эгоистически настроенным партнерам целесообразно сотрудничать и добиваться лучших для себя результатов. Эти знания можно использовать в практике предприятий, чтобы помочь двум фирмам достичь ситуации “выигрыш/выигрыш”. Сегодня консультанты с подготовкой в области игр быстро и однозначно выявляют возможности, которыми предприятия могут воспользоваться для заключения стабильных и долгосрочных договоров с клиентами, субпоставщиками, партнерами по разработкам и т.п.

В последние годы значение теории игр существенно возросло во многих областях экономических и социальных наук. В экономике она применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования. Такие тематические области, как стратегическое поведение, конкуренция, кооперация, риск и неопределенность, являются ключевыми в теории игр и непосредственно связаны с управленческими задачами. Вполне вероятно, что теория игр наряду с теориями трансакционных издержек и “патрон – агент” будет восприниматься как наиболее экономически обоснованный элемент теории организации. Следует отметить, что уже в 80-х годах М. Портер ввел в обиход некоторые ключевые понятия теории, в частности такие, как “стратегический ход” и “игрок”. Правда, открытый анализ, связанный с концепцией равновесия, в этом случае еще отсутствовал.

УДК 334.012.32-057.875

СТУДЕНТ-БИЗНЕСМЕН. ВОЗМОЖНО ЛИ ЭТО?

Н.Э. Куракина, студентка экономического факультета

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Для современных студентов, окончивших высшие учебные заведения, очень не просто найти желаемое место работы, так как при приеме на работу работодатели в первую очередь учитывают опыт работы, которого, естественно, у многих студентов-выпускников не может быть по объективным причинам. Что же делать в таком случае?

Конечно, есть такие компании, которые в условиях испытательного срока обучают своих новых работников, но это не всегда и везде. Поэтому некоторые студенты решаются открыть свой собственный бизнес, который может стать гарантией дохода и успеха в этой жизни. Конечно, теоретически собственное дело требует оригинальной и востребованной идеи и большого желания работать. Но на практике это не совсем так. Для начала нельзя забывать о самой важной составляющей любого бизнеса - стартовом капитале, который, к сожалению, есть не у каждого студента. Нужно понимать, что стартовый капитал можно получить двумя основными способами: заработать, участвовать в различных конкурсах, программах для молодых предпринимателей или оформить в кредит.

Первый способ, конечно, наиболее простой и понятный. Однако даже самый маленький бизнес требует больших вложений. А так как молодым людям так трудно устроиться, то остается только подрабатывать, а таким способом много не заработаешь.

Второй способ – это активное участие в конкурсах, программах. В этом случае рекомендуется обратиться в государственные органы за получением специальной программы по льготному кредитованию начинающих предпринимателей, которые разрабатываются на правительственном уровне. Не секрет, что многие предприниматели участвуют в различных конкурсах, победа в которых гарантирует вам получение практически любой необходимо суммы и постоянного финансирования сторонними организациями и компаниями. Например, такой конкурс как «Молодой предприниматель России», в целях популяризации предпринимательства и вовлечения молодёжи в предпринимательскую деятельность.

Обратим внимание на наш Краснодарский край. На его территории активно действует департамент молодежи Краснодарского края, который несколько лет назад запустил проект «Ты – предприниматель». С его помощью молодежь Кубани получает возможность абсолютно бесплатно пройти обучение основам ведения предпринимательской деятельности и бизнес-планированию, получить экспертную оценку своих бизнес-планов, принять участие в межрегиональных, общероссийских, общероссийских и международных площадках по тематике молодежного предпринимательства: смене «Ты - предприниматель» губернаторского форума молодежного актива «Регион 93», Всероссийском молодежном образовательном форуме «Селигер», региональном этапе Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России».

И последний способ - это оформление кредита. В любом банке предусматриваются специальные условия для того, чтобы можно было получить его. Как правило, сюда включается разработка и предоставление профессионального бизнес-плана, в котором указываются возможные вложения и доходы от будущей деятельности. Возможность получить кредит увеличивается в том случае, если вы ведете подробную бухгалтерию, которая позволит сотрудникам банка сложить полную картину рентабельности вашей организации. Этот способ более действенный. Оформление линии кредитования в наши дни является вполне доступным функционалом любого банка.

Все это потребуется для получения средств на развитие, закупку оборудования и реализации новых проектов. В некоторых случаях важным помощником может стать лизинг, тем более, что лизинговые компании не запрещают параллельные кредитные выплаты, а плата за заемщика снимается только после запуска проекта и получения прибыли.

Для реализации собственных идей сегодня потребуется не только опыт, умение вкладывать и искать деньги, но и стремление выйти на новый уровень, возможность видеть перспективы. Последнее качество оптимально реализовано у современных студентов, молодых людей с большими амбициями.

Открытие своего бизнеса возможно, главное суметь из оболочки идеи создать прибыльный и перспективный проект.

УДК 338.2

ЗНАЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ, СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ И БЕНЧМАРКИНГА КАК ЭТАПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Кучина А.В., студентка экономического факультета

Глухих Л.В., к.э.н., доцент кафедры правления и маркетинга

В сегодняшней высоко конкурентной бизнес-среде ни одна организация не может существовать без стратегии. Фирма должна заниматься вопросами стратегического планирования: четко определять цели, оценивать как внутренние, так и внешние факторы для формулирования стратегии, её реализации, оценки прогресса и внесения необходимых коррективов в процессе применения стратегии.

Реализация предполагает организацию ресурсов компании и мотивацию персонала для достижения целей, поэтому направление, в

котором стратегия реализуется, может иметь значительное влияние на то, будет ли она иметь успех. В крупных компаниях, как правило, стратегию осуществляют не те, кто ее сформулировал. По этой причине, на первое место встает обоснованность стратегии. Низшие звенья могут сопротивляться её реализации по причине непонимания выбора конкретной стратегии [4].

Суть реализации в преобразовании стратегического плана в действие. Реализация и контроль стратегического плана имеют решающее значение. Цели руководства, в данном случае, будут целями, обязательными для исполнения и предназначение стратегического плана – достижение этих целей. Для успешной реализации плана требуются специальные процедуры и правила, политика, а также долгосрочные и краткосрочные программы. Помимо этого, реализация предполагает интеграцию стратегического плана в структуру организации через бюджет и управление целями. Существенное значение имеет постоянный мониторинг реализации плана на предмет выявления проблем и их устранение [1].

Очевидно, что эффективная реализация стратегии является ключевым фактором для достижения стратегического успеха.

Оценка и контроль выполнения стратегии – завершающий этап стратегического управления. Целью данного процесса является обеспечение устойчивой обратной связи между непосредственно процессом достижения целей и целями, стоящими перед организацией.

Цель стратегического контроля в выяснении того, в какой степени поставленные организацией цели приводятся в действие посредством процесса реализации. В этом принципиальное отличие стратегического контроля от управленческого или оперативного контроля. Стратегический контроль сфокусирован на выявлении возможности в дальнейшем реализовывать принятую стратегию, выяснении приведет ли ее реализация к достижению поставленных целей и его не интересует правильность осуществления стратегии или правильность выполнения отдельных работ, функций и операций. Завершающим процессом стратегического контроля является корректировка, которая проводится по полученным результатам исследования эффективности реализации стратегии и может касаться как реализуемой стратегии, так и целей фирмы [3].

Бенчмаркинг – это постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнес-процесса с эталонным процессом ведущей организации с целью обнаружения положительного опыта, который поможет рассматриваемому предприятию определить путь совершенствования своих недостатков и провести мероприятия по

улучшению различных процессов организации, требующих модернизации.

Другими словами, процесс бенчмаркинга заключается в непрерывной деятельности по сбору и внедрению наилучшего опыта с одной целью — быть конкурентоспособной компанией, способной быстро реагировать на изменения внешней среды. Именно в этом заключается смысл поиска отставания от конкурентов, организаций лидеров отрасли или организаций мирового класса - чтобы усовершенствовать свои процессы, внести необходимые изменения и в итоге уменьшить этот разрыв [2].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования /Пер. с англ. С.В. Ариничева /Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. - 272 с.
2. Стариков В.В. Маркетинг в России и за рубежом, «Бенчмаркинг – путь к совершенству» N4, 2006
3. Шумилова А. В. Проблемы современной экономики, «Механизмы реализации стратегии организации» N 1/2 (17/18), 2006
4. Bradford, Robert W., Duncan, Peter J., Tarcy, Brian, Simplified Strategic Planning: A No-Nonsense Guide for Busy People Who Want Results Fast! [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.quickmba.com/strategy/strategic-planning>

УДК 339.137.22 (470.620)

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ФИЛИП MORRIS КУБАНЬ»)

В.М. Лукьяненко, студентка экономического факультета
Л.А. Белова, профессор кафедры экономики и ВЭД

Индустрия табачной продукции, несмотря на все негативные последствия от её применения, остается не только одним из крупнейших секторов мировой экономики, но и существенным фактором экономической состоятельности многих стран. По разным оценкам в мире ежедневно выкуривается от 15 до 20 млрд. сигарет. Именно по этой причине проблема повышения качества производимых сигарет является достаточно актуальной. Кроме того, качество - это

основополагающий фактор формирования экспортного потенциала и конкурентоспособности субъектов внешнеэкономической деятельности.

Проблема качества и конкурентоспособности рассматривалась на примере ОАО «Филип Моррис Кубань», которая является одной из трех российских аффилированных компаний крупнейшей международной табачной компании «Филип Моррис Интернэшнл» (ФМИ). Итогом интеграции российских производителей табачных изделий в транснациональные корпорации стало то, что табачную отрасль России называют одной из наиболее инновационно-активных отраслей страны. Вместе с тем, в начале 90-х годов сигареты в нашей стране были дефицитнейшим товаром, который характеризовался чрезвычайно низким качеством.

Практически два десятилетия ОАО «Филип Моррис Кубань» является проводником политики компании на российском рынке, выполняя основные цели, которыми руководствуется «Филип Моррис Интернэшнл»:

- соответствовать ожиданиям совершеннолетних курильщиков и предлагать инновационную табачную продукцию высочайшего качества в интересующей их ценовой категории;

- генерировать максимально возможную прибыль для акционеров посредством роста доходов, объемов, оборотов денежных средств, а также с помощью сбалансированной программы дивидендов и обратного выкупа акций;

- сократить вредное воздействие табакокурения за счет поддержки всестороннего регулирования производства, оборота и разработки продукции, способной сократить риск возникновения заболеваний, вызываемых табаком;

- нести социальную ответственность и добросовестно вести коммерческую деятельность [5].

В тройке крупнейших транснациональных табачных гигантов: «Филип Моррис (ФМИ)», «British American Tobacco (BAT)» и «Japan Tobacco International (JTI)», охватывающих около 40% мирового табачного рынка, Филип Моррис занимает лидирующее место [3].

Успех компании-производителя напрямую зависит от имиджа товара, доступности его для потребителя, своевременности доставки, цены, качества, потому что именно товар, являясь результатом деятельности, в итоге приносит прибыль, которая служит источником финансовой состоятельности, увеличения рыночной стоимости и, в конечном счете, конкурентоспособности компании.

В числе факторов конкурентоспособности субъектов хозяйствования в рыночной экономике на первый план выходит цена, которая зависит от себестоимости продукции, фискальной политики, таможенной политики в отношении экспортируемых и импортируемых товаров, методов определения цены, поэтому более подробно остановимся на этой проблеме.

Антитабачные лоббисты требуют увеличить акциз до европейского уровня, чтобы снизить долю курящих россиян с 40% до 25%, заложенной в российской Концепции борьбы с табакокурением. Сегодня ставка акциза составляет 20,8 руб., что на 46 % выше, чем в прошлом году. Ставка акциза будет резко увеличиваться, достигнув к 2015 году 78 рублей, число курильщиков сократится на 15 %, ежегодное снижение объемов реализации составит в среднем 5 %, а сумма акциза вырастет в 6 раз. Это приведет к увеличению стоимости табачных изделий и прогнозируемая минимальная цена пачки сигарет составит 60 рублей, что в 2 раза превышает нынешние цены.

Выполненные расчеты показывают, что сокращение числа курильщиков на 15 %, вследствие увеличения цен на табак в 2 раза, позволит компании увеличить свою выручку на 25 %. Получается, что проблема, с которой сталкиваются табачные компании сегодня, может оказаться успехом в будущем, если при этом сокращение объемов производства и увеличение налогообложения не повлечет за собой снижение удельного веса прибыли в цене пачки сигарет.

Еще одна проблема – это рестрикция рекламы. Но российские предприниматели находят лазейки и здесь, чтобы использовать нетаргетированную рекламу. Например, «Закон о рекламе» не запрещает размещение информации о сигаретах в витринном пространстве магазинов при условии, что торговая точка не попадает в так называемую 100-метровую зону медицинских, культурных, учебных заведений. Реклама табака запрещена на всех видах транспорта, но в вестибюлях большинства центральных станций метрополитена можно видеть огромные щиты с сигаретными пачками. Рекламу табака нельзя размещать в вагонах метро. Но стены станций транспортом не считаются. Выходит, это тоже не проблема компании, а своеобразный «плюс». Раньше компании затрачивали миллиарды рублей на рекламу, а сейчас она обходится им в копейки [2].

Качество – второй очень важный фактор конкурентоспособности. С принятием в целом ряде стран условий Рамочной Конвенции по контролю за табаком резко повысились требования со стороны правительств и регулирующих органов к

обеспечению производителями мер, направленных на снижение вредного воздействия и последствий потребления табака [4].

Поэтому для ОАО «Филип Моррис Кубань» важно не только поддерживать качество на высоком уровне, но и обеспечивать выпуск новой продукции по высочайшим стандартам качества. Для того, чтобы следовать этой тенденции, быть бесспорным лидером на рынке, привлекать новых клиентов, занимать высокие рейтинги и оставаться на высоте по основным показателям деятельности, необходимо внести предложения, которые помогут компании оставаться лидером в своем деле.

В числе предложений разработка системы комплексного и многоуровневого обеспечения качества. Такой системой является OPEN, главная цель которой – создать механизм непрерывного улучшения бизнес-процессов и избавиться от всех видов потерь посредством вовлечения каждого сотрудника компании, что позволит повысить прибыльность компании.

С целью обеспечения стабильного качества выпускаемой продукции и удовлетворения требований потребителей, а также создания новых рыночных возможностей, ОАО «Филип Моррис Кубань» следует разработать и внедрить систему менеджмента качества (СМК). Необходимость контролирования собственной продукции на всех этапах ее рыночного распределения остро стоит перед большинством компаний.

В числе предложений, следование которым будет способствовать повышению конкурентных позиций компании:

- вовлечение в нее новых сотрудников, особенно непосредственных исполнителей;
- активное участие в программах по ограничению курения несовершеннолетних лиц;
- отстаивание своих прав в области рекламы и маркетинга;
- разработка стратегических мероприятий на длительный период, что будет способствовать концентрированию усилий компании на основных моментах (приведет к достижению высоких результатов как внутри компании, так и на международном уровне);
- эффективная логистика - это ключевой фактор успеха компании в такой большой стране как Россия.

Компания стремится быть первой в области качества и инноваций во всём: в продукции, которую она выпускает, в маркетинге и сбыте, в торговых программах, в системах дистрибуции и в производстве, и пока ей это удастся, а при следовании данным рекомендациям, ее положение будет вознаграждено только самыми

высокими рейтингами не только в области качества, но и на мировом рынке в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Крымская электронная библиотека. [Электронный ресурс]. Режим доступа – www.krelib.com;
2. Масс-Медиа: Рекламные трюки табачных компаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа – www.flb.ru;
3. Табачная эпидемия в России: причины, последствия, пути преодоления. [Электронный ресурс]. Режим доступа – www.edu.of.ru.
4. Проблемы фундаментального научного обеспечения контроля качества табачной продукции. Выступление к.х.н. А.Б. Урюпина (Институт элементоорганических соединений им. А.Н. Несмеянова Российской академии наук) на Второй Международной Конференции «Табачная индустрия. Вопросы безопасности рынка». Газета «Табачный Магазин» ». [Электронный ресурс]. Режим доступа - www.tabmag@rustabak.ru
5. Цели «Филип МоррисИнтернэшнл». [Электронный ресурс]. Режим доступа – www.pmi.com.ru.

УДК 338.436.33:633.63

ОПТИМИЗАЦИЯ СОТОВОГО СОСТАВА ПО БИОЛОГИЧЕСКИМ СРОКАМ СОЗРЕВАНИЯ КОРНЕПЛОДОВ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ ДЛЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ФОРМИРОВАНИЯ УБОРОЧНОГО КОНВЕЙЕРА

Е.В. Лукьяненко, студентка экономического факультета
Л.Ю. Богинович, доцент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Сорту принадлежит определяющая роль в использовании климатических ресурсов, плодородия почвы и всех факторов интенсификации производства сахарной свеклы. Сорт является ведущим элементом технологии, поскольку от него во многом зависят как уровень урожайности и исходное качество корнеплодов, так и выход сахара с гектара посева и тонны сырья. Вместе с тем сам по себе сорт, как и любой другой элемент технологии, еще не гарантирует решения проблемы эффективного производства сахарной свеклы. Только на фоне общей высокой культуры земледелия и неуклонного соблюдения всех операционных регламентов возделывания свеклы

высокопродуктивные гибриды способны наиболее полно реализовать заложенные в них потенциальные возможности.

В Российской Федерации до 90 % площади посева свеклы занято односемянными сортами и гибридами. Они так же урожайны, как и многосемянные, но при их возделывании расширяются возможности применения механизированного ухода за посевами, сокращаются затраты ручного труда на 50 % и более при полной механизации.

Урожайность и сахаристость, до недавнего времени основные при выборе сорта, в настоящее время дополняются комплексом утилитарных признаков, отвечающих как за продуктивность ценоза, так и снижение экономических, энергетических и трудовых затрат.

Большое значение в настоящее время уделяется проблемам внедрения в производство гибридов свеклы с высокими технологическими качествами. Повышение технологических качеств свекловичного сырья должно базироваться на подборе высокопродуктивных, устойчивых к болезням во время вегетации и хранения гибридов сахарной свеклы в различных регионах.

Сорта и гибриды сахарной свеклы по хозяйственным признакам подразделяют на три группы: урожайные, урожайно-сахаристые и сахаристые. Большинство сортов и гибридов относятся к группе урожайно-сахаристых (N-Normal), сочетающих высокий урожай корнеплодов с высокой сахаристостью и обеспечивающих наибольший сбор сахара с единицы площади. Сорта и гибриды урожайного направления (E-Ertrag) дают высокий урожай корнеплодов средней сахаристости, а потому выход сахара с единицы перерабатываемого сырья у них небольшой. Сорта и гибриды сахаристого направления (Z-Zucker) отличаются высокой сахаристостью, но пониженным урожаем корнеплодов. Выход сахара с единицы сырья зависит от особенностей сорта, уровня агротехники и условий среды. [40]

Такое разнообразие типов сахарной свеклы позволяет агрономам рационально формировать уборочный конвейер по биологическим срокам созревания корнеплодов и оптимизировать равномерную загрузку сахарных заводов на период переработки. Компания «Сингента» одна из лидеров в области производства средств защиты растений и семеноводства рекомендует для более ранних сроков уборки использовать гибриды сахаристого типа (до 20%) и нормального (40%). Для более поздних сроков уборки подходят гибриды урожайного типа.

Вопрос о понятии «спелость сахарной свеклы» - один из наиболее сложных (из-за его условности и неопределенности) и на протяжении многих лет все еще остается дискуссионным. Наиболее приемлемым, на наш взгляд, является определение, данное профессором Н. И. Орловским (1961): «Под биологической спелостью свеклы первого года жизни мы понимаем явление постепенного затухания жизненных процессов в растении, наблюдаемого к концу вегетационного периода в обычных условиях культуры (в связи с похолоданием, укорочением осеннего дня и т. д.) и сопровождающегося многосторонним комплексом явлений. При этом наступление биологической спелости проявляется прежде всего в интенсивном отмирании более старых листьев, постепенном замедлении нарастания корнеплода и сахара, т. е. в затухании приростов, в повышении доброкачественности сока, уменьшении количества воды в корне, изменении химического состава листьев и корня, уменьшении в нем процентного содержания золы, а также, в частности, распада белковых веществ в плазме листьев и миграции продуктов этого распада в корень». «Даже для одной и той же местности созревание наступает раньше или позже в зависимости от метеорологических условий, внесенного удобрения, густоты стояния растений, обработки почвы под свекловицу и пр. Так, при ясной и теплой осени свекла созревает скорее, чем при дождливых августе и сентябре; особенно может запоздать созревание, если в июле была сильная засуха, обусловившая остановку роста и отмирание листьев («принудительная спелость»); и если начавшиеся осенью дожди вызвали вторичный рост с образованием новых листьев за счет уже отложившегося сахара. Густое стояние растений ускоряет (в известных пределах) созревание, причем, вероятно, здесь сказывается влияние меньшей влажности почвы при густом посеве; точно так же, благодаря большей влажности свекла может созревать несколько позже. Из удобрений - азотистые вызывают запоздание созревания...» [41]

На примере ОАО «Нива Кубани» был рассмотрен состав гибридов сахарной свеклы в за последние три года. Анализ показал, что на предприятии нет четко сформированного состава гибридов сахарной свеклы, так же прослеживается неустойчивость урожайности гибридов по годам, то есть мы видим не эффективное использование селекционного потенциала. Если изменить состав гибридов сахарной свеклы в ОАО «Нива Кубани», путем изменения процентного соотношения гибридов по разным срокам уборки, мы решим проблему не только повышения урожайности и экономической эффективности производства, но и противоречия между предприятием и сахарным заводом, так как для того чтобы обеспечить запуск Ленинградского завода в Ниве Кубани к уборке свеклы приступают 30 – 31 июля. В это

время свекла ещё не имеет технической спелости а, следовательно, не накопила максимальный вес и максимальное количество сахара. Естественно хозяйство на этом несёт потери.

Для того чтобы увеличить объем заготовок корней от других предприятий и продлить срок работы завода на сахарной свекле хозяйство вынуждено в конце октября кагатировать и хранить у себя до 30 000 тонн сахарной свеклы. Что также не выгодно хозяйству потому, что хранение корней в кагатах сопряжено с потерями, исчисляемыми 100-300 г сахара на 1 т корнеплодов в сутки.

Для оптимизация сотового состава по биологическим срокам созревания корнеплодов сахарной свеклы для рационального формирования уборочного конвейера и для решения спорных вопросов с заводом по переработки сахара мы предлагаем для более ранних сроков уборки использовать гибриды сахаристого типа (до 20%) и нормального (40%). Для более поздних сроков уборки подходят гибриды урожайного типа.

УДК 330.322(470.620)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ПРИРОДА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Е.В. Лукьяненко, студентка экономического факультета
В.С. Курнос, к.э.н., ассистент кафедры экономики и ВЭД

Инвестиционная привлекательность региона, выступая основным индикатором, формирующим инвестиционный климат, определяет условия для реализации инвестиционной политики региона и выступает качественным показателем реализации инвестиционной политики на современном этапе.

Оценка инвестиционного климата региона представляет собой процесс определения тенденций, влияющих или способных влиять на эффективность инвестиционной деятельности в регионе, а значит и на желание потенциального инвестора осуществлять вложения.

Изучение инвестиционной привлекательности отдельных отраслей экономики направлено на исследование их конъюнктуры, динамики и перспектив развития потребностей общества в продукции этих отраслей. Именно потребности общества определяют приоритеты в развитии отдельных отраслей.

Краснодарский край является одним из наиболее значимых регионов России. Выгодное географическое положение, климатические и природные условия объективно определяют исключительную привлекательность региона. Не зря Кубань называют жемчужиной России, её житницей и здравницей. Край является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции.

Для любого инвестора стабильность и динамичность развития региона являются важнейшими условиями бизнеса. Именно этим требованиям отвечает регион, власти которого стремятся обеспечить российским и зарубежным инвесторам всестороннее содействие в продвижении инвестиционных проектов.

Инвестиционное законодательство региона – это одно из самых прогрессивных в стране. Законодательная база защищает и гарантирует права инвесторов. В крае действуют законы, обеспечивающие предоставление инвесторам господдержки на региональном уровне. Для этих целей в краевом бюджете предусматриваются значительные средства.

На Кубани создан благоприятный инвестиционный климат, который включает в себя понятные законы, простую и прозрачную систему налогообложения, качественную антимонопольную среду, добросовестную конкуренцию, эффективную систему противодействия коррупции, благоприятные условия для развития малого бизнеса, открытость глобальным рынкам.

В крае действует целый ряд законов и нормативных актов, которые регулируют инвестиционную деятельность. Среди них законы «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае», «О государственной поддержке малого предпринимательства на территории Краснодарского края», «Об инвестиционном налоговом кредите» и др.

Краснодарский край развивается ускоренными темпами и имеет устойчивую репутацию одного из наиболее инвестиционно привлекательных регионов России. Рейтинг края в мировом бизнес-сообществе весьма высок.

В июне 2012 года международное рейтинговое агентство FitchRatings повысило долгосрочные рейтинги Краснодарского края, а также выпусков облигаций в иностранной и национальной валюте с уровня «BB» до «BB+» и подтвердило краткосрочный рейтинг региона на уровне «B». Кроме того, повышен национальный долгосрочный рейтинг края с уровня «AA-(rus)» до «AA(rus)». Прогноз по долгосрочным рейтингам – «стабильный». Fitch

полагает, что экономика края будет демонстрировать стабильный экономический рост, чему будут способствовать крупные инвестиционные программы, связанные с будущими Зимними Олимпийскими играми в Сочи и имеющие поддержку из федерального бюджета. В 2012 – 2013 годах также наметилось улучшение социально-экономических показателей и дальнейшее развитие экономики региона.

В августе 2012 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило Краснодарскому краю рейтинг кредитоспособности на уровне А++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности». В 2011 году Краснодар привлёк почти 220 млрд. рублей инвестиций, что составляет почти половину всех инвестиций в крае. Значительную роль в экономических успехах Краснодара играют иностранные инвесторы: в городе работают 400 предприятий с иностранным капиталом.

Для обеспечения устойчивого социально-экономического развития и интеграции региона в мировое экономическое пространство, в Краснодарском крае осуществляется комплекс мер по повышению роли государственных и муниципальных институтов. Правительством Краснодарского края разработана Стратегия социально-экономического развития на период до 2020 года.

Приоритетными направлениями социально-экономического развития Краснодарского края являются агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, курортно-рекреационный комплексы, машиностроение, лесное хозяйство, деревообработка и мебельное производство, промышленность строительных материалов.

В АПК Краснодарского края стратегическими задачами являются развитие сельского хозяйства, сельхозпереработки и инфраструктуры рынка продукции АПК для удовлетворения потребностей населения края и обеспечения продовольственной безопасности РФ, обеспечение ведущей роли края в формировании крупного агропромышленного кластера на Юге России. В долгосрочной перспективе Краснодарский край будут наращивать свою конкурентоспособность на российском и международном рынках пшеницы, риса, ранних овощей, мясных и молочных продуктов, развивая для этого не только сельское хозяйство, но и всю транспортную и торговую инфраструктуру.

В топливно-энергетическом комплексе планируется реализовать стратегические действия инфраструктурного характера, направленные на повышение надёжности и качества, обеспечение необходимых объёмов энергоресурсов края.

В транспортном комплексе стратегическими задачами являются развитие транспортной инфраструктуры края для наиболее эффективного использования международных транспортных коридоров и формирования в крае макрорегионального центра дистрибуции товаров и услуг.

Стратегическая инициатива края в развитии индустрии гостеприимства заключается в эффективной реализации потенциала края в туристско-рекреационной сфере и создании конкурентоспособного высокоэффективного туристско-рекреационного комплекса.

В строительном комплексе планируется реализовать стратегические действия инфраструктурного характера, направленные на удовлетворение спроса отраслей экономики края на капитальное строительство и спроса на жилищное строительство, которые группируются в Комплексную программу «Развитие строительного комплекса Краснодарского края».

На сегодняшний день в крае создано свыше 900 предприятий с участием партнёров более чем из 70 стран, среди которых Франция, Германия, США, Швеция, Турция, Нидерланды и др.

За последние годы на Кубани успешно реализованы крупные инвестиционные проекты с участием иностранных партнёров.

Компания «Бондюэль» (Франция) построила в Краснодарском крае завод по производству овощных консервов. ООО «КЛААС» (Германия) построила в Краснодаре завод по производству сельхозтехники стоимостью 20 млн. евро. Компанией «Анадолуджам» (Турция) в Крымском районе введена в эксплуатацию первая очередь завода по производству стеклотары.

В соответствии с постановлением Правительства РФ «О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея» на территории Апшеронского района Краснодарского края создается особая экономическая зона «Лагонаки» – высокогорный горнолыжный курорт.

Исследовав роль и принципы формирования региональной инвестиционной политики в современных условиях можно отметить, что децентрализация государственного управления экономикой России привела к повышению значимости регионального уровня регулирования экономических процессов. Органы местного самоуправления должны стимулировать и регулировать инвестиционные процессы, формировать благоприятные условия для

привлечения необходимого объема инвестиций в промышленность региона.

В долгосрочной перспективе региональные инвестиционные программы должны способствовать снижению социально-экономической дифференциации региона, должны быть ориентированы на самостоятельное развитие края. Для этого необходимо не просто предоставлять депрессивным регионам субвенции из федерального бюджета, а именно осуществлять инвестиции в их реальный сектор, формировать условия и стимулы для постепенного перехода от пассивного использования финансовой помощи центра к поддержке конкурентоспособных производств, пополняющих доходы региональных бюджетов, необходимо выявление конкурентных преимуществ территорий, определение перспективных отраслей экономики.

УДК 643/644

**КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ГРУЗИИ В ОБЛАСТИ
ПЕРЕРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА ПЭТ**

Д.Д. Лысенко, студентка экономического факультета

М.А. Нестеренко, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

На городских свалках ежегодно скапливаются сотни тысяч тонн промышленных и бытовых отходов. Разлагаясь, они отравляют воздух, почву, подземные воды и превращаются, таким образом, в серьезную опасность для окружающей среды и человека.

Поскольку на территории России практически не применяется система раздельного сбора мусора, в настоящее время осуществляется сотрудничество в области поставок вторичного сырья (полиэтилентерефталата) в РФ и готовой продукции в Грузию [1]. В связи с этим, встает вопрос о создании комплекса, осуществляющего экологическую переработку вторичного ПЭТ-сырья и производства ПЭТ-продукции в г. Краснодаре.

Создание данного комплекса, осуществляющего переработку вторичного ПЭТ-сырья, ПЭТ – продукции с применением поликарбоната, предполагает завоевание рыночной ниши в области переработки вторсырья, которая в Краснодарском крае является практически свободной, а сотрудничество с Грузией принесет дополнительную прибыль и возможность укрепиться на рынке

бутилированной тары.

На сегодняшний день Грузия играет важнейшую роль в зоне стран Южного Кавказа, что, не в последнюю очередь, определяется особенностями региональной политики Тбилиси. Отношения с Грузией важны для России, так как они в значительной мере воздействуют на всю нашу политику в этом регионе, а также помогают проследить основные закономерности во взаимоотношениях двух стран.

Сотрудничество направлено, прежде всего, на поставку вина и минеральной воды из Грузии в России, а также сферу обращения с твердыми бытовыми отходами. Кроме этого, стало возможным поставлять дефицитные отходы пластика и ПЭТ-бутылок из Грузии в Россию. Новизна данного сотрудничества заключается в том, что на сегодняшний день рынок переработки вторичного ПЭТ – сырья не сформирован, постоянная текучка покупателей от одного производителя к другому обуславливает возможные падения продаж, а цель производителя – их увеличение и стабилизация, что можно достичь за счет наличия сильной торговой марки.

Стратегия маркетинга включает в себя четыре направления: товар, цена, каналы распределения и способы продвижения.

Что касается товара, пластиковых бутылок с добавлением поликарбоната, то данное уникальное торговое предложение имеет ряд преимуществ перед стеклянной бутылкой, а именно:

- в 100 раз прочнее (не деформируется);
- пластик легче стекла;
- высокая вероятность полной сохранности груза при перевозках;
- лучше сохраняет свойства воды;
- приемлемая цена.

Что касается каналов распределения, то поставки готовой продукции следует осуществлять несколько раз в месяц сразу в три города Грузии (г.Тбилиси – г.Аджария – г.Рустави) с единовременным забором вторичного ПЭТ – сырья.

В связи с тем, что из Грузии (г.Аджария, г.Рустави, г.Тбилиси) будут осуществляться поставки вторичного ПЭТ – сырья в Россию (г.Краснодар) суммарные общие издержки предприятия «ЭкоПро и ППБ» на бензин и транспортировку будут увеличены до (с учетом за один литр бензина АИ-92 30,05 руб., расстояние от г.Краснодара до г.Тбилиси составляет 832,03 км.), следовательно, если поставки будут осуществляться каждую неделю, то затраты составят как минимум на 10 машин ГАЗ-330202–388 дизель 324 540 руб. в месяц, если

осуществлять поставку готовой бутылки и одновременно забирать вторичный ПЭТ, а в дальнейшем работать с произведенным нами многогоразовым ПЭТ с примесями поликарбоната.

Данный проект позволит России и Грузии стать деловыми партнерами в сфере обращения вторичного ПЭТ и сформировать новое уникальное торговое предложение.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инновационный менеджмент: Учебник / В.А. Швандара, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2006. – 382 с.

УДК 339.542.2(477)

ПРОБЛЕМЫ ПРИСОЕДИНЕНИЕ УКРАИНЫ К ТАМОЖЕННОМУ СОЮЗУ

Е.Н. Ляшенко, студентка экономического факультета
Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

В 2000 году Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан образовали Евразийское экономическое сообщество – международную экономическую организацию, цель которой состоит в формировании общих внешних таможенных границ, выработке единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и других составляющих общего рынка. Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 года в Астане, вступил в силу 30 мая 2001 года.

Создавая ЕврАзЭС, пять государств заявили, что перед новым объединением поставлены три основные задачи - обеспечение режима свободной торговли, формирование Таможенного союза, образование единого экономического пространства и введение единой валюты. Важнейшей задачей организации было провозглашено совместное вступление стран-участниц во Всемирную торговую организацию.

В августе 2006 года на неформальном саммите ЕврАзЭС трем государствам – России, Белоруссии и Казахстану как наиболее развитым странам сообщества - было поручено подготовить пакет необходимых документов для создания ТС. Было решено, что остальные страны ЕврАзЭС будут присоединяться к нему по мере своей готовности.

Россия, Белоруссия и Казахстан, на территории которых проживают около 180 млн. человек, обладают почти 83% экономического потенциала бывшего СССР, и их объединенная

экономика может существенно возрасти за счет снятия таможенных ограничений. Совокупный ВВП трех стран составляет 2 трлн. долларов, а совокупный товарооборот - 900 млрд. долларов.

6 октября 2007 года в Душанбе Россия, Белоруссия и Казахстан, основываясь на Договоре об учреждении ЕврАзЭС от 10 октября 2000 г., подписали Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза [2].

Таможенный союз – единая таможенная территория, в пределах которой во взаимной торговле действует единый таможенный тариф, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, кроме специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер [1].

В июле 2010 года на территории стран участников таможенного союза начал действовать Таможенный кодекс и фактически было создано единое таможенное пространство. Таможенный кодекс – один из важнейших документов Таможенного союза. Его правила основаны на нормах Международной конвенции об упрощении и согласовании таможенных процедур (Киотской) [1].

Изучение ситуации в странах, вступивших в Таможенный Союз, продемонстрировало серьезные проблемы и риски, с которыми до 1 января 2013 года столкнулись экономики стран этого объединения:

- низкие темпы роста товарооборота в ТС – основной проблемой является небольшое количество товаров, которые участники готовы предложить друг другу для реализации. Кроме того, ужесточение конкуренции вследствие снижения цен на импортируемые товары наносит удар по некоторым отраслевым рынкам, что формирует условия для вытеснения некоторых национальных производителей с рынка и недружественных поглощений;

- непрозрачная система регулирования;
- снижение уровня контроля за товарооборотом;
- отсутствие единой системы правоприменения – отсутствует унифицированная система налогообложения, единого технического регулирования качества и безопасности товаров, единой системы государственной поддержки и госдотаций;

- рост цен – это происходит с одной стороны из-за того, что рост таможенных тарифов приводит к росту цен на товары, импортируемые из третьих стран. А с другой стороны, из-за выравнивания цен внутри ТС [3].

Весной 2011 г. Киргизия официально обратилась с просьбой о присоединении к Таможенному союзу. В сентябре 2013 года президент Армении заявил о решении его страны вступить в Таможенный союз и предпринять в этих целях необходимые практические шаги, а в последующем участвовать в формировании Евразийского экономического союза [1].

Таможенный союз находит новых сторонников по всему миру. Активно способствует этому мировой кризис перепроизводства. На встрече в Иокогаме премьер-министр Новой Зеландии убедил Президента России начать работу над соглашением о свободной торговле между Таможенным союзом и его страной.

Располагаясь в непосредственной близости от границ двух членов Таможенного союза (РФ и Белоруссии), а также имея давние торгово-экономические связи с ними, Украина рассматривается как один из естественных кандидатов на вступление в Таможенный союз.

20 сентября 2013 года президент Украины заявил о том, что страна готова присоединиться к тем положениям Таможенного союза, которые не помешают сближению страны с Евросоюзом [4].

От вступления в таможенный союз на Украине в первую очередь выигрывают товарооборот страны, высокотехнологичная промышленность (в первую очередь это авиа индустрия) и аграрный сектор, а также появится реальная возможность снизить цены на импортное топливо, что благоприятно отразится на социальной политике. В свою очередь, от вступления в зону свободной торговли большие преимущества получают тяжёлая сырьевая промышленность (в которой Россия конкурирует с Украиной, особенно это касается металлургии), а также продажа зерна и подсолнечного масла. Впрочем, в силу исторических и этнокультурных факторов, социально-экономические институты Украины гораздо быстрее интегрируются с соответствующими структурами таможенного союза, чем с зоной свободной торговли. В последнем случае Украина долго и, возможно, безуспешно пытается догонять чуждые ей социально-экономические форматы.

Помимо обобщённых представлений о пользе и выгоде вступления страны в таможенный союз в противовес зоне свободной торговли с Евросоюзом, макроэкономические тенденции последних лет складывались не в пользу последнего. Евросоюз продолжает испытывать трудности с финансово-экономической и политической интеграцией целого ряда периферийных стран Южной и Восточной Европы. В отличие стран ТС, экономика которых отличалась динамичным ростом за счёт расширения внутреннего спроса, темпы

роста экономики ЕС были низкими и постепенно свелись к нулю. При этом ряд членов блока находятся в стадии долговременной рецессии и испытывают трудности с массовой безработицей.

При этом 31 мая 2013 года на саммите в Минске Украина подписала меморандум о сотрудничестве с Таможенным союзом, решение такое принято Советом глав государств Таможенного союза.

Украина может присоединиться к пяти международным соглашениям Таможенного союза. На заседании правительства рассматривались четыре соглашения. В их числе – соглашение о порядке применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мероприятий в течение переходного периода. Этот документ определяет порядок применения действующих национальных мероприятий защиты внутреннего рынка стран Таможенного союза.

Еще три соглашения разработаны для обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения государств-членов Таможенного союза и охраны его таможенной территории от завоза и распространения инфекционных и массовых неинфекционных заболеваний среди населения.

Возможность вступления Украины в Таможенный союз невысока, но присутствует. Соответствующие расчёты выгод и потерь при различных сценариях вступления Украины, подготовленные Российской академией наук и Национальной академией наук Украины, наглядно показывают украинскому руководству и влиятельным украинским экономическим кланам реальные выгоды вступления в ТС, а также потери при вступлении Украины в ассоциацию с ЕС.

Учитывая готовность России и стран ТС подключить к данному проекту Украину уже в 2012 году и, при этом, неготовность ЕС создать зону свободной торговли с Украиной ранее 2015 года, отражаются на действиях истеблишмента Украины: начат процесс присоединения Украины к техническим регламентам Таможенного союза с перспективой полноценного вступления Украины в ТС, либо на специальных условиях по формуле 3+1 [2].

Вместе с тем, вступление Украины на особых (неполных) условиях способно вызвать кризис ТС из-за внедрения механизмов, снижающих эффективность наднационального управления, предполагающегося в рамках Евразийской экономической комиссии.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.wikipedia.org>.
2. <http://www.eurasiancommission.org>.

3. <http://www.cbap.cz>.

4. <http://rusplt.ru>.

УДК 620.92 (100+470)

ПЕРСПЕКТИВЫ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И МИРА

К.О. Малаха, студентка экономического факультета

К.Н. Косоногова, студентка экономического факультета

Т.А. Нормова, доцент кафедры экономического анализа

В последнее время перед обществом остро встает проблема обеспечения альтернативными источниками энергии: солнечной, ветра и воды, биотопливом и т.п. Нефть и газ держат в напряжении весь мир, способствуя как нарастающему обогащению, так и внезапному разорению не только крупнейших компаний, но и целых государств. В этом случае замена ограниченных углеводородных ресурсов на возобновляемую энергию поможет человечеству прекратить войны и агрессию, связанные с борьбой за эти ресурсы.

Самым перспективным из нетрадиционных источников энергии являются растительные и животные жиры, которые могут использоваться для производства биодизельного топлива (биодизеля). В мире существует два вида растительного биотоплива: из масличных культур получают биодизель (метиловый эфир, добавка к дизельному топливу), а из всего, что содержит целлюлозу, – биоэтанол (жидкое спиртовое топливо, добавляемое к бензину).

Биодизельное топливо уже получило распространение во многих странах Европы. По желанию автовладельца на заправочных станциях биодизель могут заливать в бак автомобиля, как в чистом виде, так и в качестве добавки (обычно 5% - 35%) к дизтопливу. Около 80% выпускаемого Евросоюзом биодизеля производится из рапса.

Уже никто не оспаривает тот факт, что мировых запасов нефти едва хватит только на 50 лет. Разведанных её запасов в России – не более чем на 15 лет. Мировые цены продолжают стремительно расти, легко перевалив за отметку в 70 долларов за баррель, ещё недавно казавшуюся фантастической. Нефть стала ценностью мирового масштаба, а развитые страны уже давно ищут ей замену. Страны ЕС и некоторые страны СНГ вплотную заинтересовались вопросом об альтернативном топливе. Германия, одна из крупнейших производителей биодизеля, а также лидер этого направления,

потребляет 27,5 млн т дизельного топлива, из которых около 2 млн т составляет биодизельное топливо. Германия планирует сокращение к 2020 г. потребления нефти на 12 % к современному уровню, т. е. до 100 млн т. Переход на такой вид топлива и другие виды альтернативного топлива уже сегодня вызывает структурные изменения в европейской машиностроительной индустрии. Появятся новые типы двигателей, приспособленных для новых видов топлива. Машины с этими двигателями будут, конечно, экспортироваться, что только расширит рынок биодизельного топлива.

Сырья для биотоплива в России пока недостаточно. Производство рапса превышает 1 млн т, но пока за этим урожаем выстраиваются в очередь маслоэкстракционные заводы, производящие пищевое масло. Конечно же, поставка рапсового масла в Европу – перспективный проект. За последние два года цена масла на рынке Европы значительно возросла. Но в России, использование биотоплива из рапсового масла пока не актуально: обычное топливо, сделанное из отечественной нефти, в наших условиях гораздо дешевле биодизеля.

В мировой экономике побеждает тот, кто смотрит в завтрашний день и готовится к нему. В России же пока держатся за нефтегазовую отрасль и даже планируют построить "прекрасное будущее" страны почти исключительно за счёт продажи нефти. Сейчас это кажется вполне разумным подходом, но нельзя гарантировать, что российское "нефтяное счастье" продлится ещё хотя бы 10-15 лет. Между тем зарубежные нефтяные гиганты уже сегодня готовятся к изменениям, когда углеводородное топливо на планете иссякнет.

Существуют также и подводные камни альтернативной энергетики. ЕС оказался перед реальной угрозой голода, поскольку площадей в Европе для сельского хозяйства всегда не хватало, а теперь ещё и огромные объёмы зерна и масличных культур уходят в буквальном смысле в топку. Благодаря субсидиям фермеры повально переходили с производства пищи на производство топлива. Кроме того, рапс известен как убийца почвы: он истощает плодородный слой на порядок интенсивнее, чем кукуруза и подсолнечник, после которых земля должна около трёх-пяти лет "отдыхать". С этой проблемой, кстати, столкнулись и постсоветские страны, ринувшиеся переориентировать сельхозугодья под выращивание рапса и даже вырубать леса. Получилась весьма оригинальная "защита экологии", о которой трубили пропагандисты биотоплива.

Многие развитые страны активно изучают и внедряют альтернативное биодизельное топливо. Россия оказалась на острие европейского топливного прогресса. Естественно, мы обладаем

достаточным количеством пригодных гектаров земли, чтобы активно развивать такой способ развития сельского хозяйства, что позволит не отставать от конкурентов.

УДК 338.5:004.9

САМООКУПАЕМОСТЬ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ В ИКС

А.И. Менчук, студент экономического факультета
И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

За последние два десятилетия во многих странах мира произошел переход от преимущественно бюджетного к полностью хозрасчетному (или коммерческому) финансированию. Продолжительность переходного периода составила в среднем 7-12 лет (до этого службы финансировались из бюджета в течение 50-70 лет), и в некоторых странах он до сих пор не завершен. В результате перевода информационно-консультационных услуг на платную основу бремя затрат было переложено с бюджета государства на плечи товаропроизводителя. В то же время в большинстве этих стран с целью финансовой поддержки товаропроизводителя были введены дополнительные льготы и дотации. В результате налогоплательщик, пополняющий бюджет, формально ничего не выиграл и ничего не проиграл. Перевод службы на хозрасчет предполагает: сокращение непроизводительных затрат, повышение ответственности консультанта за качество предоставляемых услуг и, в конечном итоге, существенное повышение эффективности работы службы.

И это действительно подтверждается на практике. Однако при этом не следует забывать, что далеко не за все услуги товаропроизводитель готов платить. Платить следует за те услуги, которые либо дадут возможность получить как можно больший дополнительный доход, либо избежать дополнительных потерь. Поэтому консультации и другие услуги, связанные с решением, например, социальных, экологических и некоторых других проблем остаются, как правило, вне сферы деятельности служб, работающих на коммерческой основе. Для того чтобы служба была заинтересована помогать клиентам решать эти проблемы, во многих странах правительства дают соответствующий заказ службе и финансируют выполнение этих работ из государственного бюджета. Кроме того, не

все товаропроизводители могут оплатить услуги консультантов в силу своего слабого финансового положения. И в этом случае государство часто оказывает поддержку. Например, в Шотландии реализуется государственная программа поддержки (в т.ч. консультационной) так называемых крофтеров (crofters) - фермеров, ведущих традиционное, низкоэффективное хозяйство в отдаленных и труднодоступных районах (северная часть страны, острова, горные территории). Лишь на первый взгляд программа кажется благотворительной акцией государства. Простые расчеты позволяют сделать вывод, что отсутствие такой программы привело бы к существенным (гораздо более высоким, чем стоимость самой программы) потерям в результате роста безработицы, сокращения туризма и т.п.

Финансирование части затрат за счет поступлений от продаж информационно-консультационных услуг является стратегически важной как для давно существующей, так и для только начинающей свою деятельность службы. Если для действующей службы продажа услуг обеспечивает пополнение бюджета и в значительной степени определяет ее финансовое состояние, то для молодой службы поступления от реализации услуг могут оказаться существенным подспорьем в процессе ее создания, что открывает дополнительные перспективы для ее эффективной деятельности и жизнестойкости в будущем.

Как уже отмечалось выше, одним из главных принципов финансирования ИКС является принцип окупаемости затрат на услуги. Этот принцип тесно связан с понятием самоокупаемости. Необходимо определить понятие самоокупаемости. Самоокупаемость - это метод финансирования текущих затрат и износа основных средств за счет полученных доходов. Выручка от реализации работ и услуг должна обеспечивать каждой безубыточно работающей службе получение доходов, достаточных для покрытия текущих затрат. Но поскольку затраты являются элементом цены, то служба должна добиваться, чтобы себестоимость не превышала цены, формируемой на рынке консультационных услуг. С этой целью информационно-консультационные службы рассчитывают точку безубыточности.

Точка безубыточности- это выручка от реализации продукции (работ, услуг) должна покрывать затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг). То, что останется после покрытия общих издержек, является балансовой прибылью (убытком). Сравнивая затраты с валовым доходом, Вы можете определить, когда у Вас прибыль, а когда убыток. Для того, чтобы найти точку безубыточности, необходимо знать следующие показатели: балансовая

прибыль, выраженная в процентном отношении к продажам; общие постоянные издержки, при которой выручка покрывает произведенные затраты.

При проведении расчетов необходимо разграничивать постоянные и переменные затраты. Постоянные затраты не находятся в непосредственной зависимости от количества производимых работ, услуг и вызваны необходимостью финансирования расходов на: содержание основных фондов, оплату коммунальных услуг, рекламу, расходов на содержание управленческого персонала, аренду помещений и оборудования и др. Переменные затраты изменяются в зависимости от количества работ, услуг. Это затраты на: приобретение материалов, оплату труда консультанта и части технического персонала и др. (транспорт).

Цена ниже точки безубыточности (самокупаемости) принесет убытки, цена выше - дополнительную прибыль. Если в случае необходимости (отсутствии платежеспособного спроса или целенаправленная ценовая политика) информационно-консультационная служба устанавливает цену на услугу ниже себестоимости, то есть два варианта: либо она несет убытки, либо покрывает разницу между ценой и себестоимостью за счет дотаций или субсидий.

Такие дотации или субсидии выделяются, как правило, государством. Из государственного бюджета, могут создаваться специальные централизованные фонды поддержки сельских товаропроизводителей. В условиях государственного регулирования экономики можно поддерживать самокупаемость предприятий через: выделение бюджетных ассигнований, установление цен, торговых надбавок и наценок, внутри- и межотраслевое перераспределение денежных средств. Однако возможности поддержки производителей через бюджет ограничены.

Поддержка должна оказываться сельхозпроизводителям, предприятиям, производящим социально значимую продукцию. Косвенным образом сельские товаропроизводители могут поддерживаться через дотирование информационно-консультационных услуг. Возмещение расходов за счет получаемых доходов за платные услуги возможно лишь в том случае, когда есть достаточный и платежеспособный спрос на эти услуги, а цены устанавливаются на основе соотношения спроса и предложения.

Для контроля за соблюдением принципа самокупаемости финансовая служба ИКС составляет сметы затрат, нормирует расходование ресурсов, устанавливает конкретные задания по набору

услуг, их объему и качеству, снижению трудоемкости работ.

Необходимость установления цен для различных уровней рентабельности, как правило, связана с потребностями служб в дополнительных средствах для развития своей деятельности, инвестиций и расширения набора предоставляемых услуг. Прибыль, полученная от превышающих точку безубыточности цен, направляется на накопление и используется в соответствии с принципом самофинансирования.

Самофинансирование в широком смысле – это финансовая стратегия управления фондами денежных средств предприятий в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства. Самофинансирование организаций ИКС, как и для любых других предприятий, обеспечивается нормой накопления капитала и доходности. В некоммерческих службах норма накопления формируется из источников, не связанных с получением платы за услуги с клиентов. Окупаемость затрат и возможность накопления капитала в значительной мере определяются соотношением выручки и затрат. Важнейшим финансовым показателем для деятельности ИКС является объем выручки (поступлений от реализации работ, услуг). Поступления должны (как минимум) покрывать все затраты организации, а размер поступлений находится в прямой зависимости от цен на информационно-консультационные услуги.

Подводя итог, можно сказать, что расчет самоокупаемости, точки безубыточности в связи с часто меняющимися внешними политическими, экономическими и другими факторами является одним из наиболее важных и приоритетных заданий в деятельности сотрудника ИКС

УДК 629.14

ПРОБЛЕМА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ИНФОРМАЦИОННО- КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ В АПК

Э.А. Мкртычян, студентка экономического факультета
И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Основной причиной снижения эффективности аграрного производства является тенденция оттока квалифицированных руководителей и специалистов из сферы АПК, проявившаяся во

многих регионах России в 90-е гг. прошлого и первые годы нынешнего столетия. Одним из перспективных направлений решения этой проблемы было признано создание информационно-консультационной службы (ИКС) АПК, обеспечивающей информационную и консультационную поддержку сельских товаропроизводителей. Но для этого помимо финансовых ресурсов было необходимо обеспечение ИКС кадрами квалифицированных консультантов, подготовка которых в то время не велась ни в одном учебном заведении страны.

Благодаря проекту АРИС в 1996-2001 гг., началась массовая подготовка консультантов. В рамках проекта на базе Московской сельскохозяйственной академии (МСХА) им. К. А. Тимирязева был создан Центр обучения кадров ИКС АПК РФ, а далее и межрегиональные учебно-методические центры. Обучение в центре проводилось силами преподавателей академии и привлекаемых практиков из сферы агробизнеса, а также высококвалифицированных специалистов Министерства сельского хозяйства РФ, консультационных служб и научных организаций. Преподаватели прошли подготовку на семинарах, проводившие иностранные специалисты из лучших консультационных служб США и стран Европы, а также стажировались в зарубежных сельскохозяйственных консультационных службах. Всего за несколько лет учебный процесс был снабжен приспособленными к российским условиям материалами, которые собрали в себе все передовые мировые знания и значительный опыт консультирования.

Так, обучение базировалось на применении современных образовательных технологий с использованием активных методов обучения. При этом осуществлялось представление результатов самостоятельной работы слушателей по предварительно разработанным заданиям, основанным на реальных заданиях из российских примеров.

Из этих блоков был сформирован учебный план для каждой определенной группы слушателей исходя из того, представители каких специальностей консультационной службы должны проходить обучение. В рамках проекта АРИС прошли обучение свыше 3 тыс. консультантов, руководителей и сотрудников ИКС федерального, регионального и районного уровней. Тем не менее, помимо повышения квалификации работников, необходимостью явилось и разработка первоначальной подготовки кадров молодых консультантов, которые кроме профессиональных знаний, обладали также навыками межличностного общения и методологией консультирования. На данный момент в аграрных вузах России

читается курс по организации и формированию консалтинговой деятельности в сельском хозяйстве, раскрывающий значение и место этой службы. Он призван обеспечить правильную ориентацию будущих товаропроизводителей на эффективное решение своих проблем самостоятельно и с привлечением консультантов, а также вооружить базовыми знаниями и навыками консультационной работы тех выпускников, которые связывали свою профессиональную карьеру с системой консультирования. Несмотря на большую проделанную работу, потребность в специально подготовленных консультантах не снижается. Это подтверждают и периодически проводимые опросы.

В рамках социологического и экспертного исследования реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы был проведен мониторинг деятельности информационно-консультационных служб 30 регионов России. Наряду с другими принципиальными вопросами деятельности ИКС в исследовании уделялось особое внимание кадровому обеспечению самих служб. Опрашивались руководители региональных ИКС или их заместители.

Мониторинг деятельности ИКС показал, что большинство руководителей региональных консультационных организаций принимают участие в обучающих мероприятиях для повышения своей квалификации с разной степенью периодичности. При этом лишь 7,2% респондентов, опрошенных в 2008 г., никогда не повышали свою квалификацию, а в 2009 г. таковых уже не оказалось.

Большинство руководителей консультационных служб проходят повышение квалификации примерно 1-2 раза в год. Оценивая современное состояние обучения в ИКС России, надо признать, что в его организации имеются организационные и финансовые проблемы, хотя и у сотрудников ИКС, и у сельских товаропроизводителей наблюдается большая потребность в новых знаниях. Помощь в данном случае можно ожидать от государства, например в рамках реализации государственной программы развития сельского хозяйства, предполагающей создание межрегиональных учебно-методических центров и финансирование подготовки кадров и повышения квалификации консультантов. Дополнительные возможности дает объединение усилий и ресурсов самих служб для организации совместных обучающих мероприятий.

Для повышения эффективности деятельности консультационных служб, по нашему мнению, необходимо:

- во все программы обучения аграрных средних специальных

и высших учебных заведений ввести дисциплины по вопросам ведения консультационной деятельности в профессиональной сфере: эти знания будут полезны не только будущему консультанту, но и любому будущему руководителю или специалисту;

- проводить систематические исследования по выявлению потребностей в повышении квалификации консультантов и специалистов служб по наиболее актуальным для них вопросам и готовить соответствующие обучающие мероприятия, привлекая на них лучших преподавателей, а также специалистов-практиков, имеющих передовой опыт в данной конкретной области;

- в субъектах РФ, заинтересованных в развитии консультационных служб, организовать специальные региональные программы по стимулированию закрепления высококвалифицированных кадров в соответствующих службах.

Таким образом, обучение и повышение квалификации сотрудников ИКС и работников различных организаций, проводимые ИКС, - постоянный и планомерный процесс освоения ими новейших знаний и умений, позволяющий существенно повысить эффективность их деятельности.

УДК 316.422 (470+571)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А.А. Могильных, студент экономического факультета

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансы

Инновация - не что иное, как реализованное, отраженное в конечном продукте, будь то услуга или некий материальный товар, новшество. Прежде чем стать полноценной инновацией, новшество должно пройти определенные этапы на пути своего жизненного цикла. Изначально новшество возникает в результате теоретических проработок, практических исследований и экспериментов. Новшеством может называться новый способ производства, рационализаторская идея, совершенно новый тип продукта с уникальными заданными свойствами и т.д. Для того, чтобы превратить его в настоящую инновацию, необходимо внедрить новшество в производство. В свою очередь, то требует дорогостоящих маркетинговых исследований, проведения НИОКР, создания производственно-технической базы. Учитывая объективные

сложности (наукоёмкость, риск), возникающие перед разрабатывающими и внедряющими новшество компаниями, а также с целью повышения эффективности инновационной деятельности и развития отечественного производства, по указу Президента РФ В.В. Путина от 23 июля 2007 года была создана Российская Корпорация нанотехнологий, для реализации которой планируется выделить до 130 млрд рублей на соответствующие исследования и разработки и последующее их внедрение в народное хозяйство России.

Нанотехнология — междисциплинарная область фундаментальной и прикладной науки и техники, имеющая дело с совокупностью теоретического обоснования, практических методов исследования, анализа и синтеза, а также методов производства и применения продуктов с заданной атомной структурой путём контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами. Согласно «Концепции развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий на период до 2010 года» (2004 г.) нанотехнология определяется как совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты с размерами менее 100 нм, хотя бы в одном измерении. В результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. Считается, что Россия может войти в список лидеров на мировом рынке нанопродукции. Однако нужно учитывать, что страна включилась в этот процесс на 10 лет позже, чем, например, США. «Россия не претендует стать первой в мире в этой области, но мы надеемся к 2015 году занять 3% объема нанорынка», — Сергей Иванов. Тогда объем продаж нанопродукции страны должен достичь 900 млрд. рублей. Для этого Правительство в скором времени утвердит «Программу развития nanoиндустрии в РФ до 2015 года».

Основные проблемы Российской науки:

- Отсутствие масштабных общенациональных задач в фундаментальных исследованиях и разработках;
- Изолированность академических научных организаций от промышленных предприятий. Инновационно и технологически не восприимчивая промышленность;
- Отсутствие заказчика на научные исследования и разработки и спроса со стороны промышленности и бизнеса на инновационные технологии;

– Отсутствие опыта и механизмов комплексной системной интеграции результатов исследований и разработок и превращения их в законченный общественно-полезный продукт.

С точки зрения экономической проблемы исследования, развития и внедрения инноваций в этой сфере, хотелось бы отметить несколько особенностей:

Во-первых, это ресурсо- и капиталоемкость: высокие людские, технические и материальные затраты - особенность серьезных инновационных проектов подобного рода. Помимо слабой материально-технической базы, важное место в этой проблеме занимает серьезнейший дефицит квалифицированных кадров. Естественно, что данное обстоятельство создает ряд значительных препятствий на пути успешной реализации данных проектов. Во-вторых, длительный характер исследований приводит к тому, что серьезные инновационные проекты зачастую носят долговременный характер, что, несомненно, значительно повышает их риски. В условиях нестабильного, динамично меняющегося социально-экономико-политического фона, самым непосредственным образом влияющего на жизнь общества, сложно спрогнозировать все опасности и возможные обстоятельства, способные превратить потенциально успешный проект в убыточный. В-третьих, это правильная оценка потенциальной социально-экономической эффективности от внедряемых веществ: сложность и зачастую отсутствие подходящей методики оценки эффективности инноваций, учитывающей все факторы, влияющие на конечный эффект, делают эту проблему одной из наиболее актуальных. В рамках данной задачи необходимо использовать принцип Парето-эффективности, когда капиталовложения в инновационные проекты должны быть оправданы социально-экономической отдачей от них. Однако правильный перевод «социального» положительного эффекта на экономический язык - задача чрезвычайно сложная, ведь для правильных вычислений все неизвестные должны быть приведены к общему знаменателю

Мероприятия, необходимые для улучшения положения nanoиндустрии:

1. Осуществить отбор приоритетных направлений наноразработок с учетом уровня развития России.

2. Создать сеть исследовательских центров коллективного пользования и оснастить их аналитическим и научным оборудованием.

3. Создать целостную образовательную систему подготовки нового поколения исследователей, материаловедов и технологов.

4. Разработать инновационную инфраструктуру, обеспечивающую коммерциализацию технологий и разработок.

5. Создать механизм, обеспечивающий поддержку и быструю коммерциализацию нанотехнологий от стадии исследований до реализации нанопродукции.

6. Разработать систему мер, обеспечивающих развитие нанобизнеса.

По мнению авторитетных экспертов, в течение ближайших 7-10 лет мировой рынок нанотехнологических продуктов и услуг будет возрастать со скоростью более 1 трлн. долл. в год. Особенно быстро будут развиваться следующие сектора рынка нанотехнологий:

– наноструктурные материалы и процессы (340 млрд. долл. в год);

– наноэлектроника и энергетика (340 млрд. долл. в год);

– фармацевтические препараты (300 млрд. долл. в год);

– химическое производство (180 млрд. долл. в год);

– аэрокосмическая промышленность (70 млрд. в год).

Таким образом, можно сделать вывод, внедрение нанотехнологий в экономику не может быть основано просто на использовании достижений фундаментальной науки. Оно должно быть связано с активным и плодотворным сотрудничеством между бизнесом, наукой и государством. Задача заключается не в том, чтобы построить бизнес, подходящий для нанотехнологий, а в том, чтобы создать нанотехнологии, подходящие для бизнеса.

УДК 331.526

НАПРАВЛЕНИЯ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Н.Ю. Морозова, студентка экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

Регулирование рынка труда представляет собой сложную систему мер и мероприятий, охватывающих в своем взаимодействии не только сферу занятости как таковую, а практически все элементы экономической системы общества. Регулирование рынка труда может быть рассмотрено как в широком, так и узком смысле этого термина. В соответствии с теорией рынка труда его регулирование в широком смысле слова охватывает все процессы, связанные с формированием спроса на труд и его предложением. В узком смысле слова

регулирование рынка труда можно рассматривать как систему конкретных мер, направленных на оказание помощи безработным гражданам.

Государственная служба занятости является единой системой органов и учреждений, деятельность которой направлена на обеспечение контроля и надзора в сфере труда, занятости и альтернативной гражданской службы, оказание государственных услуг в сфере содействия занятости населения и защиты от безработицы, трудовой миграции и урегулирования трудовых споров.

Работу службы занятости возглавляет федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда.

Общими функциями служб занятости всех уровней являются анализ и прогнозирование спроса и предложения на рабочую силу; оказание помощи в выборе работы; организация подготовки и переподготовки кадров.

Для федеральной службы частными являются функции разработка целевых программ занятости, в том числе межрегиональных и региональных; поиск и разработка механизма финансирования этих программ; определение основных направлений профессионального обучения; создание правовой и нормативной базы функционирования; координация работы региональных и местных служб занятости.

Основными источниками финансирования служб занятости являются обязательные отчисления работодателей и средства обязательного страхования.

Службы занятости организуют обучение и переобучение безработных на базе своих учебных центров, которые бывают многофункциональными, многоуровневыми, общеобразовательными и предоставляющими дополнительное образование. Источниками финансирования учебных центров являются средства, привлекаемые из республиканских и местных бюджетов, а также из государственного фонда занятости.

В 2013 году качество жизни населения края улучшилось: возросли денежные доходы кубанцев и уровень оплаты труда работников, сократилась численность безработных. Динамика реальной заработной платы составила 107,2% к аналогичному периоду предыдущего года на фоне 114,2% годом ранее.

В органах службы занятости населения по состоянию на 1 июля 2013 года зарегистрировано 17880 безработных граждан, что на 11,5% меньше, чем на аналогичную дату прошлого года.

Постоянное население края на 1 июня 2013 года (по расчетным данным) составило 5348,2 тыс. человек и увеличилось по сравнению с началом года на 18 тыс. человек или на 0,3%.

Увеличение численности происходило за счет миграционного прироста, который составил 21202 человека (это на 15,5% больше миграционного прироста в январе-мае прошлого года), на фоне естественной убыли населения, составившей 3176 человек (это на 20,7% меньше естественной убыли, имевшей место год назад).

По итогам выборочных обследований населения по проблемам занятости, проведенных Краснодарстатом, численность экономически активного населения в марте-мае 2013г. в среднем составляла 2619 тыс. человек, из которых 2463,9 тыс. человек были заняты в экономике, 155,1 тыс. человек не имели занятия, но активно искали работу и, в соответствии с методологией МОТ, классифицировались как безработные. За 6 месяцев 2013 года государственные услуги службы занятости населения получили 346,2 тыс. человек. Из них услуги по содействию в поиске подходящей работы – 83,1 тыс. человек, по профессиональной ориентации – 140,7 тыс. человек, по информированию о положении на рынке труда – 122,4 тыс. человек и 17,3 тыс. работодателей.

По состоянию на 1 июля 2013 года в органы службы занятости заявлено 46,7 тыс. вакансий для трудоустройства на постоянные рабочие места и 11,8 тыс. вакансий для временного и сезонного трудоустройства. В рамках специальных программ для организации оплачиваемых общественных работ, временного трудоустройства несовершеннолетних граждан и граждан, испытывающих трудности в поиске подходящей работы, создано 6354 рабочих места.

При содействии службы занятости населения трудоустроено 54,6 тыс. граждан, что на 2,2% больше, чем за первое полугодие 2012 года.

В оплачиваемых общественных работах приняли участие 3391 человек. Трудоустроено на временные рабочие места с материальной поддержкой за счет средств краевого бюджета 947 человек, испытывающих трудности в поиске работы, 18,2 тысячи несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет, 65 безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования.

За 6 месяцев текущего года на профессиональное обучение направлено 3496 безработных граждан по профессиям (специальностям), востребованным на рынке труда Кубани.

Коэффициент напряженности на рынке труда (отношение численности незанятого населения, состоящего на учете в органах службы занятости, к количеству вакансий, заявленных работодателями) по состоянию на 1 июля 2013 года составляет 0,2 единицы (год назад – 0,3).

По состоянию на 1 июля 2013 года уровень регистрируемой безработицы (отношение численности зарегистрированных безработных граждан к численности экономически активного населения) – 0,7% (на 1 июля 2012 года – 0,8%).

В 2013 году на территории края действует 3 целевых краевых программы, направленных на содействие занятости населения Краснодарского края, и ведомственная целевая программа «Содействие трудоустройству незанятых инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места».

УДК 339.242.42

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТНК

Д.В. Мостовая, студентка экономического факультета

А.В. Острцова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

Данная тема является наиболее обсуждаемым вопросом во всех сферах общества. Так, на повестке дня встречи министров финансов и управляющих центробанков стран G-20, которая состоялась в Москве 19-20 июля 2013 года, стала проблема налогообложения транснациональных компаний - ТНК, которые широко используют легальные схемы, в т.ч. за счет работы в странах с либеральным налоговым режимом.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), как центр международного налогового сотрудничества, представила на заседание проект плана действий из 15 пунктов, подготовленный на базе доклада «Эрозия налогооблагаемой базы и перемещение прибыли» - Base Erosion and Profit Shifting.

Данный общий проект G-20 и ОЭСР настроен на борьбу «двойного налогообложения» и на создание возможности перемещения перемещения центра прибыли в низконалоговые

юрисдикции. Данный план действий рассматривается ОЭСР как поворотный пункт в развитии глобального налогового сотрудничества, которое приобрело особенно широкий размах после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. Помимо чисто экономических причин, важную роль в этом сыграло и растущее социальное недовольство тем, что государства не только спасают во время кризиса крупные банки и компании за счет средств налогоплательщиков, но еще позволяют этим компаниям, а также богатым гражданам уклоняться от уплаты налогов, используя оффшоры. Именно тогда международные организации при активной поддержке, прежде всего США и стран ЕС, заняли достаточно жесткую позицию с целью заставить оффшоры выполнять международные стандарты налоговой прозрачности.

Следующим шагом, стало решение о коллективном присоединении стран G-20, в т.ч. России, к конвенции ОЭСР и Совета Европы «О взаимопомощи в области налогового администрирования», принятое на саммите G-20 в Каннах в ноябре 2011 г. Со своей стороны, Группа финансового противодействия отмыванию денег - ФАТФ, в феврале 2012 г. приняла рекомендации, которые позволяют относить налоговые преступления к отмыванию денег, что значительно расширяет возможности расследования и правоприменения в этой сфере как национальных властей, так и самой группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering — FATF).

Таким образом, до последнего времени основным направлением глобального налогового сотрудничества оставалась борьба с «вредоносной» налоговой конкуренцией, «читай оффшорами» и с противоправными действиями в налоговой сфере. Дальнейшее обострение проблемы бюджетных дефицитов и суверенного долга в ведущих странах, прежде всего европейских, заставило правительства обратить более пристальное внимание на возможность увеличения налоговых поступлений за счет борьбы с легальным уходом от налогов, осуществляемым ТНК. Исследование этих вопросов велось в соответствующих комитетах ОЭСР уже многие годы, но именно сейчас, настал момент для проявления коллективной политической воли правящих элит.

В 2012 г. в масс-медиа все чаще стали появляться разоблачительные статьи в отношении компаний – «налоговых уклонистов», например, Amazon, Google, Starbucks и оценки потерь в результате ухода от налогов - по данным Tax Justice Network, около 3,1

трлн долл. в год. Великобритания, председательствовавшая в G-8 в 2013 г., провозгласила соблюдение налогового законодательства и деофшоризацию мировой экономики одной из своих важнейших задач. Министры финансов Великобритании, Франции и Германии на саммите G-20 в Лос-Кабосе призвали ОЭСР к подготовке соответствующего документа, которым и стал доклад «Эрозия налогооблагаемой базы и перемещение прибыли» опубликованный в феврале 2013года.

Роль своеобразного катализатора процесса сыграло вступление в силу в 2013 г. американского закона «О контроле иностранных счетов для налоговых целей», согласно которому, финансовые институты за пределами США обязаны заключать с налоговой службой США соглашения о предоставлении с 2014 г. информации о счетах, открытых американскими налогоплательщиками. И, хотя, многие страны обвиняли США в применении принципа экстерриториальности, по имеющейся информации, более 75 государств уже заключили, либо находятся в стадии переговоров о заключении таких соглашений с США.

Подготовленный ОЭСР план действий презентовали как «дорожную карту», дающую в руки правительств национальные и международные инструменты для борьбы с легальным уходом от налогов. Помимо фискальных целей реализация плана призвана обеспечить равные конкурентные возможности для ТНК, средних и мелких предприятий. Главный посыл документа заключается в том, что налог на прибыль должен взиматься в той стране, где эта прибыль генерируется и где размещается основное производство компании, а не по месту регистрации «дочек» ТНК в низконалоговых юрисдикциях.

В современных условиях глобализации использование традиционных соглашений об избежании двойного налогообложения превратилось в «лазейку» для минимизации налоговых платежей, поэтому ОЭСР предлагает внести соответствующие поправки в модельное соглашение и заменить действующие двусторонние договоры, их около 4 тысяч многосторонней конвенцией. Предлагается также разработать новые международные принципы налогообложения высокотехнологичных компаний, электронной торговли и движения нематериальных активов, подготовить типовые рекомендации по принятию национальных законодательств о контроле за иностранными компаниями, а также разработать меры по ужесточению санкций в отношении не сотрудничающих офшорных юрисдикций. Особое внимание в плане уделено предложениям по

пересмотру ряда принципов и правил трансфертного ценообразования с тем, чтобы закрыть «лазейки» для трансграничного ухода от налогов.

Новые стандарты в области глобального налогового сотрудничества предполагается разработать в течение 24 месяцев, после чего подписать новую многостороннюю налоговую конвенцию. Помимо стран-членов ОЭСР и G-20, подписантами могут стать и другие страны. Одновременно была достигнута договоренность о дальнейшем продвижении глобального стандарта для автоматического обмена налоговой информацией вместо действующего - по запросу в рамках многосторонней конвенции ОЭСР «О взаимопомощи в области налогового администрирования».

Обнародованный план действий ОЭСР по-разному был оценен представителями международного сообщества. Национальные правящие элиты и международные чиновники с большим воодушевлением приветствовали его появление. Критики слева, в частности представители International Transparency и других международных НПО, требуют от ОЭСР более жестких формулировок, обязывающих ТНК предоставлять полную публичную отчетность о филиалах, продажах, прибылях и занятых сотрудниках с разбивкой по каждой стране в отдельности. Сами ТНК пока публично не озвучили свою позицию, но очевидно, что при окончательной доработке проекта они не преминут воспользоваться своими лоббистскими возможностями, как нелегальными, так и легальными, тем более, что последние предусмотрены в самом плане действий ОЭСР. Среди прочего уже сейчас обсуждается вопрос о снижении налога на прибыль компаний в «оффшорных» странах, в частности США и Великобритании.

Представители международных консалтинговых групп и юридических контор, которые одновременно являются налоговыми консультантами для ТНК, дают достаточно взвешенные оценки. Характеризуя план действий ОЭСР как новый важный этап в глобальном налоговом сотрудничестве, многие, ссылаясь на сложность налоговых процедур и трансфертного ценообразования, выражают сомнения в реальности предлагаемых сроков его реализации. И с этим трудно не согласиться, особенно имея перед глазами пример переговоров о введении налога на финансовые транзакции в ЕС. Кроме того, очевидно, что планируемое подписание многосторонней налоговой конвенции в которой, чтобы исключить регулятивный арбитраж, должны принять участие все сколько-нибудь значимые налоговые юрисдикции, также будет очень сложным и длительным процессом. Ведь национальные правительства, с одной стороны, хотят

увеличения налоговых поступлений, а с другой - привлечения иностранных и удержания своих инвесторов за счет конкурентоспособных налоговых ставок.

Тем не менее, международные налоговые консультанты рекомендуют своим клиентам - ТНК учитывать положения плана ОЭСР при разработке своей стратегии на перспективу, в т.ч., имея в виду ее репутационную составляющую.

Россия, председательствующая в 2013 г. в G-20, принимает самое активное участие в глобальном налоговом сотрудничестве, рассматривая деофшоризацию российской экономики в качестве одного из своих приоритетов. Следует, однако, отметить, что уход российских компаний в офшоры обусловлен стремлением не только уменьшить налоговые платежи, но и обеспечить лучшую защиту своей собственности, о чем свидетельствует регистрация в офшорах как «дочек», так и самих материнских компаний. Поэтому для решения данной проблемы в России, наряду с улучшением налогового администрирования необходимы меры по обеспечению гарантий прав собственности и созданию благоприятного климата для ведения бизнеса внутри страны.

УДК 336:330

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.В. Мостовая, студентка экономического факультета

Л.К. Улыбина, профессор кафедры финансов, канд. экон. наук

Исследуя сущность финансов на уровне местного самоуправления с точки зрения современной финансовой науки, делаем вывод, что она является основополагающим критерием становления современных знаний в области финансов. Актуальность данного вопроса связана с постоянными изменениями как внешней, так и внутренней среды, которые особенно в последнее время не соответствуют теоретической базе.

Настоящие взаимоотношения формируются не в процессе реализации властных полномочий на местном уровне не через органы государственной власти, а через строящиеся и действующие органы, которые не входят в систему государственной власти. Разработка теоретической базы наталкивается на нерешенность вопросов сущности и функций финансов на общетеоретическом уровне. Важно

заметить, что в данной области отсутствует единая терминология и не определена как теоретическая, так и методологическая база исследований [2].

В настоящее время российское общество находится в периоде постоянных изменений социальной и экономической сфер, напрямую затрагивающих изменение механизма распределения и образования в области муниципальных финансов, а необходимые нововведения всегда сопряжены с определенными трудностями.

Органы местного самоуправления и соответственно муниципальная финансовая система отвечают за все изменения и принятые решения в данной области. Но на практике это выглядит совсем по-другому, а именно, полномочия сверху передаются, а финансовые составляющие нет. Все это приводит дисбалансу финансовой системы страны, на наш взгляд, это происходит за счет несогласованности законодательства в целом.

Важно отметить и тот факт, что на уровне муниципальной финансовой сферы постоянно происходит увеличение всевозможных расходов, а доходы муниципалитетов не увеличиваются. Такая ситуация складывается за счет того, что большая часть доходов формируется на основе федеральных и региональных налогов и местные власти не могут влиять на их постоянно растущие ставки и долю отчислений [4].

С целью роста муниципальных финансов необходимо больше уделять внимания в вопросе повышения самостоятельности и независимости на муниципальном уровне, которые должны быть закреплены законодательством, а именно:

- создание условий для повышения уровня в вопросах управления государственными и муниципальными финансами;
- расширение финансовой самостоятельности субъектов Российской Федерации;
- создание условий с целью увеличения поступлений доходов в местные бюджеты;
- повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов;
- оказание всесторонней помощи в вопросах методологической и консультационной помощи субъектам, что позволит увеличить эффективность процесса управления в вопросах финансовой сферы [2].

Основной проблемой на муниципальном уровне можно выделить открытость и достоверность финансовой сферы. С этой целью необходимо, чтобы органы местного самоуправления сделали

более доступной всю информацию о планах, условиях и результатах своей работы.

Открытость информации послужит более тщательному контролю за эффективностью управления всеми финансами, укреплению дисциплины в муниципальных учреждениях, что приведет к росту ответственности за принятые решения всех органов.

Сегодня можно найти открытую статистическую информацию, как о региональной, так и о муниципальной финансовой деятельности, а именно просмотреть информацию, которая отражает исполнение бюджета субъектов и муниципалитетов.

За счет НТП данная информация может быть более доступна за счет формирования специальных информационных баз, которые просто необходимы и именно этому вопросу должно уделяться больше внимания со стороны Министерства финансов Российской Федерации. База должна быть единой и полностью отражать все аспекты состояния и качества управления финансами на любом уровне.

База должна строиться по единым принципам, в основе которых должны быть статистические данные всех уровней власти, что позволит добиться единства при составлении региональных и муниципальных показателей, оценить социальное и экономическое развитие, используя единую методику для оценки.

Оценивая финансы на муниципальном уровне, возникает много проблем, которые необходимо решать в первую очередь, так как открытость информации на таком уровне позволяет спрогнозировать финансовое состояние, как и на региональном уровне, так и на федеральном.

Важно отметить, что сегодня образован Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов, что позволит повысить качество управления в муниципалитетах, обеспечит всестороннюю поддержку преобразования бюджетной сферы и бюджетных процессов [3].

Анализируя мнения экспертов и специалистов, которых интересует проблема муниципальных финансов считают, что для того чтобы повысить финансовую составляющую в муниципалитетах необходимо в первую очередь больше уделять внимания бюджетной дисциплине.

Сегодня в открытом доступе можно найти открытую статистическую информацию, как о региональной, так и о муниципальной финансовой деятельности, а именно просмотреть информацию, которая отражает исполнение бюджета субъектов и муниципалитетов.

На наш взгляд, для того чтобы достичь определенных успехов в любой сфере жизни общества, необходима правильно продуманная программа. Не является исключением и финансовая сфера. Она напрямую зависит от правильно сформированной и принятой финансовой политики местных органов власти.

Муниципалитеты должны уделять большое внимание не только финансовой политики, которая соответствует государственным интересам, но и осуществлять собственную финансовую политику. В ее основе должно быть заложено исполнение текущего бюджета, осуществление новых инвестиционных проектов, рассмотрение вопроса о ставках местных налогов, изменение коммунальных тарифов и многое другое.

Муниципалитеты, являются базовым звеном в федеративном государственном устройстве. Они не обладают такими инструментами как центральное правительство, следовательно, местные власти вынуждены принимать и исполнять все решения, которые принимаются вышестоящим уровнем федеративной системы.

Анализируя развитие финансовой сферы в муниципальных образованиях, возникает ряд проблем, которые негативно влияют на развитие экономических составляющих на всех уровнях финансовой сферы. С целью избежания возможных проблем, которые могут возникнуть в данной области, необходимо детально изучить все предпосылки их возникновения и лишь, потом переходить к формированию нового этапа экономического развития, к разработке новых направлений и проектов с дальнейшим воплощением их в жизнь.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. Юрайт. — 2011.
2. Грачева Е., Болтинова О. Налоговое право. Проспект. — 2012.
3. Дорофеева Н.А., Брилон А.В., Брилон Н.В.. Налоговое администрирование. Дашков и Ко. — 2010.
4. Дотационность бюджета и влияние налогового администрирования на величину располагаемого дохода государства и муниципального образования [электронный ресурс] — Режим доступа. URL:http://taxpravo.ru/novosti/statya-46246-vliyanie_nalogo_vo_go_administrirvaniya_na_dohodnuyu_chast_byudjeta_munitsipalnogo_obrazovaniya.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И МЕТОДЫ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ

А.К. Ноздрина, студентка экономического факультета

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Всякая экономическая деятельность непременно сопровождается как выгодами, так и негативными факторами. В числе вторых можно выделить такое явление, как финансовые риски. Данное понятие можно раскрывать с нескольких позиций, равно как и исследовать при помощи множества методов. В общем виде риски представляют собой возможность наступления неблагоприятных обстоятельств, грозящих предприятию финансовыми, капитальными или ресурсными потерями. Не менее интересны для рассмотрения методы снижения и нейтрализации рисков.

Сталкиваясь с риском, предприятие может по-разному реагировать на его проявления. Можно принять риск, уклониться от него (если это возможно), переадресовать риск (тот случай, когда можно застраховаться), или принять меры по его нейтрализации.

Нейтрализация финансовых рисков — именно тот механизм, который позволяет предприятию «застраховать» себя от невыгодных последствий. Иными словами, нейтрализация рисков является одним из основных направлений стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Рассмотрим основные виды рисков:

1. Риск снижения финансовой устойчивости (риск нарушения равновесия финансового развития). Данный вид риска становится возможным благодаря неустойчивому балансу объёмов денежных потоков предприятия, то есть недостаточной координацией использования собственных и заёмных средств. Эта разновидность риска представляет собой серьёзную опасность для предприятия, т.к. несёт для него угрозу стать банкротом.

Метод нейтрализации здесь очевиден — не злоупотреблять займами и стараться более грамотно распределять средства.

2. Риск неплатежеспособности предприятия. Обозначенный риск возникает по причине снижения уровня ликвидности оборотных активов. Так же, как и предыдущий вид, он сопровождается несбалансированностью денежных потоков предприятия. Соответственно, последствия и методы снижения риска те же.

3. Инвестиционный риск. Его существование обусловлено обесцениванием капиталовложений по причине некой деятельности

государственных органов власти. Иными словами, это возможная потеря предприятием вложенных средств. Виды инвестиционного риска можно разделить на риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования. Также можно представить такую классификацию рисков инвестирования: систематические (они включают риск изменения процентной ставки, валютный риск, инфляционный риск, политический риск) и несистематические (отраслевой риск, деловой риск, кредитный риск). Снизить неблагоприятные рисковые последствия в данном случае можно обеспечением компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет предусматриваемой системы штрафных санкций, а также довольно простым способом — более внимательным выбором предметов инвестиционной деятельности.

4. Процентный риск. Его сущность заключается в непредвиденной смене ставки процента. Соответственно, данный вид риска обусловлен изменением конъюнктуры финансового рынка, которое, в свою очередь, основывается на изменении соотношения спроса и предложения денежных ресурсов, государственном регулировании, а также прочих факторах. Отрицательные финансовые последствия этого вида риска могут проявляться в эмиссионной деятельности предприятия, например, эмиссии акций и облигаций.

5. Инфляционный риск. Характеризуется возможностью снижения или обесценивания реальной стоимости капитала в форме финансовых активов предприятия, а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях инфляции. Данный риск всегда присутствует при любой финансовой деятельности, поэтому, как и в случае вышерассмотренного вида рисков, его невозможно полностью нейтрализовать.

6. Налоговый риск. Этот вид финансового риска имеет ряд проявлений: вероятность введения новых видов налогов и сборов; возможность увеличения уровня ставок действующих налогов и сборов; изменение сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей; вероятность отмены действующих налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности предприятия. Для предприятия такой вид риска не является предсказуемым, поэтому весьма негативно влияет на его хозяйственную деятельность, при этом трудно подвергаясь нейтрализации.

Есть и иные виды рисков, например, кредитный и депозитный, структурный и криминогенный, и прочие, и прочие. В системе методов управления финансовыми рисками предприятия ведущая роль принадлежит внутренним механизмам, потому как именно они могут

регулировать направление и последствия рисков. Мы же остановимся подробнее на методах нейтрализации рисков.

1. Первый метод является наиболее элементарным и очевидным – собственно, избежание риска. Избежание подразумевает принятие таких мер, которые могут воспрепятствовать появлению риска, и которые основаны на разумном анализе и расчёте. Например, предприятие может отказаться вести дела с партнёрами, ведущими себя недобросовестно и нарушающих контрактные обязательства, или же отказаться от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок. Также можно выделить такие меры, как отказ от чрезмерного использования оборотных активов в низколиквидных формах, или же отказ от использования временно свободных денежных активов в краткосрочных финансовых инвестициях. Эта мера позволяет избежать депозитного и процентного риска, однако порождает потери от инфляционного риска, а также риска упущенной выгоды.

2. Второй метод — лимитирование концентрации риска. Обычно ограничение вводится по тем видам рисков, уровень которых выходит за предел допустимости, т.е. по финансовым операциям, осуществляемым в зоне критического риска. Лимитирование реализуется установлением на предприятии соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности. Лимитирование концентрации финансовых рисков — один из наиболее распространенных внутренних механизмов рискованного менеджмента. Среди преимуществ такого механизма можно выделить не требовательность высоких затрат.

3. Третий механизм — диверсификация. Представляет собой разделение рисков. Предложенный механизм избирательно воздействует на снижение негативных последствий отдельных финансовых рисков. Обеспечивая абсолютный эффект в нейтрализации комплексных финансовых рисков несистематической группы, он не дает эффекта в нейтрализации подавляющей части систематических рисков — инфляционного, налогового и других.

4. Далее возможно обозначить такой метод, как трансферт риска. Он основывается на передаче рисков своим партнёрам по отдельным финансовым операциям. Хозяйственным партнёрам передается та часть финансовых рисков предприятия, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты. Уровень нейтрализации рисков в

данном случае является для предпринимателя результатом его партнёрских контрактных переговоров, отражаемых в условиях соответствующих контрактов, соглашений и договорённостей.

5. Пятый механизм — механизм самострахования. Он опирается на резервирование предприятием части финансовых ресурсов, которые могут обеспечить преодоление неблагоприятных последствий по тем видам деятельности, которые не связаны с действиями контрагентов. Данный механизм имеет как плюсы, так и минусы: с положительной стороны, резервы страхования могут позволить быстро восстановить понесённые убытки; с отрицательной — подобные резервы «замораживают» весомую долю капитала и препятствуют его дальнейшему инвестированию и наращению, что влияет на всю эффективность использования капитала.

Любая предпринимательская деятельность — риск. Будь это вложение капитала, заём или выдача кредита, предприятие всегда действует на свой страх и риск. Есть лишь один метод полностью нейтрализовать последствия риска — отказаться от всяческой деятельности. Однако такая политика не поможет получить выгоду или доход, поэтому любой компании придется снижать влияние финансовых рисков, потому как столкновение с ними неизбежно.

На основании изложенного материала можно сделать вывод, что риски, а также их последствия, способны оказывать значительное влияние на финансовую деятельность предприятия. Методы нейтрализации подобных рисков в основном не предусматривают в своём числе универсальных, предполагая зависимость между видом риска и методом воздействия на него. Некоторые методы могут устранить возникновение нескольких рисков, но никак не повлияют на существование других. Разумеется, предприниматель может комбинировать методы нейтрализации, при этом имея много большую вероятность того, что его компания подвергнется меньшим рискам. Но это не всегда возможно по различным причинам — будь то финансовые проблемы, недостаток предпринимательской способности, или что-либо иное. В связи с этим мне хочется привести высказывание Готхольда Эфраима Лессинга: «Если бы люди всегда думали об исходе своих предприятий, они бы никогда ничего не предпринимали». Таким образом, наличие риска не должно пугать предпринимателя, который обязан воспринимать это явление как неотъемлемое, и принимать посильные меры для его нейтрализации.

**ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

А.А. Панченко, студент экономического факультета

И. А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

В ближайшие годы предстоит значительное усиление работы по наращиванию темпов роста производства в аграрном секторе экономики, созданию гибкой и восприимчивой к научно-техническому прогрессу системы хозяйствования. Это возможно лишь при формировании рыночной и социально ориентированной инфраструктуры, включающей разнообразные механизмы поддержки сельхозтоваропроизводителей.

По мере развития рыночных отношений у работников агропромышленного комплекса возникает потребность в получении новой информации, в том числе об инновационных разработках и передовом производственном опыте, эффективное использование которых позволяет перевести производство на более высокий организационный и технологический уровень. Однако при постоянно возрастающих информационных потоках сельхозтоваропроизводители сталкиваются с проблемой поиска, отбора и практического использования действительно необходимых им инноваций и информации. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, информационно-консультационная служба является действенным механизмом решения этой проблемы. Разработка и реализация концепции развития информационно-консультационной службы, основывается на необходимости создания такой системы, которая позволит на основе интеграции деятельности научных, образовательных и рыночных структур, при соответствующей поддержке органов управления АПК, обеспечивать ускоренное продвижение в производство достижений научно-технического прогресса, последовательное увеличение объемов производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также устойчивое развитие сельских территорий и улучшение условий жизни сельского населения[2].

В настоящий момент существует несколько основных подходов к разработке концепции формирования информационно-консультационной службы.

Первый подход основан на безоговорочном признании преимуществ ИКС, созданных и успешно функционирующих в зарубежных странах с развитым сельским хозяйством. При этом делается вывод о необходимости полного копирования организации, структуры, форм и методов работы этих служб без критического анализа и соответствующей адаптации к российским условиям.

Второй крайний подход полностью отрицает возможность эффективного использования чье-либо опыта, провозглашая "свой" особый путь.

Существуют и другие подходы, более взвешенные и сочетающие в себе элементы первых двух. Действительно, при принятии решения о формировании службы целесообразно использовать уже имеющиеся достижения, чтобы не повторять пройденных ошибок. Но также необходимо учитывать специфику страны и региона, поскольку только в этом случае служба окажется действенной и эффективно работающей.

Одним из важных вопросов организации информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве России является выбор модели (или нескольких моделей), позволяющей обеспечить максимальный и быстрый эффект с наименьшими затратами.

Формы организации ИКС многообразны. Можно выделить следующие модели:

- службы, создающиеся как структурные подразделения отраслевых органов управления - министерства сельского хозяйства, региональных и местных управлений и департаментов;
- службы, организованные на базе крупных региональных многопрофильных или отраслевых университетов (так называемая модель "land-grant" университетов), сельскохозяйственных колледжей и профильных школ;
- фермерские организации или объединения по оказанию консультационных услуг;
- консультационные службы как подразделения коммерческих фирм;
- частные консультационные службы.

Каждая из представленных моделей обладает рядом преимуществ перед другими моделями, но, как правило, имеет и недостатки, часто, весьма существенные[1].

Исходя из современного состояния и перспектив развития агропромышленного комплекса Краснодарского края, система информационно-консультационного обеспечения развивается на двух уровнях – краевом (региональном) и районном. На краевом уровне

функционирует «Кубанский сельскохозяйственный информационно-консультационный центр», который создан в целях реализации Постановления главы администрации Краснодарского края № 546 от 20.06.2005 года «О реформировании структуры управления агропромышленным комплексом Краснодарского края».

В настоящее время, на районном уровне функционирует сеть из 41 информационно-консультативных центров различной организационно-правовой формы.

Подавляющее число служб приходится на муниципальные учреждения. ИКС входят в состав региональных (местных) органов управления и управления. С одной стороны, данная форма организации служб, на наш взгляд, является оправданной, поскольку имеет ряд преимуществ:

1) служба может оказывать влияние на формирование политики государства в аграрном и социальном секторах экономики. Это связано с тем, что сотрудники службы, являются одновременно сотрудниками соответствующих органов управления отраслью, как правило, отвечают за разработку и реализацию национальных (или региональных) программ развития сельского хозяйства;

2) служба обладает достаточно большим объемом информации о проблемах и перспективах развития сельского хозяйства региона, так как работает как часть государственных органов управления;

3) согласно налоговому законодательству РФ учреждения имеют значительные налоговые льготы.

С другой стороны данная организационно-правовая форма ИКС имеет ряд существенных недостатков:

1) абсолютная зависимость от руководства органов управления, что в свою очередь вступает в противоречие с одним из основных принципов ИКС, согласно которому консультационную службу нельзя использовать в политических целях. Политические цели в большей мере не совпадают с интересами сельских производителей. Это приводит к снижению авторитета и доверия к ИКС;

2) полнота, объективность и научность информации могут ограничиваться интересами органа управления;

3) связи администрации с другими участниками процесса консультационного обслуживания сельских товаропроизводителей (специалистами и учеными-консультантами в узких областях знаний и т.п.) носят вертикальный характер, то есть, основаны на отношениях соподчиненности, что также может сказаться на снижении мотивации и желания давать исчерпывающую информацию и качественные консультации;

4) достаточно низкий уровень окладов, т.к. они нормируются государством по 18-ти разрядной сетке.

Таким образом, данная форма организации ИКС может эффективно функционировать в том случае если:

1) относительно низкий уровень заработных плат не является препятствием в наборе на постоянную работу высококвалифицированных работников или руководство региона берет на себя ответственность и вводит в таком учреждении системы оплаты труда с такими же условиями, как для работников регионального органа управления АПК;

2) отсутствует опасность ликвидации или изъятия материальных ценностей в слабо аргументированных случаях. Это объясняется тем, что согласно законодательству РФ учредитель (государство) может беспрепятственно ликвидировать учреждение, может изъять любые материальные ценности, за исключением приобретенных на средства от коммерческой деятельности;

3) хорошо проработаны механизмы получения и использования средств грантов, средств от коммерческой деятельности и других возможных поступлений. Основным источником финансирования ИКС данной организационно-правовой формы являются бюджетные средства, объём которых существенно ограничен.

Необходимо отметить, что на территории Краснодарского края успешно функционирует ряд ИКС в форме коммерческих организаций: ООО "Анапский ИКЦ", ООО "Юг Стар", Абинский район ООО, "Выселковский ИКЦ", ООО "Деловая Русь" и др.

Однако на данном этапе развития ИКС наиболее эффективной моделью организации консультативных служб Краснодарского края должны стать университетская модель и ИКС на базе объединений товаропроизводителей и фермерских организаций.

Как показывает мировая практика, университетская модель является наиболее эффективным способом внедрения научно-технических достижений и передового производственного опыта в сельскохозяйственное производство, освоение инновационных проектов и технологий.

Успешный мировой опыт показывает, что информационно-консультационные службы могут быть созданы на основе объединений товаропроизводителей и фермерских организаций.

Хорошим примером данной формы функционирования ИКС в Краснодарском крае является АНО "Белореченский ИКЦ сельхозтоваропроизводителей". Центр был создан в 1994 году по

инициативе Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств после прохождения обучения в программе Союз некоммерческих организаций Евросоюза. Основными направлениями деятельности центра являются: бухгалтерский учёт, составление бизнес-планов, расчёт экологических платежей, подготовка документов на субсидии, юридические услуги, печатные и офисные работы, организация и проведение семинаров и др. [3].

Таким образом, с целью повышения доступности консультационной помощи сельскохозяйственным производителям необходим поиск новых путей, форм и моделей организации ИКС в Краснодарском крае. Нужно создать единую информационно-консультационную сеть в агропромышленном комплексе Краснодарского края, что позволит сделать всю систему информационно-консультационного обслуживания более оперативной, маневренной, удобной и доступной сельскохозяйственных производителей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кошелев В.М. Модели организации информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве России/ ЦОК ИКС АПК статьи и выступления сотрудников;
2. Ториков В.Е., Мальцев В.Ф., Квитко Б.И.: учеб. Пособие Информационно-консультационная служба в сельском хозяйстве / В.Е. Ториков, В.Ф. Мальцев, Б.И. Квитко;
3. Кубанская Ассоциация сельскохозяйственных консультационных организаций / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kascor.ru/>

УДК 005.52:336 (470.620)

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОАО «НЭСК»

А.А. Панченко, студент экономического факультета
А.В. Солодилова, студентка экономического факультета
Т.А. Нормова, доцент кафедры экономического анализа

Банкротство – неспособность должника платить по своим обязательствам, вернуть долги в связи с отсутствием у него денежных средств для оплаты. Банкротство фирм возникает чаще всего в связи с тем, что в течение длительного времени их расходы превышают доходы при отсутствии источника покрытия убытков. Формально предприятие становится банкротом после решения суда о его

несостоятельности как должника и неспособности расплатиться с кредиторами. По решению суда несостоятельное предприятие может быть реорганизовано, то есть ему дается срок для погашения долгов. Но возможна и ликвидация предприятия с продажей имущества для компенсации задолженности.

Таблица 1 - Оценка вероятности банкротства ОАО «НЭСК» за 2010-2012 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
K_1 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,04	-5,4	-0,2
K_2 – коэффициент текущей ликвидности	3,20	1,48	0,84

Продолжение таблицы 1

K_3 – коэффициент оборачиваемости активов	4,56	1,36	5,30
K_4 – коэффициент менеджмента, рассчитываемый как отношение прибыли от реализации к выручке	0,03	0,11	0,04
K_5 – рентабельность собственного капитала.	1,2	5,79	2,28
R	1,81	-4,83	2,41

Российские экономисты Р. С. Сайфулин и Г. Г. Кадыков рассчитали комплексный показатель для оценки вероятности финансового кризиса компании. При соответствии данных показателей их минимальным нормативным уровням, значение $R=1$. Если значение $R<1$, то финансовое состояние организации – неудовлетворительное, если $R>1$ – достаточно удовлетворительное.

Рассчитаем показатель по данным ОАО «НЭСК» в таблице 1. Вероятность банкротства ОАО «НЭСК» в 2011 г. – наибольшая за рассматриваемый период, т.к. комплексный показатель составил -4,83. Организация имеет дефицит собственных оборотных средств, недостаточную сумму оборотных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Платежеспособность — это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. При хорошем финансовом состоянии организация устойчива, платежеспособна, когда у нее всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для

погашения имеющихся обязательств; при плохом — периодически или постоянно неплатежеспособна. Но организация является платежеспособной и в том случае, когда свободных денежных средств у нее недостаточно или они вовсе отсутствуют, но организация способна быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами.

Рассмотрим коэффициенты платежеспособности ОАО «НЭСК» в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты платежеспособности ОАО «НЭСК» за 2010-2012 гг.

Коэффициент	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,6	0,05	0,32
Коэффициент текущей ликвидности	3,20	1,48	0,84
Показатель обеспеченности должника его активами	1,52	2,15	1,20
Показатель платежеспособности по текущим обязательствам	0,67	1,21	2,01

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Он характеризует платежеспособность организации на дату составления баланса, то есть возможность немедленных расчетов. Нормальное ограничение этого коэффициента 0,2-0,5. По данным таблицы 2 ОАО «НЭСК» за 3 анализируемых года обладает абсолютной ликвидностью.

Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации товаров, но и продажи, в случае необходимости, прочих элементов оборотных активов. Нормальным для него является ограничение > 2 , но не менее 1. Из данных таблицы 2, видно что коэффициент текущей ликвидности в 2012 г. ОАО «НЭСК» значительно ниже допустимой нормы, что свидетельствует о недостатке оборотных активов по сравнению с краткосрочными обязательствами, поэтому не обеспечивает резервный запас для компенсации при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности. Таким образом, кредиторы не могут быть уверены в том, что долги будут

погашены. А в 2010 г. и в 2011 г. коэффициент был выше нормы, что говорит об обратной ситуации.

Показатель обеспеченности должника активами характеризует величину активов, приходящихся на единицу долга. Данный показатель должен быть около 1 или выше, это свидетельствует о том, насколько собственные активы предприятия покрывают долговые обязательства. За 3 анализируемых года показатель был > 1 . Таким образом, активы Общества могут покрыть долговые обязательства.

Степень платежеспособности по обязательствам определяет текущую платежеспособность организации, объем ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Чем ниже этот показатель, тем выше способность должника погасить свои обязательства за счет собственной выручки. Из данных таблицы видно, что за 3 анализируемых года этот показатель довольно низок, причем в 2010 г. – на 0,54, по сравнению с 2011 г., это говорит о том, что предприятие повысило свою способность погасить свои обязательства. А в 2012 г. снова увеличился на 0,8, по сравнению с 2011г.

Коэффициент текущей ликвидности является одним из показателей, характеризующий удовлетворительное (неудовлетворительное) состояние бухгалтерского баланса. В 2012 г. данный коэффициент ниже нормативного значения, что говорит о неплатежеспособности организации. Общество обладает абсолютной ликвидностью. Показатель обеспеченности обязательств активами и степень платежеспособности по текущим обязательствам рассчитывается в условиях прогноза, если бы встал вопрос о ликвидации организации, то она смогла бы ответить по всем своим долгам в анализируемом периоде. Повышение платежеспособности на протяжении 2010-2012 гг. обусловлено уменьшением краткосрочных обязательств.

Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности организации. Финансовое состояние организации, ее устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, и в первую очередь — от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов организации.

Для улучшения финансовых результатов предприятия необходимо:

- увеличить долю уставного капитала, возможно за счет привлечения инвестора;
- удержание и расширение клиентской базы, сохранение договорных отношений с крупными промышленными потребителями;
- повышение уровня устойчивости финансово-экономического положения за счет организации мер по обеспечению платежной дисциплины потребителей, эффективной работы на оптовом рынке, принятию необходимых тарифных решений, соответствующих интересам общества и учитывающих имеющиеся риски, совершенствования управления финансовыми ресурсами;
- повышение качества оказываемых организацией услуг контрагентам и расширение соответствующего сервиса, в том числе эффективности работы с населением;
- поддержание положительного имиджа, формирование конструктивных взаимоотношений и получение поддержки со стороны государственных структур;
- стабилизировать поток денежной наличности, и, как следствие улучшатся показатели абсолютной ликвидности баланса и рентабельности.

УДК: 338.24:338.436.33

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.Г. Педасенко, студентка экономического факультета

А.П. Соколова, профессор кафедры организации производства и инновационной деятельности

С развитием рыночных отношений в России становится все более очевидным, что нельзя достичь стабильного предпринимательского успеха, оставаясь в рамках прежней системы управления предприятием.

Наиболее значительное место в структуре современного российского менеджмента занимает управление проектом, которое необходимо для эффективной координации создания нового результата, продукта или услуги: обеспечивая принятие нужных мер в нужное время при полном понимании последствий таких действий.

В качестве объекта исследования для разработки современного проекта повышения эффективности процесса

управления на предприятии послужило учебно-опытное хозяйство «Кубань» КубГАУ г. Краснодар. Управленческий аппарат учхоза «Кубань» состоит из 48 человек. Возраст сотрудников варьируется от 21 до 76 лет. Образование в основном высшее. Стаж работы также разнообразен и доходит до 60 лет. В хозяйстве уделяется мало внимания планированию развития кадрового потенциала. Вопросы привлечения и перемещения кадров решаются спонтанно, «оперативно», что влечет за собой определенные проблемы, связанные с обеспеченностью предприятия работниками и неоптимальностью кадрового состава предприятия. Решения о повышении квалификации работников принимаются исходя из наличия свободных денежных средств. Этих проблем можно избежать, внедрив в учхозе «Кубань» современную систему развития персонала, которая позволяет осуществлять процесс подбора и переподготовки персонала своевременно, с наименьшими затратами.

В системе управления персоналом необходимо акцентировать внимание на повышении уровня образования сотрудников, повышении их квалификации, и, соответственно, поиске дополнительных источников финансирования на эти цели. Наиболее эффективным методом для решения этой задачи является сетевое моделирование. Сетевые модели являются основным организационным инструментом управления проектом. Они позволяют осуществлять календарное планирование работ, оптимизировать использование ресурсов, сокращать или увеличивать продолжительность выполнения работ в зависимости от их стоимости, организовывать оперативное управление и контроль в ходе реализации проекта.

На основании разработки сетевой модели строится коридорный сетевой график – масштабный сетевой график, стрелки (работы) которого структурированы по горизонтальным коридорам, соответствующим отдельным исполнителям или комплексам работ.

На основании изучения состояния кадрового потенциала учхоза «Кубань» разработан проект кадрового развития, который позволит:

1. повысить квалификацию работников, образовательный и культурный уровень;
2. рационально нормировать труд и совершенствовать на этой основе материальное и моральное стимулирование;
3. укрепить дисциплину труда;
4. совершенствовать технику безопасности и охраны труда;
5. сократить текучесть кадров.

Разработка проекта состоит из восьми этапов.

Этап I. Разработка концепции проекта.

Проект кадрового развития в первую очередь направлен на повышение производительности труда, которая зависит не только от использования современной техники и технологии, но и от социально-психологических методов управления, внутренней атмосферы, уровня приверженности. Поэтому обосновывается необходимость управления процессами дополнительной профессиональной подготовки работников, повышения их общеобразовательного уровня, совершенствования деловых и моральных качеств руководителей.

Этап II. Диагностика (оценка обстановки).

Проводится краткий анализ производственно-хозяйственной и социальной деятельности коллектива, чтобы выяснить за счёт чего целесообразнее повышать эффективность производства: внедрения новых технических и технологических решений либо повышения производительности труда вследствие кадрового развития.

Этап III. Подготовительные работы.

Проводится социологическое и социально-психологическое обследование коллектива.

Этап IV. Информационные работы.

Проводятся социологические исследования и анализ факторов, влияющих на эффективность производства, рост производительности труда.

Этап V. Разработка вариантов решения.

Разработка и оценка вариантов решения проводится с использованием моделей и методов прогнозирования и расчёта финансовых и экономических показателей, а также с использованием качественных социологических оценок. Следует уделить внимание управлению рисками.

Этап VI. Принятие решения.

Решение принимается директором совместно с начальником отдела кадров и главным экономистом с выявлением перспектив.

Этап VII. Постановка задач исполнителям.

Формируется пакет распорядительных документов по проектным решениям, составляется программа работ с указанием что, как, когда и кому делать.

Этап VIII. Реализация решения и контроль исполнения работ.

На основе заданного перечня работ построена сетевая матрица проекта, которая представляет собой чёткий регламент выполнения работ, необходимых и достаточных для своевременного составления плана повышения кадрового потенциала учхоза «Кубань» (рис. 1).

Ответственность за реализацию проектных решений и контроль исполнения работ возлагается на руководителей функциональных и производственных подразделений. Функции по разработке проекта кадрового развития возлагаются на руководителей и главных специалистов предприятия. Рассчитанная сетевая матрица может использоваться в качестве расписания работ, в качестве конкретных заданий исполнителям или же в качестве регламента проекта и его отдельных частей.

Обобщённой вероятностной оценкой продолжительности всего проекта является средняя длина критического пути сетевого графика. В нашем случае она составляет 49 дней.

Так как текучесть кадров в учхозе «Кубань» невысокая, целесообразно сетевую матрицу проекта кадрового развития потенциала разрабатывать с периодичностью один раз в три года в конце календарного периода. Это позволит своевременно запланировать размер затрат, связанных с подготовкой и переподготовкой персонала. Необходимо также пересмотреть должностные инструкции руководителей специалистов и включить в них задачи, связанные с участием в разработке сетевой матрицы.

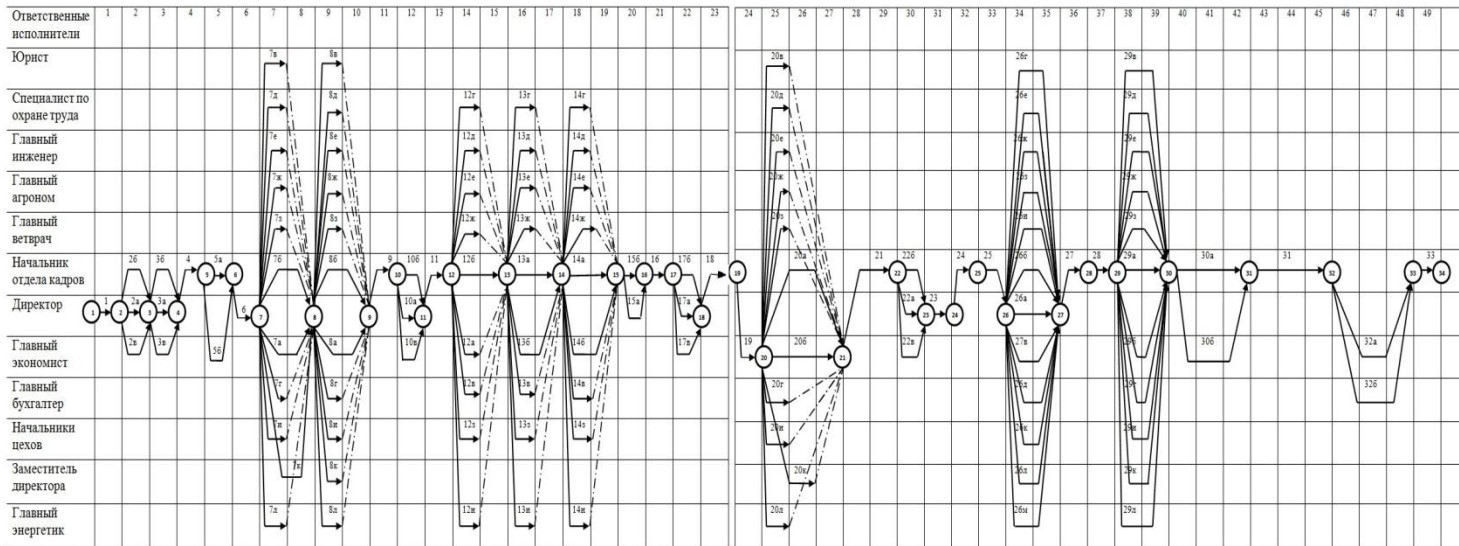


Рисунок 1 - Сетевая матрица проекта кадрового развития учхоза «Кубань» КубГАУ в разрезе календарных дней

САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ В ПРОФЕССИИ МЕНЕДЖЕРА

А.Г. Педасенко, студентка экономического факультета
М.А. Нестеренко, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

Счастлив сумевший превратить профессию в хобби, а хобби - в профессию
Илья Герчиков

Согласно пирамиде А. Маслоу, потребность в самоактуализации расположена самой последней, будто венец всех предыдущих: физиологических потребностей, потребностей в безопасности, потребностей в принадлежности и любви, потребностей уважения и почтения, познавательных потребностей, эстетических потребностей. Сам А. Маслоу утверждал, что последней стадии – стадии самоактуализации – достигает лишь 2 % людей [1]. Здесь сложно подсчитать точное количество тех личностей, которые этого достигли, но постараться раскрыть суть этого процесса на примере одной из профессий можно. Возьмем за основу мою будущую профессию – менеджер.

Бытует мнение, что экономистов и менеджеров в нашей стране довольно много, это так и есть: из шести миллионов российских студентов их почти треть. В данном случае количественный показатель не является показателем обеспеченности высококвалифицированными специалистами. Здесь существует проблема соответствия предлагаемого образования с требованиями работодателей. Поэтому и возникают трудности даже у талантливых и амбициозных менеджеров в самом начале пути самоактуализации. Но самое главное – это начать «карабкаться» вверх через острые тернии осознания себя в этом мире, карьера – это никакая не пресловутая лестница, по ступеням которой вы поднимаетесь, это не что иное как скалистый склон: необходимо крепко хвататься руками за свою цель как запоросли и ветки в скале, пробираясь мимо конкурентов, не сталкивать их и не взбираться за счет них, смотреть только вверх и знать, что цель на самой вершине. Даже если вы упали, это не значит, что «скала» или карьера не желает, чтобы ее постигли, она ведь статична и у нее нет воли. Лишь человек, по природе своей обладающей волей и стремящийся к развитию, сумеет найти пути наверх.

Существуют разные уровни мною названных «скалистых гор» или карьеры менеджера. Первый из них – это быть менеджером среднего звена, второй – топ-менеджер крупной корпорации, третий – это свой бизнес. Эти уровни самореализации менеджера различаются масштабами управления и степенью ответственности за свои действия. Я предлагаю разобрать наивысший уровень самоактуализации – это свой бизнес.

Большинство людей заблуждаются, относясь к профессии как к незамысловатой деятельности на рынке. Менеджер – более глубокое понятие, требующее не просто аналитического склада ума, но и умение грамотно и лаконично выразить свои мысли, то есть ораторские навыки, способность успешно взаимодействовать с окружающими и правильно толковать их действия, а также несказанные слова – невербальные знаки, обладать разносторонними знаниями, чего требует само по себе определение профессии, так как эта работа применима ко всем сферам жизни человека и общества в целом. Следовательно, менеджер – это ко всему еще и оратор, психолог и интеллектуально развитый человек.

Но нет вам дороги к самореализации если вы не любите то, чем занимаетесь. Всем известно, что занятие любимым делом приносит удовольствие. Удовольствие – это не просто чувство, это выброс в кровь гормона радости – серотонина и гормона удовольствия – дофамина. При выработывании их и протекании по крови – наше здоровье улучшается, а значит и жизнь становится дольше и лучше. Но если же это не так, и ваша работа приносит отрицательные эмоции, то это ведет к снижению работоспособности, а со временем и накоплению отрицательной энергии, и нервные срывы становятся следствием ваших неудобств. Так что, сначала полезно было бы для здоровья точно определиться с выбором будущей профессии и рода занятий.

Упорство как еще одно средство самоактуализации в профессии менеджера. Нельзя построить надежный дом, если он не стоит на крепком основании. Нельзя срубить дерево, не прилагая достаточную силу к топору. Невозможно добиться поставленной цели без твердости характера и решимости воли. Подытоживая сказанное, можно отметить, что обладая всеми выше перечисленными качествами и навыками к простому подъему по «скале» - карьере вам добавляется снаряжение, кирка, каска и перчатки в виде точно поставленной цели, способностей и необходимых знаний, упорства, любви к своему делу. Остается лишь тянуться вверх! К Успеху!

ЛИТЕРАТУРА:

1. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков. – М.: Юрайт, 2012. – 640 с.

УДК631.11

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

И.И. Петрий, студент экономического факультета

И.А. Котляр, ассистент кафедры организации
производства и инновационной деятельности

В свете последних событий, вокруг взаимоотношений России ВТО мы можем утверждать, что главным трендом стали вопросы укрепления конкурентоспособности сельского хозяйства России.

В настоящее время в нашей стране прирост производства сельскохозяйственной продукции связан с трудностями и идет наивысшая конкуренция среди сельхозтоваропроизводителей, как внутри государства, так и на внешнем рынке.

Опыт многих развитых стран мира показывает, что одним из важных факторов, способствующих росту сельскохозяйственного производства, является развитая информационно-консультационная деятельность, которую оказывают специализированные службы. Главная задача информационно-консультационных служб – это развитие конкурентоспособности аграрного сектора путем оказания содействия сельхозтоваропроизводителям в принятии ими оптимальных управленческих решений для эффективного ведения сельского хозяйства. Это означает, что инструктора-консультанты должны обучать сельхозтоваропроизводителей новейшим технологиям, качественному управлению хозяйством, маркетинговому, финансовому и другим видам анализа для принятия грамотных решений и роста производства.

При функционировании информационно-консультационных центров, специалисты-консультанты столкнулись с рядом следующих проблем.

На наш взгляд, основной проблемой является то, что сельскохозяйственные товаропроизводители полученные рекомендации выполняют частично или не совсем правильно выполняют. Очевидно, что в этом случае не приходится говорить об

эффективности консультационной деятельности, о стабилизации и развитии отдельных хозяйств и регионального АПК в целом. Анализ ситуации показывает, что такая проблема может иметь одну из нескольких перечисленных причин или их комбинацию:

- у хозяйства, получившего консультацию, не хватает средств для выполнения рекомендаций (значит, необходимы комплексные консультации с финансовым обоснованием предлагаемых рекомендаций);

- хозяйство получило консультацию общего характера, неприменимую в практической сфере в конкретной ситуации (возникает вопрос о качестве консультаций);

- в хозяйстве отсутствуют работники необходимой квалификации для реализации полученных рекомендаций.

В указанных выше случаях в неэффективности, а чаще в бесплезности полученных консультаций хозяйства винят консультантов, что делает необходимым комплексный, системный подход к работе с каждым конкретным потребителем консультационных услуг.

Следующая проблема заключается в обосновании платности этих консультационных услуг.

Основная сложность заключается в том, что, с одной стороны, практически все сельхозпредприятия имеют нехватку денежных средств и часто не могут погасить даже начальные долги. С другой стороны, рекомендации, полученные бесплатно, то есть не повлекшие за собой денежных расходов, не ассоциируются у хозяйств с материальной ценностью, обесцениваются, становятся несущественными.

Третья проблема – оплата работы сотрудников ИКС. В настоящее время основным, по сути, единственным источником оплаты работы консультантов являются бюджетные средства, получаемые в рамках выполнения государственного контракта по оказанию информационно-консультационных услуг сельхозпредприятиям.

С одной стороны, это обеспечивает стабильный доход специалистов-консультантов, а также позволяет оказывать консультационные услуги бесплатно для хозяйств области (порождая, вместе с тем, проблему 2). Но с другой стороны, все государственные контракты рассчитаны на определенный период, в течение которого услуги консультантов оплачиваются государством. Таким образом, по окончании работы в рамках государственного контракта консультанты остаются без работы и не получают доход. Этот факт также заставляет

задуматься о хотя бы частичной оплате консультаций самими предприятиями.

Серьезной проблемой является качество предоставляемых консультационных услуг. При выполнении государственного контракта на оказание консультационных услуг консультанты получают бюджетные деньги по мере выполнения задания, которое предусматривает количество и структуру предоставляемых консультаций, но никак не оговаривает и не контролирует качество оказываемых услуг. В такой ситуации у консультантов возникает соблазн формального выполнения информационно-консультационной работы без учета долговременного результата.

Если оплата работы консультанта будет осуществляться из средств клиента–сельхозтоваропроизводителей, то консультанты будут заинтересованы в повышении качества своего уровня с целью дальнейшего долгосрочного сотрудничества с хозяевами. Очевидно, что наибольшим спросом в такой ситуации будут пользоваться услуги тех специалистов-консультантов, которые будут давать комплексные многосторонние рекомендации с финансовым и юридическим обоснованием, с отслеживанием результатов реализации рекомендаций, с пролонгированным консультированием (возможно, на условиях абонемента).

Указанные проблемы значительно уменьшают эффективность региональной системы сельскохозяйственного консультирования.

Основными причинами, не дающими развитие эффективной консультационной поддержки различных категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей в большинстве регионов страны, являются:

- недостаточное финансирование из всех уровней бюджетов страны;
- отсутствие нормативной базы, регулирующей деятельность организаций системы оказания консультационной помощи;
- отсутствие единой многоуровневой информационной базы нормативных документов, регулирующих деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей, базы по рыночной информации и т.д.;
- малое количество отраслевых специалистов, имеющих дополнительные знания, опыт и навыки в области консультационной деятельности.

В настоящее время не все категории сельскохозяйственных товаропроизводителей имеют равный доступ к консультационным услугам.

Ранее созданные центры сельскохозяйственного консультирования, не получив в свое время соответствующего государственного финансирования, для поддержания и развития своей деятельности вынуждены во многих случаях заниматься оказанием платных консультационных услуг. Это, в свою очередь, приводит к тому, что центры вынуждены работать с наиболее экономически эффективными и финансово благополучными сельскохозяйственными товаропроизводителями, уделяя меньше внимания товаропроизводителям малых форм (менее платежеспособным).

В тоже время представители фермерских хозяйств, а также владельцы личных подсобных хозяйств зачастую в большей степени нуждаются в этой поддержке, нежели крупные сельскохозяйственные организации.

УДК 339.9

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

И.В. Повойко, студентка экономического факультета

Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

В настоящее время человечество вплотную столкнулось с острейшими глобальными проблемами современности, угрожающими существованию цивилизации и жизни на нашей планете. Глобальные проблемы носят всеобщий, универсальный характер. Универсальность и глобальность проблем связана с тем, что они касаются всех стран земного шара независимо от их общественно-политического строя и не могут быть решены одной или группой государств.

Глобальными проблемами современность называю совокупность социоприродных проблем, от решения которых зависит социальный прогресс человечества и сохранение цивилизации.

Впервые вопрос о существовании глобальных проблем был поставлен в середине 80-х гг. рядом международных организаций (ООН, Римским клубом, ОБСЕ, ОЭСР), а также ежегодными совещаниями стран «Большой семерки», мировой общественностью.

Глобальные проблемы, как правило, определяются ходом развития всего человечества, характером совершенствования производительных сил современного общества. Многие глобальные проблемы являются важным элементом современных международных экономических отношений и все больше становятся их неотъемлемой частью.

Глобальные проблемы оказывают все большее воздействие на социально-экономическое развитие стран в негативном аспекте и могут быть решены лишь совместными усилиями всех государств мира [1].

Большинство авторов среди множества проблем человечества выделяют пять основных глобальных проблем:

- 1) экологическую;
- 2) демографическую;
- 3) природоресурсную (продовольственную, энергетическую, сырьевую);
- 4) разоружение, нераспространение оружия массового уничтожения и предотвращение ядерной войны;
- 5) борьбу с терроризмом [1,2].

Причины возникновения глобальных проблем разнообразны, но прежде всего это с всемирная общность людей, целостность современного мира и глубинные экономические связи. Сейчас невозможно говорить о том, что какая-то глобальная катастрофа будет касаться только одной страны. Например, недавно произошла катастрофа Фукусимы взорвался один из ядерных реакторов, безусловно, это оказало влияние на азиатский регион, включая нашу страну, потому что это загрязнение мирового океана, загрязнение мировой атмосферы, а ветер разносит остатки ядерного топлива по всему миру, поэтому такие глобальные проблемы касаются в целом всего общества [2].

В настоящее время практически единогласно первой признается экологическая проблема это необратимые изменения в среде обитания, которые охватывают практически все географические районы мира. Это проблема связана с загрязнением атмосферы и мирового океана выбросами вредных веществ в следствие аварий морского транспорта, нефтяных платформ и деятельности человека в прибрежных зонах, с загрязнением почв продуктами деятельности человека, а так же глобальное потепление возникает из за деятельности человека, в атмосфере создается так называемый «парниковый эффект», что делает климат на Земле более теплым, а это чревато таянием ледников и затопление небольших территорий.

Очень актуальна в настоящее время является демографическая проблема – неравномерный и неуправляемый рост населения в развивающихся странах (в Африке, Азии и Латинской Америке) и уменьшение населения в развитых странах (Канада и США в Северной Америке, Австралия). Последствия демографической проблемы предполагают безработицу, нехватка жилья, голод и массовая миграция. Другая сторона этой проблемы в том, что в Европе и в России

численность населения уменьшается и наблюдается его старение. По прогнозам ученых к концу трехтысячного года белой расы вообще не останется на земле. Крупные развитые страны, такие как Индия и Китай осуществляют меры по ограничению численности населения, но демографическая проблема, все же, существует [4].

Одной из важнейших проблем продолжает оставаться продовольственная проблема. Данная проблема перестала существовать для нескольких десятков стран Западной Европы, США, Японии, Австралии. В послевоенные годы производство продовольствия существенно возросло, однако оно распределяется неравномерно по континентам и отдельным странам. Эта проблема продолжает оставаться довольно острой для многих стран Африки, ряда стран Азии и Латинской Америки. В то же время увеличение производства продовольствия перекрывается ростом населения. С конца 60-х до начала 90-х гг. сбор зерновых культур вырос почти вдвое, тогда как население Земли за этот период увеличилось в 1,8 раза. При этом эксперты прогнозируют дальнейшее отставание роста продовольствия от темпов роста населения из-за уменьшения плодородия земли.

Кроме того одной из серьезных глобальных проблем является угроза ядерной войны, а именно гонка вооружений, загрязнения, вызванные испытаниями ядерного оружия, генетические последствия этих испытаний, неуправляемое развитие ядерных технологий. И это связано с существованием биологического оружия на Земле. Необходимо выделить, что существует «Ядерный клуб», куда входят страны, имеющие ядерное оружие, это: Россия, США, Великобритания, Китай, Франция, Пакистан, Индия, КНДР и Израиль. ученые разных стран, считают, что самым губительным для всего живого следствием ядерной войны станет наступление «ядерной зимы». То есть, все, что не пострадает в результате ударной волны от взрыва, что уцелеет после ядерной вспышки и радиационного излучения, пострадает от «ядерной зимы», а следовательно и к «финалу человечества».

Проблема терроризма – это международное явление, одна из немаловажных глобальных проблем современности. Терроризм – идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий [Федеральном законе РФ «О противодействии терроризму» 2006]. Другими словами это угроза нескольким людям, с целью запугивания и достижения своих целей. Прежде всего, проблема терроризма связана с основными сферами жизнедеятельности мирового

сообщества и социумов отдельных стран, а именно: политикой, национальными отношениями, религией, экологией, преступными сообществами.

Российский ученый Д. Ольшанский выделил четыре типа терроризма:

- 1) политический (цель – влияние на политических лидеров);
- 2) информационный (цель – повлиять на психику людей, распространить «пугающие слухи»);
- 3) социальный (это то с чем мы сталкиваемся на улице, в общественных заведениях, в быту);
- 4) экономический (цель – воздействие на конкурентов) [3].

Все вышеназванные проблемы взаимосвязаны и требуют достаточно быстрого комплексного решения. Правительства, международные организации, видные политики, ученые, бизнесмены - все сходятся в том, что только объединенными усилиями можно решить эти глобальные проблемы. Однако многие считают, что это потребует значительных денежных средств, которые могут оказаться гораздо большими, чем военные расходы.

С решением глобальных проблем тесно связана проблема модернизации действующей системы международных экономических отношений. С одной стороны, это самостоятельная проблема, а с другой – она связана с каждой из указанных глобальных проблем, которые могут быть решены мировым сообществом путем конструктивного диалога.

Для решения глобальных проблем, нами будут предложены следующие пути их решения:

Во-первых, необходимо создание конкретных условий для развития и укрепления мировой экономики путем сокращения военных расходов, ежегодная сумма которых составляет около 1 трлн. долл.

Во-вторых, целесообразно обеспечить экономическую стабильность и равенство экономических возможностей для всех. Для этого необходимо перестроить и повысить эффективность международных экономических отношений путем постоянного экономического роста, снижения инфляции и безработицы, обеспечения стабильности товарообмена и более открытого доступа на мировые рынки, установления справедливых мировых цен, принятия эффективных мер для стран, строящих рыночную экономику, осуществления шагов, направленных на снижение бремени внешней задолженности развивающихся стран, увеличения помощи со стороны развитых стран Запада и международных организаций на нужды развития отсталых стран Африки, Азии и Латинской Америки, расширения сотрудничества.

В-третьих, целесообразно осуществить энергичную разработку и решение экологических проблем, так как производственная и бытовая деятельность человечества вступила в критическое противоречие с окружающей средой. В области защиты окружающей среды проведены определенные мероприятия, однако это лишь небольшая толика от требуемого. Вероятно, большая часть наиболее крупных мероприятий в области охраны окружающей среды будет осуществлена в XXI в. как определенная расплата стран и народов за эгоизм, проявленный в последние два-три века, приведший к ухудшению экологии земного шара. Для выполнения мер по улучшению окружающей среды необходимо прежде всего решить следующие вопросы: а) правильное экологическое мышление должно стать приоритетным в государственных и деловых кругах; б) формула «реанимировать и лечить» должна быть заменена на формулу «предусмотреть и ликвидировать» в области экологии; в) необходимы решительные действия для предотвращения особо серьезных экологических катастроф: вооруженных конфликтов, голода и нищеты, изменения климата планеты в сторону его потепления, уничтожения лесов, разрушения озонового слоя атмосферы.

В-четвертых, необходимо расширить и укрепить международное сотрудничество в экологической области. Будущее в этой сфере зависит не только от решений крупных держав – США, Японии, стран ЕС, России, Китая, но и транснациональных корпораций, других участников международных экономических отношений, а также от политических действий на региональном уровне, которые становятся все более глобальными. И дальнейшее развитие науки и техники существенно усиливает процесс глобализации. Все это вызывает необходимость принятия определенных и конкретных норм в мировом сотрудничестве, которые бы соответствовали не только требованиям и интересам каждого человека, но и моральным и культурным ценностям всего человечества. Для этого требуются новая оценка научно-технической революции, личности, сочетание и оптимизация личных и общественных интересов, что позволит удовлетворить интересы каждого участника мирового сообщества.

Глобальные проблемы требуют оперативного решения, это прежде всего усиление всех стран. Невозможно решить все проблемы усилиями одной страны, необходимо что бы их осознали и пытались решить абсолютно все страны мира. Кроме того, необходимо изменить курс развития современной техногенной цивилизации, а так же переориентировать людей с материальных ценностей на ценности духовные и наконец люди должны задуматься об самоограничении

производства и потребления, целью человека должно стать духовное самоусовершенствование.

Для решения всех указанных глобальных проблем большое значение имеет сотрудничество международных организаций (ООН, Европейского союза, международных кредитно-финансовых институтов) с отдельными странами, которые заинтересованы в решении этих проблем в рамках своих национальных территорий. Поскольку решение глобальных проблем требует больших денежных затрат, то необходимо в рамках мирового сообщества найти, наконец, такие формы и методы управления и регулирования, которые бы позволили поддерживать стабильность как национальных экономик, так и сложившуюся систему современных международных экономических отношений в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева, Л.Т. Литвиненко и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 485 с.
2. Иваненко М.А., Поплеева Д.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. Издательство НГУЭиУ, 2010 г., 152 стр.
3. Copyright by Psyfactor 2001-2013[Электронный курс] – Режим доступа: <http://psyfactor.org>.
4. Нижников С. А. Глобальные проблемы современности философия: учебное пособие для вузов М.: Изд-во «Экзамен», 2011. - с 383 [Электронный курс] – Режим доступа: <http://www.ecad.ru>.

УДК 336.7:159.9

ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

А.В. Попова, студентка экономического факультета

А.В. Захарян, к.э.н., кафедры финансов

- Как может настоящее счастье проистекать из богатства, если для приобретения богатства приходится претерпеть страдания?
Фома Аквинский

Эта статья содержит некоторые размышления на волнующую всех тему - деньги. Среди тысячи литературных источников на эту тему пишут, в основном, одно и то же, рекомендации дают одни и те же, пусть и под разными интерпретациями, но мало чем отличающимися друг от друга.

Сами деньги - это экономическое понятие, обусловленное историческим развитием процесса обмена. На ранних этапах человеческой цивилизации обмен осуществлялся в непосредственной форме: одна вещь на другую. Но когда обмен принял систематический характер, возникла необходимость в выделении из огромной массы обмениваемых благ какого-то одного, который выражал бы в себе стоимость каждого из них. Таким образом, из многообразного товарного мира был выделен один товар, за которым была закреплена уже постоянная функция измерения стоимости других товаров, то есть функция всеобщего эквивалента. Тем самым и было положено появление денег.

Деньги — это низшая форма власти, которой легче всего злоупотреблять. Там, где появляются деньги — возникает неравенство и исчезает достоинство. Люди начинают размышлять по-новому — эквивалентами, денежными единицами. Впервые бумажные деньги стали производиться в Китае, и на протяжении своего существования постепенно меняли свой вид. Если изначально они выглядели как камни, ракушки, цветные металлы. То на сегодняшний день — чеки и банкноты, монеты и пластиковые карты, банковские счета и многое другое.

С каждым днем деньги все с большей силой влияют на людей. Считается, что все в этом мире можно оценить и купить - люди становятся зависимыми от денег, то есть мы «проваливаемся» в мир знаков.

Психология денег, действительно, мало разработанная проблема. А интересных тем здесь, конечно же, множество - деньги и интеллект, деньги и подсознание, деньги и память, деньги и эмоции. Мы все радуемся, когда получаем зарплату, здесь мы одинаковы. Но знаете ли вы, что некоторые люди относятся к деньгам, поистине как к магическим вещам. Они испытывают от них наслаждение, нюхают их, ласково поглаживают, бес конца раскладывают по банкнотам и заглядывают в кошельки.

На протяжении веков деньги в сознании человека обрастали небылицами, предрассудками и прочими суевериями. Стереотипы мышления закреплялись и передавались из уст в уста последующим поколениям.

Психология денег — это направление психологии, рассматривающее отношение человека к деньгам и к другим людям в связи с денежными отношениями, а также влияние денежных факторов на поведение человека, в частности на принятие решений. Исследования показали, что поведение людей в ситуациях, когда они

оперируют деньгами — предсказуемо. Оказалось, что операции мозга во многом сходны с процессами в экономических системах. Исследователи полагают, что изучение психологии денег поможет улучшить жизнь человека и в конечном итоге сделать его счастливее.

Беспокойство, суета, часто не имеющие никакого отношения к деньгам, навязчиво трактуются человеком как проблемы в финансовой сфере. На пример, жалуется женщина: «У меня плохая квартира, да и денег нет. Если бы вселилась в новую, все беды бы кончились». Она покупает квартиру: есть жилье, да и денег на жизнь вполне хватает. Но она все так же жалуется, что плохо спит, что ее трясет. От себя не убежишь, перед нами проблема личности, а не каких-то внешних отношений. Это иллюзия, что с помощью денег можно купить покой, умиротворение и в ней многие пребывают всю свою жизнь.

Зачастую и богатые люди живут тем же самым самообманом. Они думают, что когда-нибудь у них будет такая финансовая власть, что они будут самыми счастливыми и блаженными, и будут не ходить, а летать. Но многие эту психотерапевтическую проблему решают сами, понимая, что рая не существует, что нужно черпать эмоции из сегодняшнего дня.

Что ж, деньги — элемент, знаки грешной души.

Существует выражение «деньги к деньгам». И его следует признать верным. В психологии, как в квантовой механике, действует принцип неопределенности. Чем больше ты уделяешь внимания объекту, пытаясь его приблизить, тем далее он от тебя угодит. Чем больше будешь думать о деньгах, тем меньше шанс их получить. Когда бизнесмен печется о благосостоянии своей фирмы, о человеческих отношениях в коллективе, об ответственности перед работниками, прибыль растет. Все великие предприниматели становились богатыми именно на той волне, когда они показывали свое человеческое начало.

Деньги — мерило всех ценностей: так ли это? Разные концепции устройства мира предполагают не однозначный ответ. Марксовская доктрина состоит в том, что все в этом мире можно оценить, купить. Это прагматическая редукция, завязанная на политэкономии и ведущая к ступору и пустоте. Другая крайность видна в противоположном подходе: есть вечные ценности, которые нельзя купить ни за какие деньги. Деньги — тот элемент, который соединяет сознание и подсознание, приводя их к консенсусу. Сознание тянет ввысь, даже к сверхсознательным вещам. А подсознание говорит, что нужно выжить, сохранить себя, как физическое тело.

Личности нужно организовать в окружающей среде, и деньги дают самый оптимальный способ соединить в человеке два начала.

Но есть еще и другая сторона в нашем подсознании — она связана с жертвенностью, то есть мы и щедрые, и жадные одновременно.

В России во многом эта проблема определяется не только внутренними переживаниями личности, но и внешними причинами. Сейчас, конечно, у обладателей больших денег нет проблем, куда их приложить. С другой стороны, деньги выступают как страховка, некий капитал, позволяющий говорить, что у меня есть накопления на черный день, я то уж бомжом не буду. Этот страх — как правило, чисто метафизический — присутствует у всех. Духовные люди, уходящие в мир отшельничества, в мир вещей, совершенно не связанный с деньгами, являются исключением.

В подавляющем большинстве без денег мы никуда. Хотя, помните, в советские времена всерьез утверждали, что они при коммунизме исчезнут. Да, есть такие люди, у которых никогда не было денег, например, просящие подаяние у храмов в Индии. Их устраивает такая позиция. Есть богатые люди, которые принципиально не хотят видеть деньги у себя в руках. Не думаю, что и президент Путин имеет кошелек в кармане. И, наконец, дети. Лет до семи все мы живем в мире безденежья, но все у нас откуда-то появляется.

Безусловно, деньги оказывают огромное влияние на психику человека: они могут доставлять огромную радость, когда они в достатке, или вогнать в ужасную депрессию, когда чувствуется их нехватка. Но хотелось бы сказать, что хоть мы, и зависимы от денег, и считаем их важной частью нашего существования — мы всегда должны оставаться людьми.

УДК 314.7 (470+571)

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ю.В. Ревякина, студентка факультета финансы и кредит

Н.В. Фалина, доцент кафедры экономики и ВЭД

Данная тема является одной из актуальных проблем экономики, так как миграция является важным механизмом в развитии рисунка расселения и структуры населения, модификации состава населения и оказывает содействие на социально-экономическое развитие страны.

Миграция – это процесс перемещения людей через границы тех или иных территорий со сменой навсегда или на менее длительное время постоянного места жительства.

Миграция населения является сложным социальным процессом, который связан с изменением экономической структуры и ростом социальной и трудовой мобильности населения.

Миграции населения классифицируется по ряду признаков:

1. От характера пересекаемых границ различают внешнюю и внутреннюю миграцию населения. Внешней является миграция, при которой пересекаются государственные границы, например современная миграция из одних европейских стран – Италии, Испании, в другие – Германию, Францию. К внутренней миграции относятся перемещения в пределах одной страны между населёнными пунктами [1].

2. Миграция по причинам:

– экономические и социальные, приобретение более высокого социального статуса;

– военные (депортация) и политические (религиозные притеснения).

3. По временным признакам миграцию разделяют на сезонную, безвозвратную, временную и маятниковую. Сезонная миграция включает ежегодные перемещения людей в определенные периоды года. Безвозвратная миграция связана с окончательной сменой постоянного места жительства. Временная миграция подразумевает под собой переселение на какой-то ограниченный срок, но длительный, часто обусловленный, что обычно связано с работой в месте вселения. Маятниковая миграция – это систематические поездки к месту работы или учебы за пределы своего населенного пункта [1].

4. По формам реализации миграция делится на общественно-организованную, осуществляемую при участии государственных или общественных органов и с их экономической помощью, и неорганизованную, которая производится силами и средствами самих мигрантов без материальной или организационной помощи со стороны каких – либо учреждений.

На формирование миграционных процессов в России за последние 10 лет обуславливаться воздействием отрицательных и положительных факторов. К положительным факторам можно отнести демократизацию общественно – политической жизни, развитие рыночных отношений, осуществление конституционного принципа свободы передвижения. К отрицательным относят распад бывшего СССР, терроризм, незащищенность отдельных участков

Государственной границы РФ, ухудшение качества жизни людей экономическая нестабильность и социальные конфликты.

Россия в отличие от Советского Союза – страна открытых границ и свободных миграционных перемещений. Это придало внешним миграциям со странами старого зарубежья характер «миграционного насоса». Произошедшие изменения, прежде всего, упрощение порядка въезда в Россию, «прозрачность» государственных границ, привели к резкому увеличению масштабов иммиграции, прежде всего нелегальной. Приток мигрантов, который составляет от 6-ти до 6,5 млн. человек оказывает влияние на рост цен на недвижимость, на развитие конкуренции на рынке труда, снижение уровня жизни населения, но в тоже время проблемы, связанные с миграцией России остаются напряженными в стране [4]. На данную обстановку влияет рост иностранных граждан и лиц без гражданства из государств Закавказья, Центральной и Восточной Азии и их незаконное нахождение в стране, что значительно ухудшает социальную обстановку, прежде всего в области здравоохранения и образования и является основой для создания террористических организации.

Незаконная иммиграция в Российскую Федерацию вызывает сильную обеспокоенность, которая, по разным оценкам, составляет сегодня от 1 до 1,5 млн. человек [4]. Масштабный приток различных категорий иностранных граждан и лиц без гражданства оказывает все большее воздействие на внутривнутриполитическую ситуацию в России, существенно сказывается на социальной сфере, влияет на национальный рынок труда, усугубляет криминогенную обстановку. Основная масса нелегальных иммигрантов прибывает в Россию из государств дальнего зарубежья (Афганистан, Иран, Пакистан, страны Африки, Ближнего и Среднего Востока, Южной Азии) и государств - участников СНГ (Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, Туркмения, Казахстан). Для борьбы с нелегальной иммиграцией следует обеспечить укрепление связей правоохранительных органов; провести мероприятия по совершенствованию системы учета граждан; активизировать противодействие незаконной миграции и нелегальной трудовой занятости мигрантов [3].

Проблема незаконной миграции во многом возникла из-за отсутствия должного внимания со стороны государства, несоответствия правовой базы по регулированию иммиграции и пребывания иностранных граждан и лиц без гражданства на территории страны потребностям реальной обстановки в России [2].

В современной России присутствует эмиграция (эмиграция – это переселение в другую страну на постоянное проживание), которая негативно влияет на развитие страны. «Утечкой умов» в зарубежные страны, молодых квалифицированных специалистов в области научных технологий, из таких экономических районов как, Северо-западного, Центрального, Западно-Сибирского подрывает формирование экономического, научного, творческого потенциала страны.

Миграционные потоки в России можно охарактеризовать активным ее вовлечением в международный и межрегиональный обмен, низкой степенью приживаемости мигрантов, увеличением доли семейной миграции и снижением доли мигрантов трудоспособного возраста. Все это приводит к негативным социальным последствиям: обострению ситуации на рынке жилья, труда, увеличению нагрузки на социальную инфраструктуру, повышению уровня преступности. Такая ситуация требует разработки и реализации адекватной миграционной политики, ужесточению управления и контроля миграционных процессов государством [2].

Анализ и прогноз современной миграционной, демографической и социально-экономической ситуации и перспектив ее развития ориентируется на то, что миграционные процессы в ближайшем будущем будут приобретать для российского государства все большую значимость. Государственная политика управления миграционными процессами должна обеспечить общее оздоровление демографической ситуации в стране, способствовать решению долговременных социально-экономических задач в интересах всего общества и каждого конкретного человека.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Миграционный режим: нарушения и санкции // Миграция и гражданство №2(5)/2009. – 21-23 с.
2. Акмалова А.А. Социальная работа с мигрантами и беженцами учеб.пособие / А.А. Акмалова, В.М. Капицын. М.:ИНФРА-М, 2009. – 220 с.
3. Особенности современных процессов миграции Е.А.Назарова// Социологические исследования №7/2009 106 -116 с.
4. www.fms.gov.ru/

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

А.А. Рытик, студент экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

В последнее время активно освещаются проблемы национальной финансовой системы в российских научных изданиях. Происходящие в мировой экономике события, доказывают необходимость дальнейшего усовершенствования направлений, связанных с эффективным функционированием финансовой системы страны. Несмотря на длительную историю существования финансовых отношений, в современной науке до сих пор не сформировалось единого мнения по поводу трактовки термина «финансовая система».

Наиболее распространенной является точка зрения, в соответствии с которой под термином «финансовая система» понимается совокупность организационных и взаимозависимых между собой финансовых отношений в обществе. Кроме того, в некоторых учебных изданиях данный термин употребляется для обозначения финансовых учреждений страны. Финансовая система - это совокупность взаимозависимых и взаимодействующих звеньев финансовых отношений, посредством которых осуществляется формирование, распределение и использование фондов денежных средств. В финансовую систему входят финансовые учреждения государства, благодаря которым обслуживается денежное обращение и регулирование финансовой деятельности [3]. Финансовая система представляет собой совокупность взаимодействующих элементов, движение которых подчиняется единой цели.

В настоящее время среди ученых-экономистов существуют принципиальные разногласия по вопросам выделения и названия сфер и звеньев финансовой системы. А также по поводу включения в ее состав дополнительных элементов.

Следует отметить, что группировка финансовых отношений по сферам и звеньям финансовой системы не остается неизменной и совершенствуется под влиянием экономических преобразований, с появлением новых видов собственности. Основные признаки классификации финансовых отношений делятся на составные части. В соответствии с этим все финансовые отношения подразделяются на три большие группы:

- финансы хозяйствующих субъектов;

- государственные и муниципальные финансы;
- финансовый рынок.

Большинство ученых-экономистов едины во мнении относительно деления финансовой системы на сферы финансов хозяйствующих субъектов и сферы государственных и муниципальных финансов. По мнению автора, выделение финансового рынка в составе сферы национальной финансовой системы является актуальной необходимостью. Некоторые ученые считают, что в состав финансовой системы входит и фондовый рынок - понятие более узкое, нежели финансовый рынок. Кроме того, финансовый рынок - это специфическая область финансовых отношений, где происходит процесс купли-продажи финансовых ресурсов.

Последствия мирового финансового кризиса оказали ощутимое влияние на устойчивость финансовых систем практически всех государств. В связи с этим, необходимо затронуть проблему устойчивости национальной финансовой системы. В общем виде финансовая устойчивость - это сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени. Она во многом определяет финансовую независимость.

Следовательно, финансовая устойчивость должна проявляться в финансовых отношениях. Финансовую устойчивость можно рассматривать как способность финансовой системы сохранять количество и качество своих финансовых ресурсов при изменении среды. Следовательно, финансовая система должна иметь финансовые ресурсы для удовлетворения сегодняшних потребностей, а также для сохранения способности к адаптации в будущем.

Применительно к национальной финансовой системе можно выделить три основных вида устойчивости:

- нормальная финансовая устойчивость;
- неустойчивое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

При оценке устойчивости финансовой системы могут быть использованы математические и статистические модели динамики показателей устойчивости направленности изменений и степени достижения заданного результата [1].

На современном этапе развития мировой экономики не представляется возможным оценить какую-либо национальную финансовую систему как абсолютно устойчивую. На этой основе можно выделить два признака финансовой устойчивости:

- платежеспособность;

- наличие финансовых ресурсов, достаточных для дальнейшего развития.

Довольно часто в научной литературе встречается понятие «нестабильность финансовой системы». Что подразумевает такое соотношение рисков, при которых финансовая система перестает осуществлять свои функции, а негативные шоки передаются через нее реальному сектору экономики. Однако в состоянии финансовой дестабилизации финансовая система не может самостоятельно восстанавливаться от отрицательных воздействий.

Большой вклад в изучение проблем финансовой стабильности внес Г.Дж. Шинази. В своей работе «Определение финансовой стабильности» он дает следующее определение: «Финансовая стабильность определяется как состояние, при котором финансовая система способна противостоять шокам и устранять дисбалансы, снижая тем вероятность серьезных сбоев». Финансовая стабильность - это состояние финансовой системы страны, при котором она эффективно выполняет свои функции и способна абсорбировать шоки, внутри себя, не принося вреда реальному сектору экономики [2].

Переход к более широкому определению финансовой стабильности национальной финансовой системы предполагает наличие следующих черт:

- стабильность платежной инфраструктуры;
- стабильность финансовых институтов;
- стабильность финансовых рынков;
- эффективное распределение финансовых ресурсов;
- эффективное управление финансовыми рисками в экономике (выявление, количественная оценка, распределение рисков).

Следует отметить, что финансовая нестабильность не является прямой противоположностью понятия «финансовая стабильность». При этом финансовая стабильность, может включать в себя нестабильность отдельных звеньев финансовой системы.

В условиях глобализации рыночной экономики, подверженной периодическим финансовым кризисам, представляется более правильным использовать понятие «устойчивость национальной финансовой системы». Если финансовая стабильность предполагает полное равновесие национальной финансовой системы, то финансовая устойчивость - это способность возвращаться к равновесию. Достижение устойчивости возможно при отсутствии негативных шоков.

Таким образом, финансовая устойчивость понимается, как способность национальной финансовой системы абсорбировать шоки

внутри себя, не нанося ущерба реальному сектору экономики, и возвращаться к равновесному состоянию после прекращения воздействия, которое вывело ее из этого состояния, и выполнять свои главные функции.

В зависимости от принадлежности к определенной научной школе финансов различаются подходы к определению финансовой системы, ее составу и структуре. Оптимальное использование результатов отечественных и зарубежных научных исследований позволит ликвидировать существующие противоречия в определении понятия «финансовая система» и сформировать научную основу для перехода на новый уровень развития структурных элементов национальной финансовой системы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Игонина Л.Л. Модернизация финансовой системы России: задачи, тенденции // Финансы и кредит. — 2012. — № 3.
2. Кормилицына И.Г. Финансовая стабильность: сущность, факторы, индикаторы // Финансы и кредит. — 2011. — № 35.
3. Нешитой А.С. Финансы: учебник. М.: Дашков и К. — 2006.

УДК 336:339.1

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.

Г.Г. Саакян, студент факультета экономики организаций
А.В. Захарян, кандидат экономических наук, доцент кафедры
финансов

В современном мире почти каждый слышал фразу «финансовый рынок». Но что же это такое?! И как говорить, с чем его едет?! **ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ** (financial markets) - рынки, на которых торгуют финансовыми активами. К ним относятся фондовые биржи (stock exchange), где продаются и покупаются акции компаний и государственные долговые обязательства, денежный рынок краткосрочных кредитов, валютный рынок, на котором продаются и покупаются валюты разных стран, и ряд специализированных рынков для торговли финансовыми деривативами. Финансовые рынки помогают «переливать» капиталы в более доходные отрасли экономики и размещать свободные денежные средства.

Сейчас большинство рынков функционирует в режиме реального времени на основе компьютерной и телефонной связи, не требующей личных встреч продавцов и покупателей. Торговля на финансовых рынках практически не прекращается в течение круглых суток, так как на разных концах нашей планеты существуют торговые площадки.

Сегодня трудно представить экономику предприятий, страны и всего мира в целом без финансовых рынков. Глобализация финансовых рынков – это объективный и естественный процесс развития рыночной мировой экономики. Процесс глобализации финансовых рынков подразумевает продолжение интеграции национальных финансовых рынков, повышение капитализации, лучшую аккумуляцию и перераспределение финансовых ресурсов. Увеличение финансового потока влечет за собой появление более новых и современных теорий портфельного управления, увеличение инноваций и конкуренции за доступ к капиталу, появлению новых информационных технологий и IT-решений. Основной целью глобализации финансовых рынков является наделение финансовых ресурсов абсолютной свободой перемещения как с внутреннего на мировой рынок, так и в обратном направлении.

Финансовый рынок неотделимо связан с понятием мировых финансовых центры. Мировые финансовые центры способствуют управлению потоками капитала в стране и за ее пределами, поэтому страны заинтересованы в их появлении и развитии.

Условиями формирования мировых финансовых центров являются:

- наличие крупного финансового рынка, притягиваемого и обслуживаемого этим центром, его удачное расположение относительно этого рынка;
- открытость экономики для движения капиталов, трудовых ресурсов, нематериальных активов и пр.;
- либеральное законодательство, стимулирующая налоговая, таможенная политика, иммиграционное законодательство и пр.;
- упрощенные процедуры регистрации, оформления сделок, низкие издержки администрирования, низкий уровень коррупции и блокирование неформальных отношений власти и бизнеса;
- соответствие современным мировым стандартам в области учета, отчетности, надзора и регулирования;
- развитая финансовая инфраструктура (биржи, банки, страховые, инвестиционные компании и фонды, трастовые компании, консультанты и пр.);

- глубина освоения финансовых инструментов (акции, облигации, деривативы, фьючерсы, индексы и пр.);
- макроэкономическая и политическая стабильность в стране, благоприятность для проживания (высокое качество жизни, высокие темпы роста, развитие).

В результате конкуренции на международном рынке сложилось *13 мировых финансовых центров*: Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майне, Сингапур, Бахрейн и т.д.

Финансовые рынки перестали носить национальный характер. Сегодня невозможно изолировать финансовый рынок отдельной страны от мировой торговой площадки, так как на ситуацию на рынке влияют все «игроки» и глобальные события. Например, цена на нефть марки Brent очень сильно влияет на такие индексы как РТС, S&P 500, Dow Jones и другие. Изменение данных индексов напрямую влияет на финансовую активность игроков, а значит и на экономическую ситуацию в целом. Так же настроение трейдеров на отдельной площадке не может не отразиться на тенденции на всем рынке в целом.

Еще одним ярким доказательством глобализация финансового рынка является переливание промышленного капитала в регионы с более дешёвой рабочей силой. Так благодаря дешевой рабочей силе Азия превратилась в производственную площадку для всего мира. Инвестиционные средства стали переключиваться на Восток, а оттуда в виде материальных ценностей обратно на Запад. Новые пути финансовых вливаний и консолидация финансовых рынков повлекли за собой появление необходимости продвижения интересов транснациональных компаний в мире, что означало расширение свободы экономических операций. Была также пересмотрена правовая сторона вопроса.

В ходе глобализации усилилось и объединение финансовых рынков стран, возросла их капитализация, произошло перераспределение соответствующих запасов. Так, например, капитализация РТС составила \$738.484 млрд., а капитализация российского рынка акций ММВБ - составила 17586,035 млрд. руб.

Но каковы последствия этой глобализации? В теории, открытость экономики для зарубежных инвестиций должна иметь в значительной степени положительные эффекты (смягчение нехватки финансовых ресурсов в мире; конкуренция со стороны внешних финансовых ресурсов снижает стоимость финансовых услуг в стране). На практике, однако, выгоды менее очевидны. Несмотря на то, что

развитые страны извлекли выгоду из разделения рисков, существует мало свидетельств того, что то же самое верно для emerging market и развивающихся стран. Увеличились как международная финансовая интеграция, так и изменчивость - но только в странах с относительно слабым внутренним финансовым сектором.

На изменчивость и рост экономики влияет множество факторов:

- Развитие финансового сектора. Развитые финансовые рынки помогают развивающимся в формировании циклов стремительного роста, которые вызваны волнами и внезапными остановками в финансовых потоках.

- Качество управления.

- Сильная макроэкономическая политика. Если макроэкономическая политика слаба, финансовая открытость может привести к чрезмерному заимствованию и накоплению долгов, увеличивая риск кризиса.

- Торговая интеграция. Для стран открытых для торговли менее вероятны внезапные остановки в притоке инвестиций. Открытость для торговли может также смягчить эффекты кризиса, облегчая восстановление экономики.

Исследование МВФ также показывает, что финансовая глобализация, по всей видимости, не делает страны более уязвимыми для кризиса. Фактически, кризисы менее часты в открытых экономических системах, чем в экономических системах, которые ограничивают движения капитала.

Либерализация капитала должна всегда быть частью более широкой реформы, охватывающей макроэкономическую структуру политики страны, внутреннюю финансовую систему и разумное регулирование. "В целом, все страны должны стремиться участвовать в финансовой глобализации. Но перед открытием рынка, правительства должны исследовать готовность финансового сектора и уровень развития страны", - говорят эксперты МВФ.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что глобализация финансового рынка – это новая ступень в развитии экономики, за которой стоит будущее финансовой системы всего мира. Но при этом спешить в этом деле не надо, так как последствия могут быть очень печальными. Поэтому я считаю, что игра «в перегонки» не уместна, и правительство каждого государства должно оценить все положительные и отрицательные стороны, причём в долгосрочном сценарии развития. Это поможет избежать печальных последствий утечки капитала из страны, снижение конкурентоспособности,

переизбыток инвестиций и нестабильности экономической системы государства, как это было в США в 1929г.

УДК 339.9

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ «ВИРТУАЛЬНЫХ» ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Н.В. Северин, студент экономического факультета
А.А. Шрамченко, студентка экономического факультета,
А.В. Кондрашова, ассистент кафедры институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента

Под «виртуальной» компанией принято понимать сообщество функциональных партнеров, управляющих проектированием, производством и реализацией продуктов и услуг с использованием информационных технологий и системы контрактов. Отличительными чертами виртуальной организации являются:

- непостоянство функционирования;
- осуществление связи и управления на основе интегрированных и локальных информационных систем, телекоммуникаций;
- отношения со всеми партнерами и другими заинтересованными организациями через серию различных соглашений, договоров;
- образование временных альянсов организаций в смежных областях деятельности;
- договорные отношения работников с руководством во всех сферах.

Особенности формирование «виртуального» бизнеса в глобальных сетях

К характерным особенностям формирования и развития структур бизнеса в глобальных сетях следует отнести:

- повышение эффективности использования информации и снижение ее дефицита;
- активизация процессов перемещения и накопления знаний;
- установка доверия на высоком уровне;
- улучшение интенсивности взаимосвязи между фирмами-партнерами.

Благодаря хорошей гибкости исследуемые бизнес-структуры быстро адаптируются к рыночным изменениям, переходят в новые

структуры, формируя уровень компетенции, необходимый для организации производственного процесса услуг и товаров в зависимости от рыночных потребностей.

К основным параметрам «виртуальных» бизнес-структур следует отнести:

1. Наличие цели;
2. Независимость членов команды;
3. Добровольное объединение всех усилий партнеров;
4. Множество уровней взаимодействия. Бизнес-системы совершают операции на нескольких уровнях, т.е. одновременно осуществляют кооперацию между организациями, департаментами и населением.

В России активно функционируют следующие виды «виртуальных» бизнес-систем:

1. Стабильные бизнес-системы представлены отдельными компаниями или группой компаний, объединенных в долгосрочные взаимоотношения с поставщиками из внешней среды. Партнеры, как правило, организуются вокруг отдельных крупных фирм (Интернет-магазины).

2. Динамические бизнес-системы представлены временными объединениями фирм. Организуются вокруг фирмы лидера. Каждый из партнеров группы самостоятелен, и сотрудничество осуществляется на основе специфического взаимодействия или проекта.

В российской практике опыт функционирования виртуальных бизнес-систем оставляет желать лучшего, что объясняется нерешенными вопросами в нормативно-правовой сфере и повышенными рисками мошенничества.

Особенности зарубежного опыта формирования виртуальных предприятий, действующих в Интернете

«MIGROS Co-operative» одна из крупнейших торговых компаний Швейцарии, годовой оборот которой составляет 11,4 млрд. дол. Через собственную торговую сеть реализуется около 80% товаров. Продовольственные товары составляют основную долю производственно-сбытовой деятельности: хлебобулочные и кондитерские изделия, выпечка, мясо, консервированные продукты, минеральная вода. Некоторые из партнеров заняты в производстве упаковки для пищевых продуктов, принтеров, упаковочных и мультимедийных товаров. Среди партнеров относят фирмы по дизайну, трансляции и анализу пищевых продуктов. Осуществляя электронный документооборот, компания эффективно координирует

производство упаковки для пищевых продуктов, что позволяет сильно ограничить затраты времени на разработку дизайна.

Основным принципом при создании стабильной «виртуальной» бизнес-системы являлось формирование постоянного потока информации и четкой зоны ответственности, что позволило совместно проводить обработку данных.

Особенности виртуального удаленного доступа

В Европе около 2,5 млн. человек получают удаленный доступ к своему рабочему месту при помощи ноутбука, модема и специального программного обеспечения. Оборудование позволяет подключаться к территориально-распределенным сетям и осуществлять деятельность на «виртуальном рабочем месте» (VRM). Виртуальное рабочее место состоит из двух важных компонентов – корпоративная сеть предприятия и рабочее место, к которому может подключаться сотрудник для выполнения своих функциональных обязанностей. К основным составным элементам, характеризующим виртуальное рабочее место, относят дизайн, технологии и практика специалиста (рис. 1). С положительной стороны технология VRM зарекомендовала себя в сфере недвижимости.



Рисунок 1 – Система виртуального рабочего места

Виртуальная организация бизнес-процессов характеризуется многочисленными формами. В частности, виртуальная компания «OMNI» производит обмен информацией со 187 фирмами,

размещенными в разных странах, при этом транспортные расходы минимизированы.

Примером формирования системы промышленной кооперации на основе модели виртуального предприятия является Межрегиональный центр промышленного партнерства субконтрактации. Компания обладает базой данных о заказчиках, требованиями к возможным партнерам, информацию о производственных возможностях промышленных предприятий. Данные структурированы с использованием принятых в Европейском союзе классификаторов и детализированы до уровня отдельных производственных процессов. Базы связаны автоматической системой поиска, с помощью которой можно найти поставщиков, производственные заказы и разместить информацию о предприятии. Сайт представляет «доску объявлений», на которой размещена соответствующая сведения.

В рамках научно-исследовательских работ, проводимых Фондом поддержки промышленности и Институтом промышленного субконтрактинга, в 2000-2004 гг в Санкт-Петербурге создана электронная информационная система субконтрактинга. Ее функциями являются: создание единой платформы для получения, обработки, хранения и обновления информации; организация обмена данными; поиск поставщиков и заказчиков продукции. Система содержит сведения о производственных потенциалах промышленных предприятий в электронной базе данных мониторинга, которая обновляется в соответствии с изменением производственных возможностей и загрузки предприятий. Актуальная информация предоставляется сотрудниками служб кооперированных поставок.

Таким образом, в настоящее время деятельность виртуальных предприятий развивается весьма стремительно, и интеграция в современную бизнес-систему проходит успешно. По сравнению с зарубежными виртуальными предприятиями, в России этот перспективный вид экономических субъектов только начинает свое формирование и развитие.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кабкова, Е.Н. Теория организации, и виртуальные предприятия / Е.Н. Кабкова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://be5.biz/ekonomika/t002/86.htm>
2. Kinetic Workplace Consulting Group — integrates the fields of human resources, IT, and corporate real estate to create telework, hoteling, virtual officing, and alternative officing solutions.

– [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.kineticworkplace.com/>.

3. «АстроСофт» – тестовый центр «Virtual University Enterprises». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.it.ru/academy/vue-form.html>.

4. Сердюк В.А. Сетевые и виртуальные организации: состояние, перспективы, развитие / В.А. Сердюк. – Журнал «Менеджмент в России и за рубежом». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.mevriz.ru/articles/2002/5/1033.html>

УДК 82.33

ПРИМИНЕНИЕ PIMS МЕТОДА ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНЫХ ПРИЕМУЩЕСТВ В ТУРБУЛЕНТНОЙ СРЕДЕ

Е.В. Сенченкова, студентка экономического факультета
Л.В. Глухих, к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга

Метод PIMS (Profit Impact of Market Strategy) – метод анализа воздействия рыночной стратегии на прибыльность, в турбулентной среде имеет высокую актуальность для современных предпринимателей так как помогает получать наибольшую прибыль организации .. Наиболее ценные его результаты заключаются в выделении широкого круга показателей, оказывающих влияние на выбираемые стратегии, и в анализе этого влияния. PIMS метод разработан в середине 60-х годов в компании General Electric .Конгломератом этой модели является теоретическое суждение, обоснованное эмпирическими исследованиями о том, что эффективность функционирования любой организации, независимо от ее отраслевой принадлежности, размера, особенностей продукции, географического расположения, определяется общими для всех производств факторами.

Считается, что база данных PIMS содержит информацию примерно о трех тысячах самостоятельных подразделений нескольких сотен корпораций СЕЛИА, Канады, Западной Европы, для каждого из которых собрана информация примерно за 450 показателям. Изучая информацию об их функционирования, определили 37 факторов, которые примерно на 80% объясняют отличия в показателях эффективности организаций.

Можно сопоставить характеристики организаций,

функционирующих в соответствующей отрасли, сданными эмпирического материала модели. Внедрение эмпирического материала является ее огромным достоинством, так как это позволяет сократить разрыв между абстрактным (теоретическим) и конкретным (практическим).

PIMS представляет собой попытку обобщить все переменные, которые изменяют долгосрочную прибыльность компании. В рамках российской экономики внедрение модели PIMS носит в большей степени познавательный характер, поскольку этот метод стратегического анализа разработан для высокоразвитых, насыщенных, относительно устойчивых рынков и видов бизнеса. С этой точки зрения, статистический опыт североамериканского и японского бизнеса имеет для нашей экономики пока еще теоретическое применение.

В рамках PIMS качество измеряется с помощью как переменных, характеризующих товары, так и переменных, характеризующих услуги. Каждой переменной присваивается балльная оценка, которая отражает ее значение для потребительского восприятия качества товара или услуги. Проводится сравнение с тремя крупнейшими конкурентами компаниями, каждый из которых получает соответствующую оценку.

Для базы данных фундаментальными являются две концепции:

1. Деловая единица (бизнес-единица) — подразделение, продуктовая линия или центр прибыли.
2. Обслуживаемый рынок — часть общего рынка, на котором конкурирует фирма.

PIMS-анализ оценивает: изменения в конкурентной позиции фирмы; стратегии, применяемые для ее достижения; окончательную прибыльность.

Анализ показывает, что на прибыльность предприятия постоянно влияют три группы факторов. Первая группа описывает конкурентную позицию фирмы, включая занимаемую долю рынка и относительное качество продукции. Вторая отражает структуру производства, включая интенсивность инвестиции и производительность труда. Третья группа отражает относительную привлекательность уровня роста рынка и характеристик потребителей. Все вместе эти переменные объясняют от 65 до 70 процентов вариантов прибыльности рассмотренных предприятий. Назначение PIMS-проекта состоит в применении этого опыта к решению специфичных стратегических вопросов.

В заключении хотелось бы отметить, что PIMS метод нашел колоссальный отклик как в теоретическом так и в практическом применении, множество организаций используют его зарубежом и в данный момент только теоретическое в России.

Большое преимущество модели PIMS состоит в том, что ее авторы пытаются измерить относительное качество продукта, так как решающим условием успеха в бизнесе является удовлетворение потребителей. В этой модели делается попытка оценить соответствие структуры производства структуре потребностей.

Для России, по версии многих наших менеджеров внедрение этого метода не только для изучения в теории, но и для применения на практике получило бы весьма альтернативную перспективу и возможно помогла бы проанализировать вариантыные проблемы используя этот альтернативный метод на своем предприятии.

УДК 330.8

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

А.О. Сидельникова, студентка экономического факультета,
А.В. Кондрашова, ассистент кафедры институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента

Одним из важнейших экономических институтов в современной экономике выступает мотивация труда. Поскольку модель формирования системы мотивации в различных хозяйственных сферах имеет единую структуру, то мотивацию труда следует рассматривать в качестве связующего звена институтов. Кроме того, мотивация труда опосредованно оказывает воздействие на развитие экономических отношений в условиях рыночных преобразований, гарантом которых с позиции национальных интересов выступают силовые институты [1, 2].

Изучение теоретических аспектов мотивации труда, как правило, сводится к оплате труда, основанной на фиксированных тарифных ставках и должностных окладах. Наряду с материальным стимулированием целесообразно проанализировать зарубежный опыт. Из разнообразия моделей систем мотивации труда в рыночной экономике большинства промышленно развитых стран можно выделить как наиболее характерные японскую, американскую, западноевропейскую.

Американская модель (модель «спортивная команда» или «рынок труда») мотивации труда персонала построена на всемерном поощрении предпринимательской активности и обогащения наиболее активной части населения. Модель основана на социально-культурных особенностях нации — массовой ориентации на достижение личного успеха каждого, а также высоком уровне экономического благосостояния.

В основе системы мотивации труда в США находится оплата труда. Наибольшее распространение получили различные модификации повременной системы оплаты труда с нормированными заданиями, дополненные всевозможными формами премирования.

Американская модель мотивации труда персонала характеризуется:

- краткосрочным наймом за пределами организации;
- отбором кадров по профессиональным критериям;
- конфронтационностью отношений между работником и администрацией;
- минимальным обучением и повышением квалификации персонала;
- игнорированием социальных потребностей и преобладанием чисто экономической ориентации работников (главный мотивирующий фактор — денежное вознаграждение за индивидуальные результаты);
- связью уровня заработной платы с общеэкономическими условиями;
- преданностью работников профессии, а не организации [2-4].

Свои приемы мотивации - политика карьерного продвижения и выявления молодых талантов - используют в американской компании «Литтон Индастриз». Она пользуется большой популярностью у молодых специалистов, потому что дает большие возможности, хотя первоначальная зарплата и невелика. Молодой специалист принимается на испытательный срок от 6 месяцев до одного года и за этот срок перемещается по всем подразделениям, работает в каждом из них и решает различные производственные задачи [5].

Основные преимущества американской модели мотивации труда персонала: повышение мобильности рабочей силы внутри предприятия, рост удовлетворенности трудом, устранение промежуточных уровней управления, сокращение общей численности персонала, в основном за счет рабочих и мастеров. При этом заметно

улучшаются внутрипроизводственные отношения, повышается качество работы. По мнению 72% опрошенных менеджеров и рабочих, в результате внедрения на предприятиях такой системы возрастает уровень выработки, снижаются расходы и затраты труда на изготовление единицы продукции [2, 6].

Японская модель

Японская модель («человеческий капитал» или «крепость») мотивации труда персонала характеризуется опережением роста производительности труда по отношению к росту уровня жизни населения, в том числе уровня заработной платы. С целью поощрения предпринимательской активности государством не принимается серьезных мер по контролю за имущественным расслоением общества [2, 7].

Система стимулирования труда по сравнению с другими промышленно развитыми странами в Японии весьма гибкая. Традиционно она строится с учетом трех факторов: профессионального мастерства, возраста и стажа работы.

Японская модель мотивации труда персонала предполагает:

- переменную занятость, при которой персонал делится на временных и постоянных (ядро) работников, для которых практикуется долгосрочный (пожизненный) наем;
- инвестиции в обучение, решение социальных проблем;
- непрерывное образование и повышение квалификации на рабочем месте;
- участие работников в управлении;
- постоянную ротацию кадров;
- групповые принципы продвижения, вознаграждения;
- обусловленность уровня заработной платы возрастом и стажем [4].

Базовым принципом управленческого мировоззрения в компании Тойота является принцип отказа от наказания. В компании принято искать не виновного, а причины ошибки. Здесь считают, что если ученик не научился, то это значит, что виноват учитель - не научил. Этот принцип противоречит широко распространенной управленческой парадигме, согласно которой начальник всегда прав. В основе технологии управления Тойота лежит идеология «обучения», а не «командования», лидеры не отдают приказы, а обучают персонал. В компании действует «система предложений», введенная еще в 1950-ых годах, которая поощряет сотрудников фирмы, вносящих новые конструктивные идеи по совершенствованию производственного цикла и технологий. [8]

Западноевропейская модель

Западноевропейская (партнерская) модель мотивации труда персонала основывается:

- на социальном партнерстве и коллективном договоре;
- предоставлении руководящих должностей прежде всего своим сотрудникам;
- сокращении или ликвидации статусного разрыва между руководством и подчиненными;
- создании благоприятных условий труда [5, 7].

К основным западноевропейским моделям мотивации труда персонала относятся: французская, немецкая и шведская.

Французская модель характеризуется большим разнообразием экономических инструментов, включая стратегическое планирование и стимулирование конкуренции, гибкой системой налогообложения. Отличительная особенность ее – включение стратегического планирования в рыночный механизм. Базисом рыночных отношений во французской модели является конкуренция, непосредственно воздействующая на качество продукции, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, уменьшение издержек производства [2, 7].

Немецкая модель мотивации труда исходит из того, что в ее центре находится человек с его интересами как свободная личность, сознающая свою ответственность перед обществом. Свобода в экономическом смысле означает понимание интересов общества и нахождение своего места в системе производство — потребление. Но не каждый гражданин в состоянии работать в соответствии с требованиями рынка. Западные исследователи пришли к выводу, что гармоничная комбинация из стимулирования труда и социальных гарантий представляет собой одну из самых оптимальных моделей, когда-либо известных в истории экономических теорий. Эта модель обеспечивает в равной степени как экономическое благосостояние, так и социальные гарантии.

Шведская модель мотивации труда отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу менее обеспеченных слоев населения. Начиная с 50-х годов, шведские профсоюзы на переговорах о перезаключении коллективных трудовых договоров проводят политику так называемой солидарной заработной платы, основывающейся на таких принципах: равная оплата за равный труд, сокращение разрыва между размерами минимальной и максимальной заработной платы [2, 7].

Оценка основных моделей систем мотивации труда персонала

На основе анализа моделей мотивации труда персонала выделим основные показатели стимулирования персонала:

деньги, т.е. заработная плата, премии и т.д.

карьерный рост

условия труда

возможность обучения.

Для проведения оценки моделей систем мотиваций персонала, введем веса важности оцениваемой характеристики в интервале от 1 до 5 (5- самый важный), полученные экспертным путем. Оценка подсчитывается по формуле:

$$\text{Взвешенная оценка} = x_i \cdot y_i / \sum y_i, \quad (1)$$

где x_i – значения показателя;

y_i – важность показателя.

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей систем мотиваций персонала

Модели Критерии	Американская	Западно-европейская	Японская
Деньги	4	4	5
Карьерный рост	5	5	4
Условия труда	3	5	5
Возможность обучения	2	4	5
Взвешенная оценка	3,75	4,5	4,75

Анализ таблицы 1 показал, что эффективной моделью стимулирования персонала следует считать японскую (восточную). Однако не все элементы японской теории применимы в современных российских условиях на 100%, но основные идеи уже опробованы в проектах Заволжского моторного завода и показали свою актуальность как фундамент реальных долговременных конкурентных преимуществ в бизнесе.

Внедрение новой производственной системы, основанной на элементах системы Just in time (точно вовремя), способствовало тому, что темп сборки моторов на заводе вырос на 30% за счет повышения

производительности труда рабочих. Значительно улучшены показатели по качеству двигателей, поставляемых автозаводам. Благодаря новому подходу завод резко снизил издержки производства и складские запасы. Весомую долю в получение экономии внесли рационализаторы предприятия, рабочие и инженеры, которые получили реальную мотивацию для оптимизации своего труда.

Анализ полученных результатов показывает, что в производстве товарной продукции еще существуют значительные резервы для повышения эффективности в любой сфере деятельности структурных подразделений завода и в самой системе управления бизнесом [8].

Отечественным компаниям необходимы свои методы мотивации, выстроенные с использованием всего мирового опыта управления и привлечения персонала и позволяющие полностью раскрыть таланты сотрудников. Потенциал российских работников ничуть не меньше, чем у зарубежного персонала, - наша основная задача состоит в том, чтобы отыскать приемы его реализации [9].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Красников, И. В. Мотивация труда в институциональных структурах в условиях современного рынка. Электронный ресурс – [Режим доступа] <http://www.dissercat.com/content/motivatsiya-truda-v-institutsionalnykh-strukturakh-v-usloviyakh-sovremennogo-rynka>.

2. Козаченко, А. В. Зарубежный опыт мотивации труда. Элитариум. Центр дистанционного образования. Электронный ресурс – [Режим доступа]. http://www.elitarium.ru/2010/10/22/zarubezhnyj_opyt_motivacii_truda.html.

3. Современные теории мотивации и исполнение их элементов в отечественной науке и практике. Электронный ресурс – [Режим доступа]. - <http://ref.rushkolnik.ru/v5283/>.

4. Косов, Д. «Мотивация персонала 2012: могут ли компании заинтересовать российских сотрудников чем-то, кроме денег?». Электронный ресурс – [Режим доступа]. <http://www.kellyservices.ru/RU/About-Us/News/08102012/>.

5. Веснин В.Р. «Управление персоналом: теория и практика» Раздел 1, глава 1.2. Электронный ресурс – [Режим доступа]. <http://www.smartcat.ru/Personnel/UpravleniePersonalomTeoriyaIPraktikaQ.shtml>.

6. Системы мотивации труда - Электронный ресурс. – [Режим доступа] URL: http://infomanagement.ru/lekciya/sistemy_motivatsii_truda

7. Зарубежный опыт управления персоналом - Электронный ресурс – [Режим доступа] URL: http://uprperson.ru/upravlenie_personalom_sutj_zadanie_osnovn_ye_principy/zarubezhnyj_opyt_upravleniya_personalom

8. Варданян И.С. Зарубежный и российский опыт управления мотивацией персонала

9. Фидельман Г. Новое управленческое мировоззрение - «Экономика и жизнь» №45 (9311), 2009 г.

УДК 338.001.36

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ И СТАТУСА СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В.Ю. Суполка, магистрант кафедры управления и маркетинга

Стремительное развитие технологий, возрастающие требования потребителей, ужесточение конкуренции на глобальном уровне, глубокие социальные изменения – все это открывает широкие возможности в различных областях экономической деятельности.

Для стабильного и эффективного функционирования предприятий необходимо решить следующие задачи управления: организовать всеобъемлющие маркетинговые исследования рынка; обеспечить инвестициями производство и воспроизводство за счет рациональной организации денежных потоков и заимствований; создать инновационные заделы (научно-технические, технологические, конструкторские), обеспечивающие конкурентное превосходство отечественной продукции [3].

В настоящее время предприятия изменяют свою организационную структуру, стратегии и отношение к маркетингу, т.к. стремятся стать ближе к своим потребителям, устранить конкурентные угрозы и усилить свое конкурентное преимущество. Взаимосвязь стратегии, статуса службы маркетинга и организационной структуры предприятия является основой механизма совершенствования системы управления промышленным предприятием и, прежде всего, в антикризисном управлении, направленного на создание его рыночной ориентированности. Рассмотрим взаимосвязь двух элементов механизма – стратегии промышленного предприятия и статуса службы маркетинга [1].

Отметим, что основными идеями стратегического подхода к управлению являются: идея органичного последовательного приспособления организации к изменяющейся обстановке внешней среды, а также идея целевого подхода к решению любых управленческих задач и организации системы управления в целом с помощью планирования, ориентированного на рынок. По своему существу стратегия есть набор правил для принятия решений, которыми предприятие руководствуется в своей деятельности.

Стратегический маркетинг направлен на повышение эффективности работы предприятия в целом. Цель стратегического маркетинга – создание исключительной потребительской ценности путем создания корпоративной стратегии рыночной ориентации. В антикризисном управлении стратегический маркетинг служит звеном, соединяющим предприятие с его внешним окружением, и рассматривает функцию маркетинга как фундаментальную основу деятельности предприятия в целом, поэтому стратегический маркетинг является показателем очень высокого статуса службы маркетинга на предприятии [2].

В антикризисном управлении стратегия рыночной ориентации предполагает, что внимание предприятия сосредоточено на его ключевых компетенциях. Ключевые компетенции – это совокупность навыков и знаний, применяемых предприятием в своей деятельности и позволяющих добиваться эффективности этой деятельности.

Термин "антикризисное управление" возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления это реформирование российской экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства. Кризис некоторых предприятий - это нормальное явление в современных условиях глобализации, в которой по аналогии с дарвиновской теорией выживают сильнейшие.

Особую роль в антикризисном управлении играет финансовый менеджмент, представляющий сочетание стратегических и тактических элементов финансового обеспечения предпринимательства, позволяющих управлять денежными потоками и находить оптимальные денежные решения. Усиление контроля за денежными средствами крайне необходимо любому предприятию, тем более находящиеся в стадии кризиса.

Удачная стратегия рыночной ориентации дает ряд преимуществ и призвана обеспечить эффективную работу предприятия в антикризисном управлении.

Принимая за условие идеальное развитие ситуации, можно констатировать наличие такой взаимосвязи между стратегией промышленного предприятия и статусом службы маркетинга:

1. Классическая корпоративная стратегия (миссия, цели, направления развития, ресурсы и т.п.) создается на предприятии независимо от того присутствует ли маркетинг на предприятии. Поэтому такой стратегии присваивается значение 1, что соответствует нулевому маркетингу по разработанной шкале оценки статуса службы маркетинга на предприятии.

2. Такой элемент стратегии как анализ рынка и потребителей не возможен без маркетингового инструментария, поэтому этому элементу в сумме с классической корпоративной стратегией присваивается значение 2, что соответствует единичному маркетингу, т.к. для проведения такого анализа достаточно иметь маркетинговое направление деятельности в функциях сбыта.

3. Отслеживание конкурентов предполагает более тесное сотрудничество с отделом сбыта и доступ к информации о стратегических партнерах, поэтому присоединение этого элемента к стратегии, имеющей первый и второй элементы, оценивается значением 3 и таким статусом службы маркетинга, как начальный. Статус службы маркетинга на этом уровне предполагает некоторую самостоятельность и ответственность этой службы.

4. Ключевая компетенция компании предполагает функциональное сотрудничество службы маркетинга со всеми подразделениями предприятия как отдельное и независимое направление деятельности предприятия, поэтому добавление этого элемента к стратегии, оценивается значением 4, что соответствует полному маркетингу.

5. Создание исключительной потребительской ценности является на данный момент пиком рыночной ориентации предприятия, поэтому с этим элементом стратегия имеет право называться «рыночно ориентированной», что соответствует значению 5 в оценочной шкале и повышению статуса службы маркетинга до стратегического маркетинга. Потому что стратегический маркетинг, выдвигая на первый план задачу концентрации внимания на потребителе, имеет возможность оказывать реальное воздействие на другие подразделения предприятия в направлении изменения подхода к потребителям.

Описанная взаимосвязь представлена в таблице 1.

Применяя такую взаимосвязь, предприятие в условиях антикризисного управления может самостоятельно проанализировать

свою стратегию и статус службы маркетинга и выработать решения для их развития [4].

В условиях антикризисного управления предприятия, на которых маркетинг – философия бизнеса, встречаются на российском промышленном рынке редко. Причин этого явления несколько:

- рынок позволяет предприятиям существовать и получать прибыль, не затрачивая дополнительных средств на маркетинг;
- успешность предприятия определяется зачастую не рыночными причинами;
- отсутствие знаний о современных методах управления.

Таблица 1 – Взаимосвязь рыночно - ориентированной стратегии и статуса службы маркетинга на промышленном предприятии

Элемент рыночно-ориентированной стратегии предприятия	Оценочная шкала стратегии промышленного предприятия	Оценочная шкала статуса службы маркетинга	Описание ССМ
Корпоративная стратегия	1	0	Нулевой маркетинг
Рынок и потребители	2	1	Единичный маркетинг
Конкуренты	3	2	Начальный маркетинг
Ключевые компетенции	4	3	Полный маркетинг
Исключительная потребительская ценность	5	4	Стратегический маркетинг

Необходимо устранять эти причины, совершенствовать систему управления промышленными предприятиями для их дальнейшего развития и поддержания конкурентоспособности.

Изменение статуса службы маркетинга на промышленном предприятии и, соответственно, разработка рыночно ориентированной стратегии, позволит предприятию переходить к рыночной ориентации, что положительно повлияет на его конкурентоспособность, прибыльность и успешность развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кревенс Д. Антикризисное управление на предприятии 6-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2009.
2. МакДональд М., Смит Б., Ворд К. Должная проверка маркетинга. Переориентация стратегии на стоимость компании: Пер. с англ. – М.: ООО «Группа ИТД», 2010.
3. Мельников А.Б. Проблемы продовольственной безопасности России в современных условиях// АПК: экономика управление № 10, 2012 г. С. 23-26
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2007.

УДК 631.158:65.012

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ

О.Д. Ситкова, студентка экономического факультета

И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Исходя из современного состояния и перспектив развития агропромышленного комплекса формирование информационно-консультационной службы в Российской Федерации в ближайшие годы должно пойти по следующим основным направлениям:

- завершение создания единой государственной сети информационно-консультационной службы;
- укрепление и гармонизация связей между отдельными звеньями информационно-консультационной службы;
- создание условий для функционирования служб с различными организационно-правовыми формами;
- совершенствование деятельности существующих и вновь создаваемых информационно-консультационных служб;
- расширение масштабов обслуживания сельхозтоваропроизводителей.[2]

Важнейшим условием развития информационно-консультационной службы является использование современных информационных технологий, формирование новых информационных ресурсов, пополнение и актуализация баз данных, совершенствование

их структуры. В связи с этим необходима отработка системы организации информационных связей службы с органами управления АПК, разработчиками научно-технической продукции, поставщиками материально-технических средств, рыночными и другими субъектами АПК.

Также одним из неперенных условий эффективной работы службы должна стать организация комплексной системы подготовки кадров, включающая организацию повышения квалификации руководителей и специалистов организаций, индивидуальных предпринимателей, в том числе глав крестьянских (фермерских) хозяйств в целях кадрового обеспечения сельскохозяйственного производства.

Организация комплексной системы подготовки кадров включает не только повышение квалификации сельских товаропроизводителей, но и самих сотрудников службы (т.е. кадров ИКС).

Формирование информационно-технологической системы и управление ею обеспечивается Российским центром сельскохозяйственного консультирования в рамках единого информационного пространства АПК России.

Единое информационное пространство АПК, структурированное компьютерными системами различных уровней, позволит информационно объединить отраслевые службы информации федерального, регионального и районного уровней в единую информационно-технологическую систему. Первичным звеном масштабируемой информационно-технологической системы должны стать локальные вычислительные сети (ЛВС) регионального и районного звеньев ИКС, сформированные на базе единых принципов и подходов. ЛВС предназначены для формирования и использования в режиме реального времени нормативно-правовых баз и информационно-справочных данных по различным отраслям агропромышленного комплекса. Они призваны формировать региональные информационные ресурсы с учетом особенностей сельскохозяйственного производства и обеспечивать их доведение до сельхозтоваропроизводителей.

В рамках единой информационно-технологической системы ИКС должна интегрироваться с глобальной сетью Интернет для достижения наибольшего результата в сборе данных по вопросам, находящимся в компетенции службы всех уровней, а также для распространения и пропаганды инноваций. С помощью информационных технологий будет обеспечиваться также рекламная

деятельность информационно-консультационной службы. Важная роль отводится представительству ИКС в сети Интернет, формированию и ведению Web – сайтов всеми субъектами информационно-консультационной деятельности.

Создание информационно-технологической системы ИКС позволит повысить уровень информационного обеспечения субъектов аграрного сектора экономики страны. Для этого следует обеспечить интеграцию на федеральном и региональном уровнях имеющегося и приобретенного, в том числе и за счет различных международных проектов, компьютерного и телекоммуникационного оборудования, программного обеспечения и создать условия для технологического сопряжения указанных ресурсов.

Одной из приоритетных работ по реструктуризации службы является привлечение к ее деятельности все большего числа структур АПК. В первую очередь должны быть реструктурированы региональные и районные информационно-консультационные службы, функционирующие в составе органов управления АПК, как не отвечающие основополагающим принципам формирования и деятельности службы. Необходимо шире использовать систему дополнительного профессионального образования в качестве базы региональных филиалов Российского центра сельскохозяйственного консультирования, практиковать создание отраслевых информационно-консультационных центров в составе вузовских и научных организаций.

Всемерную поддержку должны получать коммерческие информационно-консультационные службы. Однако в ближайшей перспективе информационно-консультационная служба будет ориентирована на оказание в основном безвозмездных услуг, особенно по общественно-значимым мероприятиям (выставки, обучающие семинары, опытно-демонстрационные участки, подготовка и распространение информационных материалов и др.).

Не менее важное значение в развитии информационно-консультационной службы будут иметь процессы, связанные с совершенствованием инновационного обеспечения АПК. Их целью является создание условий для ускоренного освоения в производство инноваций и перевод хозяйствующих субъектов АПК на интенсивный путь развития, что может быть достигнуто посредством:

– обеспечения условий для ускоренного освоения высокоэффективных и быстро окупаемых инновационных проектов;

- разработки методов экономической оценки инновационных проектов и создания экономического механизма ускоренного освоения их в производстве;
- методической, информационной и консультационной поддержки сельхозтоваропроизводителей при освоении инновационных проектов;
- разработки методических основ прогнозирования и стратегического планирования инновационной деятельности в АПК;
- формирования банка инновационных разработок в АПК;
- разработки системы подтверждения инновационной деятельности в АПК.[1]

Совершенствование инновационного обеспечения АПК позволит создать условия заинтересованности разработчиков в более качественном выполнении инновационных проектов, ускоренном продвижении их в производство и перевести экономику агропромышленного производства на более высокий уровень развития.

Необходимо усилить деятельность информационно-консультационной службы в решении социальных проблем села. В этих целях служба должна принимать участие в разработке и реализации программ устойчивого развития сельских территорий и развития личных подворий; подготовке различных экологических программ; создании муниципальных информационно-консультационных центров по обслуживанию сельского населения, подготовке предложений и оказании помощи в развитии малого бизнеса, агротуризма и других программах альтернативной занятости сельского населения. Важнейшим направлением деятельности службы в социальной сфере будет являться также участие в реализации мероприятий по повышению доходов сельского населения, содействию по расширению страхования сельскохозяйственной деятельности; организации процессов кооперации в производственной, финансовой и сбытовых сферах.

Должен быть осуществлен комплекс мер по рекламно-пропагандистскому обеспечению деятельности информационно-консультационной службы, который предусматривает: разработку и реализацию совместно с органами управления АПК специальных программ по пропаганде деятельности ИКС с широким привлечением радио, телевидения и других средств массовой информации; активное участие службы в общественно-значимых мероприятиях, организуемых органами управления АПК; организацию собственных пропагандистских мероприятий в форме семинаров, выставок,

полевых дней и т.д. с приглашением, наряду с сельхозтоваропроизводителями, представителей органов власти, рыночных структур, субъектов информационно-консультационной деятельности; широкое использование возможностей Интернета, открытие специальных web-страниц с размещением материалов, освещающих деятельность службы; развитие редакционно-издательской деятельности, выпуск нормативно-методических материалов, рекламных проспектов и дайджест-листов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреева Н.П. Информационно-консультационное обеспечение агробизнеса // Техника и оборудование для села. – 2010г. - №6 (96). - С. 34.
2. Фомишин С.В., Чернов Ю.В. Управленческое консультирование. Международный опыт. - Ростов н/Д.: Феникс, 2009г. - С. 5.

УДК 636.2.034(470.620)

СОСТОЯНИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В СЕЛЬХОЗОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Ю.В. Скитева, студентка экономического факультета

Г.В. Маханько, д. э. н., профессор кафедры экономики и ВЭД

Молочное скотоводство сегодня остается одной из ведущих подотраслей животноводства и его развитие имеет важное значение не только в обеспечении продовольственной независимости страны, но и в социальном аспекте. Достаточно сказать, что это одна из немногих отраслей, приносящая ежедневный доход. Удельный вес продукции молочного животноводства в ценовом отношении в общей животноводческой продукции составляет более 35%.

Молочный подкомплекс АПК – один из основных жизнеобеспечивающих секторов отечественного аграрного производства, оказывающих решающее влияние на уровень продовольственного обеспечения страны и определяющих здоровье нации. Проектом Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции,

сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы предусмотрен рост производства молока всех видов до 36 млн. т.

Сельское хозяйство занимает ведущее место в экономическом развитии Краснодарского края. Его доля в объеме валового регионального продукта составляет порядка 27%, а доля в ВРП ЮФО достигает 44% при этом край является одним из основных производителей сельскохозяйственной продукции страны.

Доля животноводческой продукции в общем объеме сельскохозяйственного производства в 2012 г. составила 33,3%. Краснодарский край в производстве продукции молочного животноводства занимает значительный удельный вес в Южном федеральном округе – в 2012 г. на его долю пришлось 31% производства молока.

Одним из основных факторов производства в молочном скотоводстве является поголовье коров (табл. 1).

За период с 2010 по 2012 гг. происходит сокращение поголовья. Так, во всех категориях хозяйств поголовье коров уменьшилось на 7%, а в сельскохозяйственных организациях – на 8,3%. Удельный вес сельскохозяйственных организаций в структуре поголовья коров от всех категорий хозяйств в 2012 г. несколько снизился по сравнению с 2011 г. и составил 63,1% против 65,7%.

Таблица 1 – Поголовье коров в с/х организациях Краснодарского края

Показатель	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2012г в % к 2010г
	Тыс. гол.	%	Тыс. гол.	%	Тыс. гол.	%	
Все категории хозяйств	259	100,0	245	100,0	241	100,0	93,0
С/х организации	164	63,3	161	65,7	152	63,1	92,7

Снижение показателей по численности поголовья коров связано с проведением мероприятий по интенсивной выбраковке низкопродуктивных животных, которых в краевом стаде около 30%, а также с низкой доходностью отрасли, которая привела к сокращению откорма КРС.

Снижение численности маточного поголовья вследствие низких цен на продукцию животноводства влечет снижение производства продукции. Однако в последние годы наблюдается

увеличение продуктивности животных, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

В целом в сельскохозяйственных организациях края за исследуемый период наблюдается тенденция роста продуктивности коров. Так в 2012 г. от одной коровы было надоено 5714 кг молока (на 5,4% больше чем в 2010 г.).

В Краснодарском крае выход приплода телят на 100 маток за период с 2010 г. по 2012 г. снизился на 2,9%. За анализируемый период произошло ухудшение сохранности животных. Данное явление обусловлено как дороговизной ветеринарных препаратов, вследствие чего отдельные предприятия сталкиваются с необходимостью ограничения их использования до минимума, так и отсутствием племенной работы во многих хозяйствах.

Таблица 2 – Продуктивность скота в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2012 г.
Средний удой молока от 1 коровы, кг	5419	5468	5714	105,4
Получено телят на 100 коров, голов	34	31	33	97,1

Снижение численности маточного поголовья скота, снижение поступления от него приплода, потери от падежа сокращают воспроизводственный потенциал молочного животноводства и влекут существенное снижение производства продукции в сельскохозяйственных предприятиях края (табл. 3).

Таблица 3 – Производство молока в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, тыс. тонн

Показатель	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2012 г. в % к 2010 г.
	Тыс. тонн	%	Тыс. тонн	%	Тыс. тонн	%	
Все категории хозяйств	1397	100,0	1377	100,0	1389	100,0	99,4
С/х организации	870	62,3	851	61,8	874	62,9	100,5

За 2012 г. в хозяйствах всех категорий Краснодарского края произведено 1389 тыс. т молока, что на 0,6% меньше, чем 2010 г.

Производство молока в основном сконцентрировано в с/х организациях края (удельный вес в общем объеме производства в 2012 г. составляет 62,9%). В отчетном году наблюдается тенденция увеличения удельного веса с/х организаций в производстве продукции молочного скотоводства от хозяйств всех категорий. Так в 2012 г. он увеличился по отношению к 2010 г. на 0,6 проц. пункта.

В целом по Краснодарскому краю производство молока в с/х организациях увеличилось в 2012 г., по сравнению с показателями 2010 г. на 0,5%, что говорит о медленных темпах наращивания производства молока.

В 2012 г. с/х организациями края было реализовано 828 тыс. т молока и молочных продуктов, что на 2,2% больше, чем в 2010 г. (табл. 4).

Таблица 4 – Реализация молока с/х организациями Краснодарского края

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2012 г.
Молоко и молочная продукция, тыс. т	810	803	828	102,2

Анализ состояния отрасли молочного скотоводства в Краснодарском крае выявил негативные тенденции численности поголовья дойных коров. За последние три года малыми темпами растут объёмы производства молока, что негативным образом сказывается на состоянии экономики не только Краснодарского края, но и России в целом. Поэтому необходимо принимать меры по улучшению состояния молочного скотоводства, так как оно характеризует повсеместность производства молока и молочных продуктов для бесперебойного снабжения ими населения, необходимость органического сочетания молочного скотоводства с другими отраслями сельского хозяйства, значительную трудоемкость и большую долю продукции этой отрасли во всем объеме производства сельскохозяйственной продукции. Молочное животноводство оказывает большое влияние на экономику всего сельского хозяйства, поэтому производство молока имеет большое народнохозяйственное значение.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебник для вузов / Н.Я.Коваленко // - М.: ЮРКНИГА, 2008.
2. Министерство с/х РФ «Информация о ситуации в агропромышленном комплексе Краснодарского края» /<http://www.mcx.ru/documents/document/show/19153..htm/>
3. Проект государственной программы развития с/х и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы /http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/19504..htm/
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/

УДК 339.138:631.115

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ МАРКЕТИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Ю.В. Скитева, студентка экономического факультета

А.А. Тубалец, ассистент кафедры управления и маркетинга

Сегодня маркетинг является неотъемлемой составляющей антикризисного управления. Стратегия организации, ее ценовая политика, объем производства и выпуска продукции, расширение ассортимента – это лишь малая доля применения маркетинга. В период кризиса, когда наиболее значимо разработать эффективную антикризисную стратегию, огромное внимание уделяется маркетинговым исследованиям как средству диагностики рыночных возможностей и позиций организации, ее сильных и слабых сторон, а также исследования возможностей и угроз со стороны рынка.

Маркетинговыми причинами кризиса являются ошибки руководства организации при выборе целевого рынка, а также товара, прогнозе сбыта, ценовой и товарной политике, оценке внутренних возможностей фирмы, качестве проведения маркетинговых исследований. Коммуникация – это способ движения информации, посредством которого устанавливаются связи. В антикризисном управлении коммуникации являются средством оценки и движения

информации преимущественно для маркетинговых служб; точнее сказать, коммуникация – это основное средство маркетинга по работе с информацией. В основном используются внешние виды коммуникаций т. е. взаимодействие с рыночными субъектами, государственными органами, акционерами, общественными организациями, СМИ, населением.

В России по содержанию в большей степени получила распространение товарная, имиджевая и социальная реклама. Рекламная активность в России не всегда реализуется на должном художественном уровне, в ряде случаев отличается недобросовестностью, вызывая вместо положительной реакции негативную; пока не сложились четкие правила поведения покупателей, встретившихся с ложной информацией, нанесшей ущерб (материальный или моральный).

Кроме рекламы также применяются следующие методы маркетинга:

1. Содействие продажам, представляет собой комплекс мероприятий по воздействию на потребителя, чтобы «подтолкнуть» его к покупке, и на производителя с целью стимулирования сбыта. В качестве приемов содействия продажам используются: снижение цен (сезонное или в определенное время суток); кредит, предложенный на льготных условиях; премии, бесплатный товар в придачу к покупке, денежная премия миллионному покупателю; образцы-подарки, пробы, дегустации; конкурсы, лотереи.

Меры содействия продажам в России в настоящее время в большей степени привязываются к потребителю и его интересам. На российском рынке широко используются прямые продажи производителем или его торговым аппаратом для привлечения потенциальных или реальных потребителей товара. Кроме того, прямые продажи способствуют большей информированности самих производителей о достоинствах и недостатках продукции, о предпочтениях покупателей и приоритетах в услугах, сопутствующих продаже.

Формирование спроса через систему содействия связано с созданием новых товаров и увеличением доли рынка.

2. Мероприятия по стимулированию сбыта направлены на продавцов-посредников, агентов, дилеров, т. е. на систему содействия продажам, что рассматривается как побуждение к последующим покупкам и к приверженности продукции и фирме.

3. Связи с общественностью— вид деятельности, направленный на формирование положительного общественного

мнения о фирме, ее продукции, о главных менеджерах, деловой культуре. Для этого до общественного мнения доводятся ее интересы и создается ее позитивный имидж.

Таким образом, мы считаем, что в кризисной ситуации компаниям необходимо четко планировать свою работу, учитывать все ранее допускаемые ошибки, устанавливать обратную связь между производителем и потребителем, проводить исследования, следить за изменениями рынка и своевременно на них реагировать.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Александрова О.Н. Беляев А.А. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник. М.: Инфра-М, 2008
2. Беляев А.А. Антикризисное управление: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009
3. Вишневская О. В. Антикризисное управление предприятием: Издательство: Феникс, 2008
4. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление. Учебное пособие – М.: «КноРус», 2011
5. Крылова Г.Д. Маркетинг: Учебное пособие. М.: Маркетинг, 2009

УДК 338.46:621.31(470.620)

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В РАБОТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭНЕРГОКОМПАНИИ ОАО «КУБАНЬЭНЕРГО»

Я.С. Соболева, студентка экономического факультета
А.П. Соколова, профессор кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Клиентоориентированность энергетической компании - инструмент управления взаимоотношениями с клиентами - потребителями энергии, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочном периоде и базирующийся на трех критериях: ключевая компетенция, целевые клиенты и равенство позиций.

Основным направлением деятельности компании при внедрении клиентоориентированного подхода является организация обслуживания клиентов с предоставлением полного комплекса сервисных услуг, направленных на удовлетворение потребностей клиента. Качественное обслуживание клиентов во многих сферах

деятельности стало единственным конкурентным преимуществом современной компании.

Опыт успешной реализации концепции клиентоориентированности демонстрирует крупнейшая электросетевая компания на территории Краснодарского края и Республики Адыгея - ОАО «Кубаньэнерго». Предприятие занимает доминирующее положение на региональном рынке услуг по передаче электрической энергии. Объем отпуска электроэнергии составляет 92% от общего отпуска по региону. В распоряжении компании - 6567,6 МВА максимально допустимой проектной мощности энергосистемы и 89 тыс. км линий электропередачи.

Миссия ОАО «Кубаньэнерго» заключается в надежной, эффективной и безопасной передаче электрической энергии потребителям и обеспечении стабильного дохода от деятельности компании ее акционерам.

Для решения задач по повышению качества услуг в сфере организации работы с потребителями в ОАО «Кубаньэнерго» успешно применяются технологии обслуживания клиентов, которые включают:

- очное обслуживание - личное общение с клиентом в отделениях компании, центрах обслуживания клиентов (ЦОКх);
- заочное обслуживание - по телефону (call-центр), с помощью интерактивных средств (Internet-сайты и др.).

В рамках концепции развития клиентоориентированной политики компании в 2012 году открыто 37 пунктов приема обращений в районах электрических сетей филиалов ОАО «Кубаньэнерго» – «единых площадок», где потребители услуг смогут решать возникающие вопросы при взаимодействии с компанией. На базе исполнительного аппарата организована работа «горячей линии» с единым федеральным номером 8-800-100-15-52.

Операторы «горячей линии» осуществляют оперативное информирование населения Краснодарского края и Республики Адыгея по вопросам электроснабжения и минимизации последствий технологических нарушений, времени проведения аварийно-восстановительных работ и планового ремонта. Режим работы «горячей линии»: ежедневно с 8-00 до 22-00, в режиме чрезвычайной ситуации – круглосуточно.

За 2012 год на «горячую линию» ОАО «Кубаньэнерго» поступило более 760 000 звонков.

В 2012 году в ОАО «Кубаньэнерго» зарегистрировано 2 444 жалобы потребителей услуг, что на 578 жалоб меньше, чем в 2011

году. Принято отзывов (благодарностей) в 2012 году - 82 шт., что на 71 шт. больше аналогичного периода 2011 года.

Интерактивное обслуживание в ОАО «Кубаньэнерго» осуществляется посредством приема обращений потребителей услуг через интернет-приемную в разделе «Клиентам» официального сайта ОАО «Кубаньэнерго» и предоставления информации потребителям через web-сайт компании www.kubanenergo.ru в разделе «Вопрос-ответ».

Таблица 1 - Динамика поступивших в Компанию жалоб в 2011 и 2012 годах

Год	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
2011 г.	664	639	956	763	3022
2012 г.	551	552	619	722	2444

Интернет-приемная является информационно-интерактивным сервисом ОАО «Кубаньэнерго» и обеспечивает прямую и обратную связи с потребителями услуг. За 2012 год через интернет-приемную получено 530 обращений потребителей услуг.

Компания регулярно проводит анализ обращений и учитывает их тематику при разработке планов развития подразделений предприятия (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Тематика обращений

Больше всего в 2012 году потребителей услуг интересовали вопросы:

- надежности и качества электроснабжения (62%);
- отключения электроэнергии (12%);
- технологического присоединения потребителей к электрическим сетям Компании (6%);
- технического обслуживания (8%).

В компании принята переанализированная форма обособленности, подразумевающие, в частности, расширение «зон ответственности» между ведущими менеджерами компании (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Целевая структура обслуживания клиентов в ОАО «Кубаньэнерго»

Следует еще раз отметить, что стратегия клиентоориентированности, стандартизация бизнес-процессов в работе современной энергетической компании не только дань современной моде на управленческие технологии, но и насущная необходимость, позволяющая компании развиваться в условиях нарождающейся конкуренции в энергетике.

Опыт работы в существующих рыночных условиях выявил наиболее важные эффекты от реализации стратегии клиентоориентированности компании:

Экономический эффект:

- работа компании стала более эффективной,
- улучшились основные экономические показатели компании,
- растет производительность труда персонала,
- более рационально распределяются материальные и трудовые ресурсы.

Технологический эффект:

- повысился технологический уровень компании,
- создана основа для экспансии и развития.

Имиджевый эффект:

- постоянное создание информационных поводов для СМИ,

- поддержка имиджа современной, передовой компании, Эффект для HR-политики компании;
- резкий рост уровня квалификации персонала,
- привлечение более квалифицированного персонала,
- снижение среднего возраста персонала компании.

УДК 005.572 (470.620)

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО- КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

А.В. Солодилова, студентка экономического факультета
И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Важнейшим условием эффективно работающей информационно-консультационной службы является сочетание в ней функций образования, распространения знаний, науки и консультирования. Все эти функции в той или иной степени выполнялись в аграрном секторе России до создания информационно-консультационной службы. Однако эффект от их реализации был весьма низок в силу того, что они реализовывались в значительной мере отдельно друг от друга различными государственными структурами, не имевшими тесной связи между собой. Создание службы предполагает объединение усилий всех участников информационно-консультационного обслуживания и привлечение к этому процессу самих товаропроизводителей. Такая цель лежит в основе всех без исключения существующих моделей службы. Однако, как показывает практика, недостаточно идентифицировать цель. Следует выбрать и средства ее достижения, наиболее эффективные в реальных условиях.

Вопросы эффективного развития АПК, обеспечения продовольственной безопасности страны и ее регионов находятся в числе значимых приоритетов государственной политики. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства возможно на основе принятия оптимальных управленческих решений, внедрения новой техники и прогрессивных технологий. Одним из эффективных и действенных механизмов, способствующих этим процессам, является развития информационно-консультационной службы (ИКС). Её основной задачей является содействие решению проблем сельских товаропроизводителей путем интеграции образования, аграрной науки

в производство, обеспечение взаимодействия с организациями, влияющими на развитие аграрного сектора[1].

Создание условий для повышения эффективности и устойчивости функционирования сельхозпредприятий всех форм собственности на основе развития партнерства между органами исполнительной власти, местного самоуправления и сельскохозяйственными производителями за счет формирования единого информационного пространства отрасли и стало основной целью реформирования структуры управления АПК [2]. Важнейшим внутренним условием выполнения поставленной цели является выбор модели (или нескольких моделей) построения ИКС, позволяющей обеспечить функционирование единой системы информационно-консультационной службы на территории Краснодарского края.

Информационно-консультационная служба агропромышленного комплекса Краснодарского края – многоуровневая и интегрированная система информационно-консультационного обеспечения хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса и сельского населения Краснодарского края, включающая в себя краевые, районные (межрайонные), поселенческие (местные) информационно-консультационные центры[3].

В АПК Кубани функционирует сеть из 41 ИКЦ различной организационно-правовой формы (МУ, МКУ, МБУ, МАУ, НП, ООО), которые развивается на двух уровнях – краевом и районном.

Задачами информационно-консультационной службы Краснодарского края являются:

1. оказание информационного обеспечения и консультационных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям, в том числе малым формам хозяйствования, по организации и управлению производством, внедрению эффективных технологий, в сфере аграрного производства, по вопросам бизнес-планирования, бухгалтерского учета, законодательства и получения государственной поддержки;

2. участие в освоении инноваций и передового опыта, направленных на снижение издержек производства сельскохозяйственных товаропроизводителей;

3. участие совместно с уполномоченным органом в реализации государственной аграрной политики в Краснодарском крае;

4. оказание консультационной помощи в восстановлении платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей;

5. повышение уровня знаний и практических навыков сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения Краснодарского края;

6. разработка и реализация мероприятий по устойчивому развитию сельских территорий Краснодарского края.

Основой работы ИКС должно быть обеспечение сельхозтоваропроизводителей информацией, способствующей успешному ведению производства и повышению жизненного уровня жителей Кубани, а также повышению уровня знаний сельхозтоваропроизводителей при выборе оптимальных, экономически выгодных решений.

Развитие информационно-консультационной службы Краснодарского края осуществляется по следующим основным направлениям:

1. функционирование единой системы информационно-консультационной службы на территории Краснодарского края с целью создания условий для эффективного взаимодействия в области агропромышленного производства органов государственной власти Краснодарского края и органов местного самоуправления с производителями сельскохозяйственной продукции;

2. создание условий для функционирования информационно-консультационных центров различных организационно-правовых форм;

3. совершенствование деятельности существующих и вновь создаваемых информационно-консультационных центров;

4. обеспечение условий для ускоренного освоения и внедрения высокоэффективных и быстро окупаемых инновационных проектов, в том числе для применения в малых формах хозяйствования;

5. расширение перечня консультационных и информационных услуг для сельскохозяйственных товаропроизводителей[3].

Условием развития информационно-консультационной службы является использование информационно-консультационными центрами эффективных компьютерных технологий и возможностей сети Интернет, распространение ими инновационных технологий в сфере агропромышленного производства, а также привлечение специалистов научных и образовательных учреждений Краснодарского края.

Основой стратегией развития Кубанской сельскохозяйственной информационно-консультационной службы

должно стать расширением услуг за счет таких действенных направлений, как проведение дистанционного обучения, видеоконференций; создание службы оказывающей консультацию в режиме реального времени; электронной библиотеки и электронной торговой площадки и других перспективных направлений.

Потребность в информационно-консультационных услугах постоянно растет. Именно поэтому специалисты службы должны продолжать проведение обучающих демонстрационных площадок, являющихся одной из самых действенных форм продвижения новых знаний, внедрения в производство новых технологий, предполагающих снижение затрат и улучшение условий труда, обеспечение экологической безопасности среди сельхозтоваропроизводителей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кошелев В.М. Модели организации информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве России / ЦОК ИКС АПК статьи и выступления сотрудников;
2. Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края;
3. Закон Краснодарского края «Об информационно-консультационной службе агропромышленного комплекса Краснодарского края»

УДК 658.14:614.2

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕДИЦИНЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАКИ ОДНОКАНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

А.В. Танцура, студент экономического факультета

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

Здравоохранение - это сложная социально-экономической система и специфическая отрасль народного хозяйства, которая обязана обеспечить реализацию важного социального принципа - сохранение и улучшение здоровья граждан, оказания им высококвалифицированной, специализированной лечебно-профилактической помощи. В настоящее время важнейшее место занимает развитие страховой медицины. Переход на страховую медицину в России является шагом вперед, который обусловлен

социальной незащищенностью пациентов и работников отрасли, также недостаточной финансовой и технической обеспеченностью.

Для преодоления кризиса в сфере охраны здоровья нужно, в первую очередь, произвести преобразование экономических отношений, а также перевести здравоохранение на путь страховой медицины.

Необходимость внедрения медицинского страхования в России в период перехода к рыночной экономике во многом была предопределена поиском новых источников финансирования здравоохранения. По сравнению с существующей в России государственной системой здравоохранения, финансируемой из бюджета, к тому же по остаточному принципу, система медицинского страхования позволяет использовать дополнительные источники финансирования здравоохранения с целью создания наиболее благоприятных условий для полной реализации прав граждан на получение квалифицированной медицинской помощи.

Согласно федеральному закону Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ с 1 января 2015 года вся отечественная медицина переходит на так называемое "одноканальное финансирование", то есть все потребности отрасли будут обеспечиваться за счет средств Фонда обязательного медицинского страхования.

Новая система здравоохранения базируется на страховой медицине, которая как отрасль включает в себя медицинское обслуживание населения, проведение научных исследований и разработок в области медицины, подготовку медицинских кадров, строительство объектов здравоохранения, материально - техническое обеспечение лечебно - профилактических учреждений.

Финансовые средства государственной системы обязательного медицинского страхования предназначены для реализации государственной политики в области обязательного медицинского страхования и формируются за счет отчислений страхователей на обязательное медицинское страхование. В Краснодарском крае порядок формирования и структура тарифа на оплату медицинской помощи, оказываемой в рамках Территориальной программы ОМС, устанавливаются в соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2010 года N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации".

В России финансовые средства системы обязательного медицинского страхования формируются из двух источников:

- платежи из бюджета;

- отчисления предприятий, организаций и других юридических лиц в фонд обязательного медицинского страхования.

Средства поступают через банки в фонды обязательного медицинского страхования от страхователей, которые обязаны в этих фондах зарегистрироваться в качестве плательщиков страховых взносов. Финансовые средства фондов обязательного медицинского страхования находятся в государственной собственности, не входят в состав бюджетов других фондов и изъятию на другие цели не подлежат.

Средние подушевые нормативы финансирования, предусмотренные Территориальной программой госгарантий (без учета расходов федерального бюджета), составляют:

- в 2013 году - 9574,61 рубля,
- в 2014 году - 9902,47 рубля,
- в 2015 году - 11061,25 рубля,

В том числе за счет средств ОМС на финансирование Территориальной программы ОМС:

- в 2013 году - 6664,70 рубля,
- в 2014 году - 7262,50 рубля,
- в 2015 году - 8558,34 рубля.

Стоимость Территориальной программы госгарантий:

- на 2013 год составляет 48848,1 млн. рублей, из них за счет средств ОМС - 33560,5 млн. рублей ;
- на 2014 год составляет 50431,9 млн. рублей, из них за счет средств ОМС - 36570,8 млн. рублей;
- на 2015 год составляет 56232,8 млн. рублей, из них за счет средств ОМС - 43096,0 млн. рублей ;

Оценивая данные, можно сказать , что система одноканального финансирования направлена на улучшение качества и условий функционирования медицинской сферы, так как в новой программе определено, что за государством остаётся строительство и капитальный ремонт медицинских объектов , а также приобретение оборудования стоимостью свыше 100 тысяч рублей, при этом объём государственного финансирования остаётся стабильным.

Система одноканального финансирования учреждений здравоохранения обладает рядом стратегических преимуществ перед применяемой в настоящее время в российском здравоохранении бюджетно-страховой моделью.

При одноканальной системе:

- финансирование учреждения по смете заменяется финансированием за непосредственные результаты деятельности (за объемы оказанных услуг);

- появляется возможность размещения государственного (муниципального) заказа в любых учреждениях здравоохранения (муниципальных и государственных) для решения проблем межрайонных центров или медицинских округов, независимо от территориального расположения учреждений;

- руководителю дается большая свобода в расходовании средств (отсутствие казначейского исполнения), но одновременно появляется большая ответственность;

- контроль качества со стороны страховых организаций приобретает действенные формы, так как контролируются все аспекты, влияющие на качество;

- появляется возможность точного учета финансирования в разрезе конкретных классов болезней и отдельных диагнозов.

Среди плюсов новшества были названы такие моменты, что хозяйственные затраты будут включены в тарифы на оказанную медицинскую помощь, таким образом, реальный доход лечебного заведения будет зависеть от качества и количества оказанных медицинских услуг, поэтому они будут заинтересованы в том, чтобы обслуживать как можно больше больных.

Специалисты считают, что новый тариф повысит финансовую привлекательность системы медицинского страхования, и усилит «борьбу» за пациентов между государственными и коммерческими медицинскими учреждениями.

Следует также констатировать, что никакая страховая система, даже самая идеальная, не способна решить «внесистемные» проблемы. Для системы ОМС такими являлись:

- проблемы децентрализации в управлении экономики регионов и дифференциация политики в области ОМС;

- высокий уровень дотационной экономики многих регионов;

- отсутствие единой политики в использовании федеральных трансфертов на развитие здравоохранения;

- как системе ОМС, так и системе здравоохранения не удалось обеспечить равенство граждан Российской Федерации в обеспечении необходимых объемов доступной и высококачественной медицинской помощи.

По словам академика РАМН Владимира Стародубова, одноканальное финансирование приведет к катастрофическому

недостатку средств в таких уважаемых медицинских учреждениях как Российский онкологический центр им. Н.Н. Блохина или Научный центр сердечно-сосудистой хирургии им. Бакулева, поскольку установленная правительством сумма оплаты за лечение одного пациента по данному профилю не позволит использовать дорогостоящие технологии. В этой ситуации ведущие клиники России будут вынуждены резко сократить объем высокотехнологичных услуг либо перевести их на платную основу.

Тут же встает другая, не менее сложная проблема – поиск средств для повышения тарифов. Простое увеличение финансирования в системе ОМС возможно за счет увеличения размера взносов за неработающее население, передаваемых из бюджета субъекта РФ в бюджет территориального фонда ОМС.

Развитие должно прогнозироваться и планироваться на основе анализа тенденций развития и новых возможностей, определенных предыдущим развитием системы ОМС, с учетом факторов и ограничений хозяйственного развития, прогнозируемых на предстоящий период, и носить характер долгосрочного развития с поэтапным достижением целей.

Новая система финансирования даст руководителям медицинских учреждений больше возможностей и больше ответственности. Можно предположить, что в новых условиях финансирования, заведующие и главврачи не смогут просто так прийти в Минздрав и попросить финансовую помощь потому как их задачей станет эффективное распределение выданных в определённом количестве средств. Хочется верить, что все медицинские учреждения смогут работать по новому, лечащие врачи будут простимулированы в своей работе, а пациенты не будут тратить деньги на лекарственные средства, которых нет или не хватает в больницах.

Введение обязательного медицинского страхования стало одним из важнейших аспектов реформы здравоохранения, проводимой в России, оно направлено на решение вопросов оказания медицинской помощи населению в современных условиях. ОМС призвано привлечь в здравоохранение дополнительные финансовые средства, повысить устойчивость системы здравоохранения и обеспечить всем гражданам РФ равные возможности в получении лечебно-профилактической помощи, предоставляемой за счет страховых взносов и платежей в объеме и на условиях соответствующих программ ОМС.

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

А.А. Татьяна, студентка экономического факультета
Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

Важнейшей проблемой современного общества является безработица. В России лишь в начале 1990-х годов безработица была официально признана. В это время число безработных очень быстро росло, и масштабы безработицы превышали социально допустимый уровень.

Большой уровень безработицы среди молодежи является еще более глубокой проблемой, так как у них еще не устоявшаяся психика, им присущи чрезмерные амбиции и юношеский максимализм. Молодые специалисты - это гордость и надежда любого государства, но если они не имеют соответствующей социальной защищенности, то их невостребованность превращается в одну из наиболее значимых угроз экономической безопасности и социальной стабильности страны в будущем.

Молодежная безработица ведет к обнищанию бюджета молодых семей, пары не хотят иметь детей только потому, что не смогут содержать еще одного члена семьи. Молодые люди теряют чувство патриотизма, отправляются за границу в поисках лучшей жизни. Растет интерес к поиску альтернативных форм заработка в сфере неформальной экономики и теневого бизнеса, что подрывает интерес к образованию. И, в конце концов, увеличивается количество экономических и уголовных преступлений, расцветает алкоголизм и наркомания, ведь безработица – это социально-экономическое явление.

Согласно статистическим данным каждый третий безработный сегодня – это человек в возрасте до 28 лет, половина из них – женщины, каждый шестой – выпускник ПТУ (колледжа), каждый пятый – выпускник ВУЗа. По окончании учебы молодые люди еще не имеют стажа работы по профессии, а при приеме на работу - это один из главных критериев.

В 2009 году наблюдался недостаток рабочих строительной и производственной сфер в Краснодарском крае. Это связано со строительством новых объектов для проведения Зимних Олимпийских игр в 2014 году в г. Сочи; строительством новых жилых домов, гостиниц, пансионатов, баз отдыха на всей протяженности Азово-

Черноморского побережья. Предстоящая олимпиада в Сочи предполагает, что подготовительная работа в городе не остановится ни на минуту. Специалисты на рынке труда указывают, что работа в Сочи имеется в большом количестве. Сейчас биржа труда в Сочи испытывает на себе социальное напряжение. Работа, по мере того, как приближается олимпиада, требует все новых специалистов.

Существующая система образования построена так, что при обучении старшеклассники и студенты очень мало узнают о рынке труда, о правилах поведения при поиске работы, как в России, так и за рубежом, о слагаемых построения успешной профессиональной карьеры, о своих правах и обязанностях в сфере трудовых отношений. В начале своей трудовой деятельности у молодежи преобладают идеалистические представления о будущей профессии, трудовой и профессиональной карьере, которые с первых шагов разрушаются и приводят к возникновению сложных социально-психических состояний (тревога; состояние депрессии, сопровождаемое ощущением безысходности, комплексом вины) в условиях невозможности трудоустройства.

В последнее время очень возросли требования работодателя к работникам. Предприятия не берут или неохотно берут на работу выпускников учреждений профессионального образования, не имеющих опыта работы. Положение осложняется еще и отсутствием координации со стороны государства рынка образовательных услуг и рынка труда. В стенах учебных заведений учащиеся не получают, на мой взгляд, самых важных для их дальнейшего развития и успеха знаний – о том, как ориентироваться на рынке труда, где и как искать работу, строить и развивать профессиональную карьеру, а также получают очень мало знаний конкретно требующихся при устройстве на работу.

Изучая проблемы и ситуацию на молодежном рынке труда в нашей стране, я бы хотела привести те меры, которые предлагает Лещинская Г. в статье «Молодежный рынок труда». Возможно, они в чем-то повторяют все сказанное выше, но мне они кажутся наиболее актуальными в области решения проблемы занятости молодежи: намечая перспективы организации занятости подростков и молодежи, необходимо уделять внимание поддержке новых форм: создания малых производств, способных более полно занять молодежный и женский труд; организации квотирования рабочих мест через законодательные акты, закрепляющие требования к работодателю по приему на работу молодежи, а также систему льгот

для него; создания более эффективных и устойчивых механизмов организации временной занятости подростков.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что молодежь на рынке труда – очень уязвимая категория граждан, помощь которой должна стать одним из главных вопросов государственной и социальной политики. Разумеется, пути выхода из сложившейся кризисной ситуации наталкивается на множество препятствий в социальной, экономической, правовой и политической сферах нашей жизни. Значит, действовать надо комплексно. Ведь молодежь - это будущее России.

УДК 336.77:330.131.7

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Е.А. Трубачева, студентка экономического факультета

А.В. Захарян, к.э.н., доцент кафедры финансов

В настоящее время кредитные операции являются одним из главных источников дохода банковских организаций. За счёт этого источника основная часть чистой прибыли отчисляется в резервные фонды и на выплату дивидендов акционерам банка. Однако предоставление кредита клиентам, будь то физические или юридические лица, является очень ненадёжным процессом, зачастую не предоставляющим никаких гарантий. В связи с этим данная операция порождает такую экономическую категорию как кредитный риск.

Кредитный риск - это вероятность уменьшения стоимости части активов банка, представленной суммой выданных кредитов и приобретенных долговых обязательств, связанная со снижением уровня фактической доходности от данных активов вопреки ожидаемому расчетному уровню.

Данная проблема получила острый характер в результате глобального финансово-экономического кризиса 2008г. и продолжает генерировать вплоть до настоящего времени. В частности, с начала 2012г. величина кредитного риска банковского сектора увеличилась на 6%. Доля крупных кредитных рисков в активах банковского сектора по состоянию на 1 августа 2012г. составила 28,1%.

Следует заметить, что кредитный риск имеет отношение не только к операциям прямого кредитования, но и к факторинговым,

лизинговым, гарантийным, форфейтинговым операциям по формированию портфеля ценных бумаг.

Выделяют четыре основные причины возникновения кредитного риска:

1. Неблагоприятная экономическая обстановка в стране, регионе: кризисные ситуации в отдельных отраслях экономики, ведущие к снижению деловой активности заемщиков. Так, например, после экономического кризиса 2008г. величина просроченной ссудной задолженности российских коммерческих банков резко увеличилась. В 2008-2010 гг. рост просроченной задолженности по предоставленным кредитам составил 462,7%. Темпы прироста просроченной ссудной задолженности составили следующие значения: по физическим лицам – 192,5%, по предприятиям и организациям нефинансового сектора экономики – 763,4%, по финансовым организациям – 1920,0%. При этом наибольший удельный вес в структуре просроченной ссудной задолженности приходится на просроченную задолженность по кредитам, предоставленным российскими банками нефинансовым организациям (71,8%).

2. Неспособность заемщика достичь запланированного финансового результата вследствие изменений в деловой, политической или социальной сферах жизни общества;

3. Изменения в рыночной стоимости или потеря качества обеспечения (главным образом залога);

4. Недобросовестность заемщика, ухудшение его деловой репутации, злоупотребление в использовании кредита;

Соответственно, прежде чем осуществлять кредитную операцию во избежание пагубных последствий грамотные руководители банковских структур прибегают к оценке кредитных рисков.

Оценка кредитного риска корпоративных заемщиков может осуществляться двумя способами - качественным и количественным.

Качественная оценка предполагает оценку риска по кредитному портфелю в целом, используя средневзвешенный показатель отдельных кредитных операций. Данная оценка предназначена для определения стоимостной оценки всех возможных последствий реализации выявленных рисков, выявления и идентификации возможных видов рисков, а также для предложения мероприятий по минимизации и этих последствий.

Количественная оценка в свою очередь основывается на детальном рассмотрении каждой конкретной кредитной операции с применением и анализом общей классификации рисков. На этом этапе

определяются численные значения вероятности наступления рисков событий и допустимый в данной конкретной обстановке уровень (коэффициент) риска.

Наряду с оценкой кредитных рисков существует множество различных методов их минимизации:

1. Диверсификация портфеля

Данный метод заключается в распределении кредитного портфеля среди широкого круга заемщиков, которые отличаются один от другого как характеристиками (величина капитала, форма собственности), так и условиями деятельности (область экономики, географический регион).

2. Страхование кредитных рисков.

Страхование кредита обозначает передачу риска его невозврата страховой организации. При этом все расходы по страхованию берёт на себя заёмщик. При непогашении им кредита банк имеет право рассчитывать на возмещение страховой организации недополученной ссуды согласно условиям, указанным и оговорённым в страховом полисе.

3. Лимитирование кредитований.

Лимитирование предполагает установление пределов кредитования на различные кредитные операции. При установлении пределов кредитования используются такие показатели, как обеспеченность собственными оборотными средствами и устойчивыми пассивами, ликвидность обеспечения, стабильность финансовых потоков, достаточность обеспечения и т.п.

4. Создание резервов на возможные потери по ссудам.

Резервирование обеспечивает создание банку более стабильных условий финансовой деятельности, позволяя избежать колебаний величины прибыли, связанной со списанием потерь по ссудам. Источником образования резерва являются отчисления, относимые на расходы банка. Установление резерва производится либо по каждой отдельной ссуде, имеющей индивидуальные признаки обесценения, либо по портфелю ссуд, незначительных по сумме и имеющих общие признаки. Размер резерва на возможные потери по ссудам определяется с помощью дифференциации ссуд на категории качества в соответствии с нормативными актами ЦБ РФ, в частности согласно Положению №254-П от 26.03.2004. Банк ежедневно корректирует имеющиеся резервы с учётом изменений величины и качества кредитного портфеля.

5. Обеспечение обязательств.

Банк снижает кредитные риски путем принятия в залог движимого и недвижимого имущества, имущественных прав, гарантий и поручительств. Наименее привлекательным для банка являются низколиквидные активы, такие как залог товаров в обороте и поручительство, а наиболее привлекательным высоколиквидные: векселя, котируемые ценные бумаги, права требования по договорам вклада в банке, депозитные сертификаты и т.п.

Таким образом, оценка кредитных рисков позволяет определить вероятность невыполнения обязательств заёмщика и целесообразность принятия решений, а использование вышеуказанных методов - предусмотреть защиту от возможных потерь и если не избежать появления кредитных рисков, то хотя бы их минимизировать.

УДК 336.748.12 (100)

К ВОПРОСУ ВВЕДЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Н.А. Цаценко, студентка экономического факультета

А.А. Халяпин, к.э.н., доцент кафедры финансов

Начиная с 90-х годов двадцатого века, ряд стран стали использовать инфляционное таргетирование в качестве главного направления своей монетарной политики. Политика инфляционного таргетирования, особенно в индустриально-развитых странах, предшествовала политике монетарного таргетирования. Надо отметить, под инфляционным таргетированием понимается применение операционного инструментария Центрального банка в целях достижения необходимого ориентира инфляции, за который орган денежно-кредитного регулирования несет ответственность.

Согласно обновленному проекту по денежно-кредитной политике на 2014-2016 годы «к 2015 году Банк России планирует завершить переход к режиму таргетирования инфляции, в рамках которого обеспечение ценовой стабильности признается приоритетной целью денежно-кредитной политики» [2]. Неотъемлемыми характеристиками нового режима являются объявление количественных целей по инфляции, принятие решений в первую очередь на основе прогноза развития экономики и динамики инфляции.

Инфляционное таргетирование имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, установление конкретных цифровых ориентиров повышает ответственность руководителей центрального банка за принимаемые решения. Во-вторых, денежно-кредитная сфера не преобладает над бюджетно-налоговым регулированием. Из этого следует, что центральный банк отказывается от принципа фискального доминирования, т.е. денежно-кредитная политика становится полностью независимой [1].

Механизм инфляционного таргетирования состоит из нескольких компонентов:

- определение ценовой стабильности как главной цели монетарной политики центрального банка;
- установление и официальное обнаружение оптимального количественного целевого ориентира инфляции на среднесрочную перспективу;
- проведение монетарной политики на основе прогнозирования инфляции;
- обеспечение отчетности и прозрачности политики центрального банка в рамках режима инфляционного таргетирования.

В настоящее время инфляционное таргетирование используется в 27 странах мира. Весьма высокая чувствительность российской экономики к изменению ситуаций на рынке нефти влияет на политику Банка России. Наибольший интерес с этой связи для России представляет опыт Норвегии.

Норвегия является крупным экспортером нефти и природного газа, что обуславливает ее зависимость от динамики цен на сырьевых рынках. Инфляционное таргетирование было принято в 1999 году при низком по сравнению с другими странами уровне инфляции - 2,8 %. Однако, смена режима была произведена в марте 2001 года. На протяжении всего периода инфляционного таргетирования Норвегия применяла точечный ориентир в 2,5 % с доверительным интервалом в 1% [3]. Решение норвежского правительства о переходе на режим инфляционного таргетирования было принято в связи с увеличением ненефтегазового дефицита бюджета. Вследствие этого, Банк Норвегии опубликовал информацию о стратегических целях денежно-кредитной политики, о необходимости предоставления номинального якоря для экономики. Инфляционный ориентир устанавливался правительством в противовес снижению плановых долгосрочных показателей по доходам бюджета, которые вызывают инфляционное давление через бюджетный дефицит [1].

Норвегия определяет инфляционный ориентир на временном интервале, составляющем два года, чтобы снизить негативный эффект резкого колебания процентных ставок. В случае возникновения непредвиденных шоков у Банка Норвегии имеется опция по удлинению временного периода, чтобы избежать негативных последствий кардинального ужесточения денежно-кредитной политики, которое потребуется, чтобы вернуть инфляцию к заданному ориентиру на временном интервале в два года. При этом Банк Норвегии раскрывает информацию о своих оценках вероятности возникновения таких шоков. Выбранный горизонт инфляционного таргетирования придает гибкость реализуемому режиму, формирует пространство для маневров при подавлении шоков. Следует отметить, что Банк Норвегии отражает результаты проводимой политики в своем годовом отчете, а также придерживается режима гибкого таргетирования, позиционируя низкую инфляцию как фундаментальное условие среднесрочной стабильности норвежской кроны. Эта стабильность достигается за счет установки предсказуемого номинального якоря для инфляции и валютного курса.

Рассмотренный практический опыт Норвегии отражает высокую эффективность инфляционного таргетирования. По мнению экспертов, гибкое инфляционное таргетирование инфляции остается наилучшим по предсказуемости и управляемости поведения целевых показателей.

Как показывает зарубежный опыт, в России с учетом высокой зависимости поступлений в бюджет от ценовых изменений на мировых сырьевых рынках, влияющие на устойчивость экономики, органам денежного регулирования логично использовать режим гибкого инфляционного таргетирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кондратов Д.И. Денежно-кредитная политика в странах Европы // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2011. - №2. – с. 202-236.
2. Сайт Банка России. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
http://www.cbr.ru/today/?Prtid=pubdoc&ch=itm_37913#CheckedItem
3. Сайт Сбербанка. Таргетирование номинального ВВП в развитых странах: теория или реальная альтернатива? [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://sberbank.ru/common/2013/mac_21022013.pdf.

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПРОФЕССИЙ НА КУБАНИ И РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В.С. Чаленко, студентка экономического факультета

Г.Н. Литвиненко, доцент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

В настоящее время в Краснодарском крае самыми востребованными являются следующие профессии: медицинские работники (медсестры, санитары, врачи) для них открыто 15 тыс. рабочих мест; социальные работники - 44 тыс. рабочих мест; инженеры - 4 тыс. мест; бетонщики, каменщики, штукатуры, плотники - 6 тыс. мест.

В Краснодарском крае самые дефицитные профессии - водитель и врач. В краевом департаменте труда и занятости составили рейтинг самых востребованных профессий. В 2012 году наиболее востребованными рабочими профессиями в крае стали - водитель автомобиля (8,4 % от общего количества вакантных мест среди рабочих специальностей), слесарь (7,9 %), подсобный рабочий (7 %), продавец (4 %). Более 1 000 вакантных мест было заявлено работодателями на специальности электромонтера и тракториста. Например, в станице Выселки Краснодарского края в настоящее время требуются менеджеры, курьеры, интернет-работники. А в списке предлагаемых специалистов: продавцы-консультанты, бухгалтеры.

В рейтинге востребованных профессий среди служащих первое место занимают должности врачей различной специализации (около 2 000 вакансий). Дефицитными также являются профессии медсестры (10,6%), учителя (7,3 %) и воспитателя (2,5%).

Всего в краевом банке вакансий около 38 тыс. должностей, на которые требуются специалисты. Уровень регистрируемой безработицы в настоящее время в Краснодарском крае составляет 0,8%. Это на 0,2 % меньше, чем в прошлом году.

В Ростовской области повара и кондитеры попали в список самых популярных профессий. Так же необходимыми являются сварщики, автослесари, парикмахеры.

В Аксайском районе Ростовской области сегодня требуются уборщицы, дворники, водители КАМАЗ, рабочие, охранники, личный водитель, няни, сиделки, крановщики портального крана, автослесари грузовых машин, кредитные специалисты, кредитные эксперты.

Наблюдается следующая тенденция на Кубани и Ростовской области: самые важные профессии, такие как медицинские работники, педагоги, социальные работники, почти не пользуются популярностью у выпускников школ. Скорее всего, связано это с огромной ответственностью данных профессий и в то же время с крошечными зарплатами. В Северском районе Краснодарского края заработок нянечки в детском саду составляет 4 тыс. рублей, при восьмичасовом рабочем дне и пятидневном графике.

Следует обратить внимание на средний размер прожиточного минимума: «Департамент труда и занятости населения Краснодарского края установил величину прожиточного минимума в крае за I, II и III квартал 2013 года на основании данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю об уровне потребительских цен: в расчете на душу населения прожиточный минимум Краснодарского края - 6811 рублей за I квартал 2013 года, 7110 рублей за II квартал, и 7006 рублей за III квартал».

Величина прожиточного минимума в целом по Ростовской области за I квартал 2013 года составляет в расчете на душу населения - 6738 рублей.

Востребованность профессии часто получают из-за нехватки специалистов в той или иной области. Как выясняется, нехватка кадров вызвана неудовлетворительными условиями работы.

Средняя заработная плата в первом полугодии 2013 года составила: в Краснодарском крае - 21845,9 рублей, в Ростовской области - 19665,4 рублей.

Эти данные относительны, так как при расчете средней зарплаты учитывают самые высокие и самые низкие, а разница между ними колоссальная.

К сожалению, к самым невостребованным специалистам относятся юристы и экономисты. Это связано с огромным количеством выпускников, окончивших ВУЗы по этим специальностям, а рабочих мест не хватает.

В настоящее время Краснодарский край и Ростовская область нуждаются в специалистах совершенно разных сфер занятости. Средние зарплаты этих регионов различны, возможно, связано это с разницей в ценах на товары и услуги.

В целом, ситуация на рынке труда напрямую зависит от предпринимаемых государством мер - увеличение минимального размера оплаты труда, установление прожиточного минимума, предоставление рабочих мест и т.д.

**ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ**

Ю.С. Чепига, студентка экономического факультета
И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и
инновационной деятельности

В настоящее время в России в условиях перехода на рыночные отношения у работников агропромышленного комплекса возникает потребность в получении новой информации об инновационных разработках и производственном опыте. Эффективное их использование позволит перевести производство на более высокий организационный и технологический уровень. Развитие информационной деятельности и знаний в современном мире наряду с материальными и энергетическими ресурсами становится одним из главных направлений улучшения производства, создания наукоемкой продукции.

Товаропроизводителям необходимо обладать оперативной, доступной и достоверной информацией о различных аспектах функционирования рынка. Для этого в регионах создаются информационно-консультационные службы сельского хозяйства. Информационно-консультационные службы являются единой совокупностью взаимосвязанных хозяйственных отношений и организационных структур, которые сформировались в условиях рынка. Суть их деятельности заключается в оказании нематериальной помощи сельскохозяйственным производителям в решении проблем, с которыми они не могут справиться самостоятельно.

С развитием сельского хозяйства все больше товаропроизводителей признают информационно-консультационные услуги в качестве товара и готовы платить за них. Однако из-за низкой платежеспособности сельских товаропроизводителей часть услуг оказывается на льготных условиях (10—50 % от их полной стоимости). Как показывает практика, меньше всего, к сожалению, сельскохозяйственные организации и хозяйства платят за услуги консультирования, которые касаются растениеводства и животноводства и в большей мере — за консультирование по бухгалтерскому учету.

Однако наряду с развитием информационно-консультационной службы возникает ряд проблем и недостатков её функционирования, сдерживающие эффективность информационного обеспечения и не позволяющие ей в полном объеме реализоваться в качестве важнейшего компонента рыночной экономики.

Существуют значительные недостатки в функционировании информационно-консультационной службы на региональном уровне. Она отсутствует в 30 % регионов, слабо ведется работа местных органов по развитию и улучшению каналов связи. Региональные информационно-консультационные центры малоактивны в подготовке и реализации региональных и муниципальных программ. Одна из серьезных проблем этого уровня - нехватка квалифицированных специалистов. Многие региональные службы не ведут статистику потребностей сельхозпроизводителей и практически не оказывают влияния на формирование заказов для науки, способствующих решению проблем товаропроизводителей, необходимых рыночному производству. Так же медленно развивается сеть районного уровня.

На районном уровне информационно-консультационные центры имеют недостаточное методологическое и программное обеспечение. Сегодня важной проблемой выступает финансирования информационных служб. Мировой опыт показывает, что на первых этапах своего развития служба оказывает бесплатные услуги, а затем в условиях стабильного развития сельского хозяйства, пользующегося государственной поддержкой, переходит к оказанию платных услуг. Большинство сельских товаропроизводителей, в нашей стране, не могут оплачивать такие консультации.

Отсутствие достоверной информации затрудняет также работу ИКС, что требует на сегодняшний день создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей с/х товаропроизводителей на основе использования информационных технологий, в которых объединены функции сбора, хранения, обработки и передачи информации. Таким образом, автоматизация работы информационно-консультационной службы на основе современных информационных технологий, использование базы данных во взаимодействии с экономико-математическими методами являются важным фактором роста производительности консультанта.

Невозможно в полной мере обеспечить необходимую материально-техническую базу служб информационно-консультационного обеспечения и обеспеченность их высококвалифицированными работниками, вследствие нехватки бюджетных средств. Отсутствие этих средств привело к тому, что не работают на постоянной основе консультанты по животноводству, растениеводству и другим производственным отраслям.

На начальном этапе развития и функционирования информационно-консультационным службам сельского хозяйства необходимо иметь бюджетное финансирование деятельности с предоставлением права взимать плату за услуги. При этом важно найти компромисс при

распределении вырученных средств между средствами направляемых на поощрение специалистов и между средствами, направляемыми на дальнейшее развитие самой информационной службы.

Современные информационно-консультационные службы агропромышленного комплекса основываются на применении информационных и компьютерных технологий. Однако сельские территории не имеют возможности использовать в своей деятельности компьютерную технику.

Таким образом, становится важной необходимостью разработки программы информационно — консультационного развития, которая позволит:

1) повысить конкурентоспособность продукции сельских товаропроизводителей за счет использования в сельскохозяйственном производстве новых технологий

2) привлечь к производственному процессу квалифицированных специалистов;

3) обеспечить реализацию государственной аграрной политики и научно-технического прогресса в отрасли;

4) способствовать развитию и укреплению рыночной экономики в отрасли.

В результате выше перечисленного должно произойти создание единого информационного пространства агропромышленного комплекса в стране, формирование и актуализация баз данных, отвечающих потребностям сельских товаропроизводителей, разработка и освоение новых информационных технологий, развитие систем телекоммуникаций, улучшение каналов связи. Так же создание нормативно - методологической базы станет важным условием результативной работы службы информационно - консультационного обеспечения.

УДК 339.137:332.1(470.620)

РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Е.С. Шалагинова, студентка экономического факультета

Г.В. Маханько, д.э.н., профессор кафедры экономики и ВЭД

В реалии XXI века конкурентоспособность - одно из ведущих направлений развития экономики России в целом. В современных условиях хозяйствования значительным для достижения этой цели является развитие и конкурентоспособность регионов страны. [1]

Важнейшими показателями конкурентоспособности регионов являются успешность предприятий в конкурентной борьбе за место на рынке; развитая инфраструктура; государственное регулирование и поддержка.

Успешность региона в основном зависит от способности местных товаропроизводителей иметь высокий уровень производительности, в полной мере используя потенциал региона.

Наиболее актуальным в вопросе конкурентоспособности является Краснодарский край. В связи с проведением Олимпийских игр «СОЧИ 2014» наш край является очень привлекательным для привлечения как внутренних инвестиций, так и иностранных.

Преимущественными отраслями Краснодарского края являются промышленная, строительная, топливная, энергетическая, информационная, сельскохозяйственная, транспортная, курортная и туристическая.

Динамическое развитие сельского хозяйства в крае обеспечивает продовольственную безопасность страны. Регион является собственником богатейших земельных ресурсов, в частности черноземов (4805 тысяч гектаров). Так же край занимает главенствующее место в стране по производству зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, а так же входит в первую тройку по производству подсолнечника и меда.

Краснодарский край расположен в благоприятных природно-климатических условиях, что положительно влияет на развитие экономики. Моря и реки находящиеся в крае богаты рыбой. Побережье Черного моря является основным летним курортным комплексом. Так же в регионе находится значительный запас нефти и газа.

Социально-экономические показатели более полно характеризуют конкурентоспособность региона. Краснодарский край имеет преимущества по сравнению с другими регионами по:

- темп роста производства продукции обрабатывающих производств (111,9%) ;
- темпы роста производства продукции сельского хозяйства;
- темп роста инвестирования крупных предприятий (128%);
- темп роста дохода на душу населения(110,7%);
- темп роста заработной платы (111,6%);
- темп роста сельскохозяйственного производства(103,5%).[2]

Краснодарский край имеет хорошую репутацию среди других регионов страны. На Кубани успешно наращивает мощности в промышленном, аграрном, транспортном секторе, в строительстве.

Край занимает первенствующее место по привлечению к сотрудничеству зарубежных партнеров в инвестиционные программы.

В 2013г. планируемый объем инвестиций составит 658 млрд. рублей, что в 4 раза превышает уровень инвестиций первого полугодия 2012года. В крае на различных уровнях реализуется около 900 инвестиционных проектов.

Для позиционирования края как инвестиционно-привлекательного власти разместили в «Глобальной сети» постоянно обновляемые инвестиционные порталы муниципальных образований края.

С целью привлечения инвестиций в экономику Краснодарского края власти презентовали Кубань на международной агропромышленной выставке «Зеленая неделя». Коллективную экспозицию края представили более 65 организаций и предприятий. Во время выставки было подписано множество соглашений о сотрудничестве с австрийскими, немецкими, французскими компаниями.

Все выше сказанное свидетельствует о том, что Краснодарский край является конкурентоспособным и инвестиционно-привлекательным на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. <http://93.ru/newslines/473505>
2. Краевой статистический сборник «Краснодарский край в цифрах»
3. В.К. Сенчагов. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник Под ред. В.К. Сенчагова . 2-е изд. - М.: Дело,2011. - 896 с.,

УДК 658.14:005.572

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ

А. С. Шарипова, студентка экономического факультета
И.А. Котляр, ассистент кафедры организации производства и инновационной деятельности

Одним из важных вопросов организации информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве России является выбор модели (или нескольких моделей), позволяющей обеспечить

максимальный и быстрый эффект с наименьшими затратами.

В большинстве стран мира информационно консультационная служба зарождалась в системе высшего образования, как правило, на базе крупных региональных многопрофильных или аграрных университетов. И хотя такая форма организации службы впервые появилась в Англии, свое название она взяла из американской практики - модель "land-grant" Университетов, - где нашла наиболее широкое распространение и развитие.

Государство должно финансировать распространение сельскохозяйственных знаний, когда общество извлекает от этого большую выгоду, чем отдельные участники. Распространение знаний по применению удобрений подтверждает это. С помощью анализа почвы можно определить оптимальное количество, например, калийных удобрений для получения урожая на отдельном поле. Почти весь доход от проведения этого анализа получает конкретный фермер, обрабатывающий это поле; чтобы поддержать это, государство должно оплатить эту консультацию. И другая ситуация - когда консультационная служба старается организованно (в группах) учить фермеров применять удобрения в оптимальное время. У сотрудников ИКС нет времени обучать этому каждого фермера индивидуально. Поэтому фермеры могут обсудить эту проблему на собраниях и встречах фермеров и сельскохозяйственных товаропроизводителей, общаясь лично с неформальными лидерами в данной сфере деятельности. При этом высока вероятность того, что другие будут следовать их примеру. Простая передача этой информации (без демонстрации достижений лидеров) будет менее эффективной, так как это не даст фермерам возможность продемонстрировать своим соседям, что они могут получить более высокие доходы, внося удобрения в необходимом количестве и в оптимальные сроки. Иной подход, который может применять ИКС - это обучение фермеров непосредственному проведению анализа почвы. Такой вид обучения должен быть хотя бы частично оплачен налогоплательщиками. Можно доказать, что государство должно субсидировать и другие виды обучения, и, что фермер, который узнал, как проводить анализ почвы, может обучить этому своих коллег.

Во многих странах государство поддерживало доход своих фермеров и сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограничивая импорт сельскохозяйственных продуктов. Такой способ поддержания доходов все более ограничивается правилами Всемирной Торговой Организации. Повышение конкурентоспособности фермеров путем финансирования исследований в аграрной и консультационной сфере может быть эффективнее и дешевле. Однако при принятии решения

необходимо понимать, что налогоплательщики должны оплачивать налоги для финансирования исследований и консультаций в сельском хозяйстве, а не просто повышение пошлин на импорт продовольствия.

Одна из причин приватизации государственных консультационных служб - это то, что они часто являются бюрократическими организациями, которые не контролируют свои расходы. Многие обозреватели отмечают, что государственные консультационные службы, особенно в развивающихся странах, выполняют свои задачи неэффективно. Однако это не опровергает того, что некоторые функции ИКС могут лучше выполняться государственной службой, а не частными консультантами.

Бэлл (1998) подчеркивает, что государственная ИКС стремится помочь развитию всего общества, тогда как частная консультационная фирма помогает индивидуальным сельскохозяйственным товаропроизводителям увеличивать их доход. Без увеличения доходов товаропроизводители не согласны платить консультационные взносы, необходимые фирме для обеспечения доходности. А это влияет на выбор консультационных методов и определение целевых аудиторий.

Государственные программы сельскохозяйственного развития могут быть более эффективными при их объединении с консультационной службой. Например, многие государства, субсидируя совершенствование инфраструктуры, например, ирригацию, поощряют развитие сельского хозяйства. Эти улучшения открывают возможности производителям увеличить их доход, получая более высокие урожаи. Чем скорее и эффективнее они используют эти возможности, тем выше будет доходность вложений в инфраструктуру. ИКС может обучать фермеров использовать эти возможности быстро и эффективно.

Государство должно финансировать сельскохозяйственные службы по распространению опыта, когда общественные блага, которые необходимы обществу, недостаточно обеспечиваются частным сектором. Например, многие консультации по защите растений проводятся компаниями, продающими пестициды. Не стоит рассчитывать, что они будут учить товаропроизводителей снижать дозу действующих веществ их препаратов, применяя интегрированную систему борьбы с вредителями, тогда как в некоторых ситуациях вполне возможно уменьшить использование химических средств. Когда такое изменение будет желательно еще и с точки зрения охраны окружающей среды, то государство может принять решение профинансировать программу распространения информации по интегрированной системе борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур.

Часто целью государственной политики является снижение

обнищания населения. Во многих странах велика доля бедных фермеров среди мелких, и распространение сельскохозяйственных знаний может стать способом увеличения их благосостояния. Поэтому государственная ИКС должна уделять внимание мелким фермерам, но на практике делает это не всегда. Коммерческим компаниям или консультационной фирме это будет выгодно только в том случае, если государство оплатит им работу с такими целевыми группами.

Имелись и другие причины для приватизации государственной ИКС в индустриально развитых странах. Во многих из этих стран ценовая политика приводит к перепроизводству сельскохозяйственной продукции, и государству дорого обходится хранение и распределение этих излишков. В этом случае государству нет смысла финансировать сельскохозяйственные консультационные службы, поскольку их цель - увеличить сельскохозяйственное производство и снизить затраты на размещение этих излишков.

Во многих развивающихся странах - обратная ситуация. Там спрос на сельскохозяйственные продукты быстро увеличивается за счет прироста населения и увеличения среднего дохода, который дает возможность питаться более качественной и, следовательно, более дорогой пищей. Часто сложно наращивать производство продовольствия теми же темпами, что и возрастающий спрос, а также найти иностранную валюту, необходимую для импорта продовольствия. Поэтому главной целью государственной политики является увеличение производства продовольствия. В развивающихся странах опасно приватизировать консультационные службы без достижения такого состояния, в котором инвестиции в ИКС соответствуют интересам национальной политики обеспечения продовольственной безопасности.

Финансирование сельскохозяйственной ИКС государством будет эффективным, если сельские товаропроизводители считают, что цели государственной аграрной политики - в их интересах. В Европейских странах так было в послевоенное время, когда увеличение сельскохозяйственного производства было главной целью. Однако это было не более чем исключение; теперь государство стремится предотвратить перепроизводство сельскохозяйственных продуктов и серьезно занимается проблемами охраны окружающей среды, вызванных интенсивным земледелием. Сотрудники ИКС могут добиться изменений в сельскохозяйственном производстве, только если фермеры будут убеждены, что это в их интересах. Стимулируя изменения, которые нравятся товаропроизводителям, консультанты могут вступить в конфликт со своими работодателями, которые стремятся реализовать цели государственной аграрной политики.

В большинстве развивающихся стран городские жители имеют больше политических возможностей, чем сельские жители. Во многих индустриально развитых странах удельный вес рабочей силы в сельском хозяйстве стал менее пяти процентов; в результате чего сельскохозяйственные товаропроизводители лишились политического влияния. Кроме того, предоставлять субсидии товаропроизводителям может быть выгодно политикам ради того, чтобы быть переизбранными, а не для усовершенствования распространения знаний.

В большинстве стран государственную консультационную службу финансирует государство; а в США ее частично финансируют и местные органы власти. Это имеет свои преимущества, поскольку бюджет местной консультационной службы, по крайней мере, частично зависит от удовлетворенности граждан оказываемыми услугами. Если ИКС финансируется исключительно из федерального бюджета, то вряд ли напряженная работа консультантов существенно повлияет на бюджет местной службы.

Коммерческие компании, поставляющие ресурсы сельхозтоваропроизводителям, стремятся получить прибыль от торговли. Они будут вкладывать деньги в распространение сельскохозяйственных знаний, только когда убедятся, что это способствует их торговле. Обычно компания заинтересована в правильном применении своей продукции. Например, пестицид не будет действовать, если он используется не по назначению или внесен не вовремя. Товаропроизводитель, использующий пестициды неправильно, может посоветовать своим коллегам не применять эти средства, а это снизит объемы реализации производящей компании. Именно поэтому компания будет заинтересована обучать клиентов использовать продукцию должным образом.

В течение длительного времени фермеры производили главным образом продукты массового потребления. В других отраслях экономики были разработаны стандарты качества, с помощью которых производители стремились составить образ того, что их продукт исключителен, имеет лучшие качества, чем у конкурентов, и поэтому его цена выше. Подобная тенденция сейчас наблюдается в производстве продуктов питания, особенно для таких рыночных ниш как производство экологически чистой продукции. Чтобы быть способным гарантировать качество такого продукта, коммерческая компания стремится управлять всей цепочкой от производителя до потребителя, потому что в каждом звене этой цепочки может произойти что-нибудь, что снизит качество продукта.

При коммерчески ориентированном сельскохозяйственном производстве и банки, и некоторые коммерческие компании

заинтересованы в том, чтобы фермерские хозяйства функционировали успешно. Вероятность того, что фермер сможет вернуть ссуду банку, зависит от того, действительно ли ссуда была вложена в выгодное дело без чрезмерно высокого риска. Многие банки поняли, что им выгодно консультировать своих клиентов по инвестиционным решениям и иногда даже по другим аспектам управления хозяйством. Также компании-поставщики могут быть заинтересованы, чтобы фермерское производство было эффективным. В индустриально развитых странах многие фермеры должны будут прекратить сельскохозяйственную деятельность в следующем десятилетии, потому что сельскохозяйственное производство стало невыгодным.

Возмещение расходов за счет получаемых доходов в условиях рыночной экономики возможно лишь в том случае, когда есть достаточный и платежеспособный спрос на услуги, а цены устанавливаются на основе соотношения спроса и предложения.

Для контроля за соблюдением принципа самокупаемости финансовая служба предприятия составляет сметы затрат, нормирует расходование ресурсов, устанавливает конкретные задания по набору услуг, их объему и качеству, снижению трудоемкости работ и услуг ИКС.

Самофинансирование в широком смысле - это финансовая стратегия управления фондами денежных средств предприятий в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства. Самофинансирование организаций ИКС, как и для любых других предприятий, обеспечивается нормой накопления капитала и доходности. В некоммерческих службах норма накопления формируется из источников, не связанных с получением с клиентов платы за услуги.

Окупаемость затрат и возможность накопления капитала в значительной мере определяются соотношением выручки и затрат.

Важнейшим финансовым показателем для деятельности ИКС является объем выручки (поступлений от реализации работ, услуг). Выручка должна (как минимум) покрывать все затраты организации. Размер выручки находится в прямой зависимости от цен на информационно-консультационные услуги.

Ценообразование на услуги может быть построено по стоимости 1 часа услуг или по стоимости конкретной услуги. В результате информационно-консультационной деятельности все основные выгоды адресуются непосредственно сельским товаропроизводителям, а в конечном итоге и потребителям сельскохозяйственной продукции, т.е. населению и обществу в целом. В то же время затраты на нее несет сама служба, государство, частично клиенты и т.п.

Создание службы требует относительно больших капитальных вложений, которые носят сугубо целевой характер. Сам процесс формирования элементов службы состоит из системы взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение единой конечной цели. Все это позволяет сделать вывод, что создание службы можно рассматривать как инвестиционный проект с долгосрочным государственным финансированием, требующий относительно крупных первоначальных капитальных вложений в периоды инвестиционной фазы и последующей финансовой поддержки, обеспечивающей покрытие основной части текущих затрат службы в течение жизненного цикла проекта.

За последние два десятилетия во многих странах мира произошел переход от преимущественно бюджетного к полностью хозрасчетному (или коммерческому) финансированию. Процесс перехода оказался сложным и болезненным не только для товаропроизводителя, но и для самой службы. Продолжительность переходного периода составила в среднем 7-12 лет (до этого службы финансировались из бюджета в течение 50-70 лет), и в некоторых странах он до сих пор не завершен. В результате перевода информационно-консультационных услуг на платную основу бремя затрат было переложено с бюджета государства на плечи товаропроизводителя. В то же время в большинстве из этих стран с целью финансовой поддержки товаропроизводителя были введены дополнительные льготы и дотации. В результате налогоплательщик, пополняющий бюджет, ничего не выиграл и ничего не проиграл.

В чем же смысл введения платы за услуги ИКС, если в финансовом отношении все остается на своих местах, а происходит лишь перераспределение средств с одних статей на другие? Дело в том, что перевод службы на хозрасчет предполагает сокращение непроизводительных затрат, повышение ответственности консультанта за качество предоставляемых услуг и, в конечном итоге, существенное повышение эффективности работы службы. И это действительно подтверждается на практике. Однако при этом не следует забывать, что далеко не за все услуги товаропроизводитель готов платить. Простая логика подсказывает, что платить следует за те услуги, которые дадут возможность получить как можно больший дополнительный доход или избежать дополнительных потерь. Поэтому консультации и другие услуги, связанные с решением, например, социальных, экологических и некоторых других проблем остаются, как правило, вне сферы деятельности служб, работающих на хозрасчетной основе. Для того чтобы служба была заинтересована помогать клиентам решать эти проблемы, во многих странах правительства дают соответствующий заказ службе и финансируют выполнение этих работ из государственного бюджета.

Содержание

ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Авдеева Е. С., Юрченко А.А. К вопросу об оценке ценовой политики предприятия на примере ООО АПК «Кубань-люкс»	3
Азатыян Л. Г., Герасименко О. А. Лизинг как важнейший источник инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий края в современных условиях	7
Андреева И.С., Колесник В.С. Оценка финансовых результатов деятельности ФГУ ЭСП «Красное» ВНИИриса Россельхозакадемии	9
Андрянов П.М., Васильченко Е.И. Проблемы исполнения обязательств по страхованию	11
Антифеев В.О., Блохина И.М. Создание банковских продуктов с учетом современных тенденций	13
Антонцева Е. В., Юрченко А.А. Структура финансовых ресурсов предприятия	15
Аракелов Д. Л., Захарян А. В. Отвлечение оборотных средств	19
Арзамасцева А. С., Черная О. А. Бюджетное финансирование инновационной деятельности России	21
Асламова И.Ю., Герасименко О.В. Оптимизации размеров оборотного капитала на основе определения потребности в оборотных активах	25
Ахиджак С. А., Сигидова С. И. Значение оценки финансового состояния в управлении организации	27
Балабанова О.О., Юрченко А.А. Механизм регулирования притока иностранного капитала в России	31
Балабанова Н.В., Бочарова О.Ф. Финансовый риск: понятие и сущность	35
Балеста, А. Е., Улыбина Л.К. Основные проблемы управления финансовым капиталом на примере ООО «Росгосстрах»	39
Балеста А. Е., Герасименко О. А. Анализ прибыли организации – важнейший элемент при реализации принципа самофинансирования	44
Бальшева Е.М., Огулян С.А., Неводова И.А. Основные проблемы социального страхования	46
Бесчастная Ю. А., Герасименко О. А. Анализ доходов и расходов – важный инструмент в системе управления прибылью ЗАО «Тандер»	50
Боровик О.Г., Улыбина Л.К. Финансовая устойчивость организаций	52
Ботвинко А.В., Неводова И.А. Пенсионная реформа	54
Бурова А. Ю., Черная О. А. Анализ структуры расходов бюджета Краснодарского края	58

Верещака В. С., Юрченко А.А. Анализ структурной динамики расходов регионального бюджета Краснодарского края	60
Войтова М.А., Улыбина Л.К. Финансовая устойчивость страховой компании "Югория"	62
Вольвач Е.Э., Неводова И.А. Проблема сбалансированности государственного бюджета Российской Федерации	64
Ганусенко Т.А., Захарян А.В. Проблемы и перспективы развития пенсионного фонда РФ	68
Герендер Л.В., Бочарова О.Ф. Управление финансовыми рисками сельскохозяйственных организаций	72
Голуб О. Г., Герасименко О.А. Сравнительный анализ методов оценки эффективности лизинговых и кредитных проектов (на примере ОАО «Росагролизинг»)	74
Гребенщикова Н.А., Блохина И. М. Развитие финансового рынка в России	78
Грудинина В.В., Неводова И.А. Проблемы и перспективы развития современной финансовой политики России	82
Губинская Г.А., Герасименко О.А. Определение потребности в собственных оборотных средствах в ООО «Белкрас 999»	84
Гукалова Т.В., Бочарова О.Ф. Стратегия и тактика управления финансовыми рисками	86
Демурчян Р.Р., Стукова Ю.Е. Амортизационная политика организации	90
Демурчян Р.Р., Неводова И.А. Страхование кредитных рисков	94
Денисенко О.Э., Ворошилова И.В. Проблемы развития и регулирования отечественной системы Форекс	99
Дерикьянц Л. А., Юрченко А.А. Финансовые тайны бизнеса. Опасная прозрачность компании	103
Диброва Д.Ю., Юрченко А.А. Проблемы территориальных финансов	107
Дробинко Е.С., Герасименко О.А. Использование финансового и операционного леввериджа для максимизации прибыли организации	109
Дубина Ю.С., Колесник В.С. Оценка эффективности использования кадров организации	111
Жданова Ю.И., Герасименко О.А. Определение средневзвешенной цены капитала ОАО «Ровненский элеватор»	116
Захарова А.А., Захарян А. В. Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФРФ)	118
Игнатенко Ю.А., Улыбина Л.К. Эффективность использования оборотных средств организаций в условиях рыночной экономики	120
Игнатова О. А., Черная О. А. Дефицит и источники финансирования бюджетного дефицита различных государств	124

Игнатова О.А., Окорочкова О.А. Платежеспособность организации в современных условиях	126
Кавун С. Ю., Халявка И. Е. Проблемы транспортной логистики в Российской Федерации	130
Кавун С.Ю., Неводова И.А. Проблема сбалансированности государственного бюджета Российской Федерации	134
Каламбет Т.В., Захарян А.В. Медицинское страхование на современном этапе	138
Касьянова В. В., Бочарова О.Ф. Роль предпринимательства в экономике России	142
Катальникова Л. В., Черная О. А. Роль государственного бюджета как финансовой базы социально-экономического развития общества	147
Киселева Д.В., Бочарова О.Ф. Приемы и методы управления предпринимательскими рисками	149
Кляута Т.С., Неводова И. А. Бюджетный дефицит и профицит, их причины и последствия	151
Козырева А.С., Улыбина Л.К. Финансовая система США	155
Колодезная О. А., Ворошилова И. В. История и попытки реформирования ФСФР	159
Коломиец О.В., Окорочкова О.А. Финансовая устойчивость организации в условиях модернизации рынка	163
Корсакова А.В., Дудник Т.А. Земельная реформа и земельные ресурсы	167
Корсун К. В., Герасименко О. А. Маржинальный анализ в управлении финансовыми результатами	169
Котлубаев Д.В., Колесник В.С. Использование маржинального анализа в оценке доходности деятельности организации	171
Крикун Р.М., Халявка И.Е. Проблемы развития логистики в России	175
Круглик Т. Г., Герасименко О. В. Устойчивое финансовое состояние сельскохозяйственного предприятия – условие его непрерывного и эффективного функционирования	177
Куделина В.С., Колесник В.С. Управление прибылью организации	179
Кудлаева А.Г., Стукова Ю.Е. Оценка финансовой устойчивости ОАО Агрофирма «Южная»	181
Лантратова В. Ю., Черная О. А. Проблемы формирования доходов местных бюджетов Украины	186
Ливадняя К.И., Стукова Ю.Е. Оценка финансово-экономического состояния торговой организации	188
Линник О.Г., Юрченко А.А. Экономические сущность и устойчивый рост производства риса	192

Лиханос Т. В., Герасименко О. В. Анализ состава и структуры источников финансирования оборотных активов организации	196
Лобанова Н.А., Герасименко О.А. Управление денежными потоками на примере ЗАО «Сад-гигант»	200
Лобас А.М., Дудник Т.А. Структура земельных ресурсов и сельскохозяйственных угодий	204
Лукашов В. С., Васильченко Е.И. Совершенствование лизинговых отношений	206
Максименко П.А., Улыбина Л.К. Развитие страхового сектора Краснодарского края	210
Максименко П.А., Герасименко О.А. Управление финансовыми ресурсами ООО «Возрождение» Приморско-Ахтарского района	215
Малышева Т.Ю., Юрченко А.А. Инвестиции в развитие сельского хозяйства	217
Манакова Т.П., Юрченко А.А. К вопросу формирования оборотных средств в современных условиях в ЗАО «Рассвет»	221
Мануйлова Е.С., Герасименко О.А. Пути повышения деловой активности и финансовых результатов ЗАО «Тандер»	225
Мельничук А.В., Захарян А.В. Состояние финансового рынка в России	229
Мовчан Н.А., Огорокова О.А. Основные методы финансового анализа в современных условиях	233
Немце-Петровский А.В., Неводова И.А. Перспектива возврата к золотому стандарту	235
Ничепуренко А. К., Улыбина Л. К. Современное состояние и развитие лизинговых отношений в России	237
Одуд А.А., Улыбина Л. К. Роль центрального банка в экономике России	241
Павленко И.С., Огорокова О.А. Оценка финансового состояния ООО «АПК «Сельхоз-контракт»	243
Павленко И. С., Черная О. А. Влияние пенсионного фонда России на социально-экономическое развитие страны	247
Панькова А.В., Бочарова О.Ф. Финансовые риски предприятия и методы их оценки	249
Петренко М.С., Блохина И.М. Фонд социального страхования	253
Победимова Н.Н., Захарян А.В. Оценка развития бюджета Краснодарского края	257
Пшидаток Р.Р., Бочарова О.Ф. Содержание экологических рисков и экологической безопасности страны	261
Ребиз Е.А., Бочарова О.Ф. Необходимость осознания и управления риском	265

Редько Г.В., Огорокова О.А. Привлечение финансовых ресурсов фирмами посредством эмиссии ценных бумаг	270
Рябухина А.В., Ворошилова И.В. Управление аграрными рисками: технологический аспект	272
Савельева Ю.В., Юрченко А.А. Анализ финансового состояния предприятия	276
Самарина Э.А., Захарян А.В. Инвестиционная привлекательность Краснодарского края и пути ее развития	278
Самойленко М.П., Герасименко О.А. Оценка деловой активности и рентабельности ЗАО «Тандер»	282
Семенченко А.С., Улыбина Л.К. Оценка структуры инвестиций Российских страховых компаний	286
Сидельникова В.С., Огорокова О.А. Основные проблемы налогообложения предприятий малого бизнеса в РФ	290
Скляр В.Б., Васильченко Е.И. Оперативное финансовое планирование как залог эффективной деятельности организации	294
Смирнова Ю. О., Черная О. А. Дефицит бюджета 2011-2012 гг. и источники его финансирования	296
Сокол А. Ф., Черная О. А. Бюджетный дефицит Краснодарского края	298
Солодка В.В., Герасименко О.В. Оценка состава и структуры оборотных активов в ОАО СХП «Новопластуновское»	302
Стародубцева Л. В., Черная О. А. Проблема бюджетного дефицита в России	307
Стеблина Я. П., Бочарова О.Ф. Производственная сфера, как движущая сила экономики	311
Строева Е.А., Неводова И.А. Хватает ли денег на непредвиденные расходы у государства?	313
Схаляхо А.Р., Захарян А.В. Вступление России в ВТО: достоинства и недостатки	317
Тарасенко М.Ю., Захарян А.В. Необходимость оффшорных зон в РФ	319
Тесло В.Е., Колесник В.С. Исследование влияния факторов на финансовые результаты деятельности организации	323
Тиванова Я. О., Юрченко А.А. Теоретические аспекты оценки эффективности использования земельных ресурсов ЗАО «Марьинское»	327
Торосян В.В., Липчиу Н.В. Меры государственной поддержки малого бизнеса	329
Трембицкая А.О., Огорокова О.А. Перспективы применения новых подходов по улучшению финансовой стратегии в организациях	331
Трембицкая А. О., Черная О. А. Информатизация бюджетной системы Российской Федерации	333

Уварова Ю.О., Захарян А.В Российский малый бизнес сегодня: условие выживания – действенная поддержка	335
Усольцева Е. В., Черная О. А. Сырьевая зависимость как одна из главных проблем бюджетной политики РФ	339
Фоменко А.С., Стукова Ю.Е. Теоретические основы формирования и использования оборотных средств в организациях	344
Халько В. С., Черная О. А. Исполнение регионального бюджета по доходам Краснодарского края	348
Чайка В. Г., Юрченко А.А. Пути повышения прибыли и уровня рентабельности производства (на примере ОАО «Нива Кубани») 350	
Чалдаева Ю.Н., Стукова Ю.Е. Теоретические аспекты оценки финансовой устойчивости деятельности организации	352
Чалдаева Ю. Н., Неводова И. А. Минимизация кредитных рисков при кредитовании физических лиц в РФ	356
Чемерис К.С., Герасименко О.В. Управление финансовой устойчивостью ООО «Югэкострой»	360
Черногребель А.В., Улыбина Л.К. Финансы домохозяйств	364
Черняев Е.А., Улыбина Л.К. Актуальность значения финансовой устойчивости страховых компаний	368
Чистопрудова А.В., Улыбина Л.К. Актуальные проблемы оценки и повышения финансовой устойчивости	372
Чистопрудова А.В., Герасименко О.А. Пути повышения финансовой устойчивости ООО «Новопокровские тепловые сети»	376
Шевчук Е.С., Черная О.А. Влияние аномальных природных явлений на экономический рост и инфляцию	378
Шингарей А. Ю., Захарян А. В. Автоломбард и банки: достоинства и недостатки	380
Широкая А. В., Черная О. А. Проблема привлечения инвестиций через инвестиционный бюджет Краснодарского края	382
Шпаченко С. В., Захарян А. В. Государственная поддержка АПК в РФ	385
Шутенко Ю.Э., Юрченко А.А. Оборотные активы, как объект и инструмент управления финансами организации	389
Ярош Ю.Е., Бочарова О.Ф. Характеристика рисков сопровождающих проведение олимпийских игр в 2014 году	393

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Аладжев А.И., Халяпин А.А. Проблемы стандартизации банковской деятельности	397
-----------------------------------------------------------------------------------	-----

Алиева А.Р., Салчинкина А.Р. «Государь» Никколо Макиавелли: технология успешного правления	400
Анохина А.В., Литвиненко Г.Н. Влияние глобализации на международную трудовую миграцию	403
Астахова Е.П., Калитко С.А. Проблемы развития строительной отрасли России	407
Белашова Д.В., Улыбина Л.К. Финансовый контроль в Российской Федерации	409
Броварец А.К., Фалина Н.В. Изменение позиций России в мировой торговле	413
Бучек А.А., Глухих Л.В. Необходимость организации маркетинговой деятельности в сельскохозяйственном предприятии	416
Бучек А.А., Тубалец А.А. Кадровая политика как инструмент антикризисного управления	419
Бучек А.А., Маханько, Г.В. Опыт страхования сельского хозяйства в России и за рубежом	421
Бойко Е.Ю., Острецова А.В. Тенденции развития рынка масличных культур в Российской Федерации	425
Бойко Е.Ю., Улыбина Л.К. Актуальные вопросы создания финансового мегарегулятора	427
Бойко Е.Ю., Улыбина Л.К. Оценка мер по стабилизации финансовой политики Российской Федерации	431
Васильченко А.В., Халяпин А.А. Проблема экономического роста России	435
Вахтенко М.С., Богонович Л.Ю. Анализ коммерческих отношений между предприятием производящим сахарную свеклу и перерабатывающим заводом	438
Воронцов С.С., Салчинкина А.Р. «Этические принципы» Иосифа Сталина как отражение идей Никколо Маккиавели	441
Гаврищук Е.С., Литвиненко Г.Н. Востребованность молодежи на рынке труда	445
Газарян Э.К., Нестеренко М.А. Особенности системы Кайдзен в японской системе менеджмента	448
Гайдученко Н.А., Тюпаков К.Э. Развитие финансово-промышленных групп как фактор повышения эффективности региональной экономики	450
Герасименко Д.П., Литвиненко Г.Н. Молодежная занятость и безработица в России и Краснодарском крае	453
Глебова О.А., Литвиненко Г.Н. Условия и факторы повышения инвестиционной привлекательности Кубани	456
Голобородько А.А., Халяпин А.А. Резервный фонд и структура его управления	459

Данелян К.Р., Фалина Н.В. Роль стран опеки в мировой экономике	462
Дудкина Т.В., Котляр И.А. Использование опыта США в развитии консультационных служб	466
Ермоченко А.Д., Халяпин А.А. Экологическая проблема как глобальная проблема человечества	469
Ермоченко А.Д., Халяпин А.А. Сущность инфляции и особенности инфляционных процессов в России	471
Закурдаева Т.Н., Острцова А.В. Профессиональная компьютерная преступность в России	474
Звягольская А.В., Фалина Н.В. Международная трудовая миграция населения: причины, проблемы и последствия	477
Зубкова В.Г., Скоморощенко А.А., Кондрашова А.В. Теневая составляющая экономики России	481
Иванов А.Ю., Халяпин А.А. Теневая экономика в России	485
Исаева А.А., Литвиненко Г.Н. Роль международной организации труда в борьбе с молодежной безработицей	489
Калинина А.С., Улыбина Л.К. Страхование жизни в России	492
Карпенко И.С., Нестеренко М.А. Современное состояние рынка чая Украины	496
Клепицкая С.О., Скоморощенко А.А., Кондрашова А.В. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса: зарубежный опыт	498
Ковальчук М.Д., Литвиненко Г.Н. Интернет – польза или вред?	505
Криворотенко А.В., Халяпин А.А. Плюсы и минусы глобализации мирового хозяйства	507
Кривошеин Н.И., Котляр И.А. Использование современных информационных технологий в деятельности ИКС АПК	510
Крикун К.С., Литвиненко Г.Н. Влияние сезонности на функционирование рынка труда Кубани	514
Короткова И.И., Нестеренко М.А. Анализ современного рынка мебели в Германии	518
Кумпан А.Н., Халяпин А.А. Применение теории игр в экономике	520
Куракина Н. Э., Захарян А. В. Студент-бизнесмен. Возможно ли это?	523
Кучина А.В., Глухих Л.В. Значение реализации стратегии, стратегического контроля и бенчмаркинга как этапов стратегического планирования	525
Лукьяненко В.М., Белова Л.А. Проблемы повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке (на примере ОАО «ФИЛИП MORRIS КУБАНЬ»)	527

Лукьяненко Е.В., Богонович Л.Ю. Оптимизация сортового состава корнеплодов сахарной свеклы для рационального формирования уборочного конвейера	531
Лукьяненко Е.В., Курносов В.С. Экономическая сущность инвестиционного климата и природа инвестиционной привлекательности Краснодарского Края	534
Лысенко Д.Д., Нестеренко М.А. Комплекс маркетинга через призму сотрудничества России и Грузии в области переработки и производства ПЭТ	538
Е.Н. Ляшенко, Фалина Н.В. Проблемы присоединение Украины к таможенному союзу	540
Малеха К.О., Косоногова К.Н., Нормова Т.А. Перспективы альтернативной энергетики в экономике России и Мира	544
Менчук А.И., Котляр И.А. Самоокупаемость и ценообразование на платные услуги в ИКС	546
Мкртычян Э.А., Котляр И.А. Проблема подготовки кадров информационно-консультационной службы в АПК	549
Могильных А.А., Захарян А.В. Проблемы развития нанотехнологий в России и пути их решения	552
Морозова Н.Ю., Литвиненко Г.Н. Направления содействия занятости населения	555
Мостовая Д.В., Острецова А.В. Пути решения проблем налогообложения ТНК	558
Мостовая Д.В., Улыбина Л.К. Необходимость развития муниципальной финансовой сферы в Российской Федерации	562
Ноздрин А.К., Захарян А.В. Финансовые риски и методы их нейтрализации	566
Панченко А.А., Котляр И.А. Принципы и подходы организации информационно-консультационной службы Краснодарского края	570
Панченко А.А., Солодилова А.В., Нормова Т.А. Оценка вероятности банкротства ОАО «НЭСК»	574
Педасенко А.Г., Соколова А.П. Совершенствование процесса управления проектами на предприятиях агропромышленного комплекса	578
Педасенко А.Г., Нестеренко М.А. Самоактуализация в профессии менеджера	583
Петрий И.И., Котляр И.А. Проблемы, возникающие при консультировании сельскохозяйственных товаропроизводителей	585
Повойко И.В., Фалина Н.В. Глобальные проблемы современности	588
Попова А.В., Захарян А.В. Психология денег	593

Ревякина Ю.В., Фалина Н.В. Проблемы миграции в современной России	596
Рытик А.А., Халяпин А.А. Теоретические аспекты финансовой системы государства	600
Саакян Г.Г., Захарян А.В. Глобализация финансовых рынков и ее последствия	603
Северин Н.В., Шрамченко А.А., Кондрашова А.В. Перспективы развития «виртуальных» предприятий в России	607
Сенченкова Е.В., Глухих Л.В. Применение PIMS метода для анализа конкурентных преимуществ в турбулентной среде	611
Сидельникова А.О., Кондрашова А.В. Сравнительный анализ моделей мотивации труда персонала	613
Суполка В.Ю. Взаимосвязь стратегии и статуса службы маркетинга в антикризисном управлении на предприятии	619
Ситкова О.Д., Котляр И.А. Основные направления развития информационно-консультационной службы	623
Скитева Ю.В., Маханько Г.В. Состояние молочного скотоводства в сельхозорганизациях Краснодарского края	627
Скитева Ю.В., Тубалец А.А. Использование средств маркетинга в антикризисном управлении	631
Соболева Я.С., Соколова А.П. Клиентоориентированный подход в работе современной энергокомпании ОАО «КУБАНЬЭНЕРГО»	633
Солодилова А.В., Котляр И.А. Стратегия развития информационно-консультационной службы Краснодарского края	637
Танцура А.В., Захарян А.В. Финансирование медицины, преимущества и недостатки одноканальной системы	640
Татьянина А.А., Литвиненко Г.Н. Молодежная безработица	645
Трубачева Е.А., Захарян А.В. Методы оценки и снижения кредитных рисков	647
Цаценко Н.А., Халяпин А.А. К вопросу введения инфляционного таргетирования в России	650
Чаленко В.С., Литвиненко Г.Н. Востребованность профессий на Кубани и Ростовской области	653
Чепига Ю.С., Котляр И.А. Проблема развития и функционирования информационно-консультационной службы сельского хозяйства в России	655
Шалагинова Е.С., Маханько Г.В. Региональное экономическое развитие и конкурентоспособность Краснодарского края	657
Шарипова А.С., Котляр И.А. Особенности финансирования информационно-консультационных служб	659