

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УРАЛЬСКАЯ ГОРНАЯ ШКОЛА – РЕГИОНАМ»**

24-25 апреля 2017 года

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

УДК 339.97

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМИ
ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ**

Анисенкова К. Р.

Научный руководитель Власова Е. Я. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Современные международные инфраструктурные проекты, как правило, носят комплексный и сложный характер и сочетают в себе различные взаимозависимости и взаимосвязи отраслей.

Инфраструктурный проект следует отличать от обычного строительства или прочего вида деятельности, в результате которого создается хозяйствующий субъект. Проблемой инвестиционного сотрудничества в сфере развития инфраструктуры является вопрос возможного распределения расходов, рисков и ответственности между участниками. Очевидно, что любой проект подразумевает управление им [1].

Существует целый ряд методологических подходов к управлению инфраструктурными проектами, каждый из которых дает свое определение и по-своему структурирует процесс их разработки и реализации: стандарт РМВОК по управлению проектами, национальные требования к компетенции специалистов по управлению проектами; ряд методологических разработок российских и зарубежных консалтинговых компаний [1,2].

В разных странах существуют методические рекомендации, в которых прописаны приложения знаний, инструментов и методов, касающиеся управления инфраструктурными проектами. Например, инструментарий по реализации модели Государственно-частного Партнерства (ГЧП) в транспортных проектах, разработанный Всемирным банком (Public-Private Infrastructure Advisory Facility – World Bank). Отдельные методические рекомендации посвящены механизмам финансирования, управления рисками, процессам организации конкретных частей инфраструктурного проекта [2,3].

Фактически, управление проектами в современной экономике определяют следующие основные действия: создание комплекса взаимосвязанных проектов, отбор и регулирование качества проектов, планирование реализации проектов, управление реализацией проектов (мониторинг). Структуризация, суть которой сводится к разбивке проекта на иерархические подсистемы и компоненты, необходима для того, чтобы проектом можно было управлять. Управление проектами может быть разделено на несколько функций и подсистем. Управленческие функции включают основные, базовые виды деятельности, которые должны осуществлять управляющие работники на всех уровнях и во всех предметных областях по проекту.

Основными функциями управления проектами являются: 1) планирование; 2) управление стоимостью; 3) контроль и регулирование; 4) завершение проекта [2,4,5].

В целях управления инфраструктурные проекты в рамках ГЧП целесообразно классифицировать, основываясь на следующих основных критериях:

1) степень интеграции с существующей инфраструктурой: условно независимые проекты («all included» projects); проекты, являющиеся частью более крупного инфраструктурного проекта («interlocked projects»);

2) предмет соглашения сторон ГЧП: только строительство; строительство и эксплуатация и др.;

3) распределение риска спроса (аллокация рисков): риск спроса берет на себя государство (availability-based projects); риск спроса – на концессионере (traffic-based projects).

Особенности управления международными инфраструктурными проектами

На фоне замедления темпов роста и оттока капитала, наблюдающихся сегодня во многих развивающихся странах, все шире становится разрыв между потребностями в развитии инфраструктуры и способностью правительств этих стран обеспечить необходимые инвестиции в соответствующие проекты [2,4,5].

В этом контексте Россия на данный момент значительно отстает от других стран как по объему вложений в инфраструктурные проекты в процентах от ВВП (4% в 2006–2010 годах), так и по уровню участия в них частного капитала. Доля частного сектора в общем объеме инфраструктурных инвестиций в России в период с 2006 по 2010 год, по разным оценкам, не превышала 16%. Для сравнения, в США этот показатель составил 29%, в Индии — 40%, в ЕС — 44% для новых членов и 64% — для старых, в Чили — 66% [2,4,5].

Основная трудность в инфраструктурном секторе (и не только в России) заключается в подготовке и реализации проектов, которые были бы заведомо прибыльными и при этом устойчивыми.

Проблема подготовки проектов поднималась во время председательства России в «Большой двадцатке»: тогда были выдвинуты предложения по развитию навыков, необходимых для повышения эффективности этого процесса. Данная тема сохранила свою актуальность, ее продолжают обсуждать и сегодня, когда Россию в качестве председателя G20 сменила Австралия [2,4,5].

Инфраструктурные международные проекты, как правило, отличаются крайне высокой степенью сложности и комплексности в силу не только с юридических, но и с финансовых и технических точек зрения различных экономик. Несмотря на принятие в 2005 году закона о концессиях, Россию все эти годы отличало прежде всего отсутствие стабильной программы (очереди) инвестиционных проектов. Но сегодня, по прошествии многих лет подготовительной работы, проводимой государственным сектором, эта ситуация наконец-то начинает меняться к лучшему.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Фливбьорг, Б. Мегапроекты: история недостроев, перерасходов и прочих рисков строительства / Б. Фливбьорг, Н. Брузелиус, В. Ротенгаттер ; пер. с англ. А. А. Исаева. – М. : ООО «Вершина», 2005. – 224 с.

2. Е. А. Малицкая. Организационно-экономический механизм управления инфраструктурными проектами (на примере железнодорожного транспорта)// Стратегия развития экономики. № 40 (181) – 2012 г.

3. Managing Large Infrastructure Projects : Research on Best Practices and Lessons Learnt in Large Infrastructure Projects in Europe. NETLIPSE / M. Hertogh, S. Baker, P. L. Staal-Ong, E. Westerveld. – Electron text data. – Mode of access: <http://www.netlipse.eu/media/18750/NETLIPSE%20book.pdf> (Date of access: 01.06.2012). – Title from screen.

4. Rosenstein-Rodan, P. N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe / P. N. Rosenstein-Rodan // The Economic Journal. – Jun. – Sep., 1943. – Vol. 53, No. 210/211. – P. 202–211.

5. С.Чакрабартти. Ключевые проблемы инфраструктурного развития в России. <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/EY-road-to-2030-infrastructure-development-in-russia-viewpoint-suma-chakrabarti4>. <https://ru.exrus.eu/Ekspert-vse-krupnyye-voyny-velis-i-vedutsya-lish-za-resursy-id5054b17d6ccc193c550006e8>.

КЛАСТЕРНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Титаренко Н. В., Михайловский П. В.

Уральский государственный архитектурно-художественный университет

Известны различные определения кластеров. По М.Портеру кластер – это географическая концентрация конкурирующих и одновременно кооперирующихся компаний, поставщиков услуг и соответствующих институтов¹. В современной промышленной политике промышленный кластер - это группа географически соседствующих и интеграционно взаимодействующих компаний и связанных с ним организаций, функционирующих в определенной отраслевой (многоотраслевой) сфере и взаимодополняющих друг друга. Бухвальдом Е.М., Виленским А.В., Киселевым А.Н., Шестаковой М.В.² выделены семь видов кластеров: географические, фокусные, вертикальные, горизонтальные, латеральные, технологические, качественные предпринимательские сети. Их основные характеристики, а также отношение к интеллектуальной составляющей и инновационной деятельности внутри кластеров представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация видов кластеров

№ п/п	Признаки кластеров	Основные характеристики	Отношение к интеллектуальной составляющей и инновационной деятельности внутри кластеров
1.	географические	пространственные кластеры, начиная от местных до глобальных, экономически активные	Здесь важно организовывать сети распространение знаний и новаций как внутри фирм, так и вне их
2.	фокусные	кластеры фирм, сосредоточенных вокруг одного центра - фирмы, разветвленной семьи предприятий, НИИ или учебного заведения	
3.	качественные предпринимательские сети		
4.	вертикальные	в кластерах присутствуют смежные этапы производственного процесса	Имеют признаки всех видов классификаций, кроме технологических кластеров
5.	горизонтальные	несколько отраслей или секторов входят в более крупный кластер	Взаимодействие при создании и распространении новаций разных действующих лиц в восходящем потоке (тесное взаимодействие с поставщиками, включая всевозможные учреждения индустрии знаний и специализированные коммерческие службы) и в нисходящем потоке (в частности, взаимодействие со сферой спроса - розничной торговлей и
6.	латеральные	разные секторы, которые имеют общие возможности и способны обеспечивать экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям	

¹ Кириченко Э. Основы инновационного лидерства в США// Мировая экономика и международные отношения. №7. 2005. С.45-47; Бухвальд Е.М., Виленский А.В., Киселев А.Н., Шестакова М.В. Принципы и механизмы интеграции малого и крупного бизнеса// Информационно-аналитический сб. «Взаимодействие малого и крупного бизнеса». М.: Институт предпринимательства и инвестиций. 2003. апрель.

² Бухвальд Е.М., Виленский А.В., Киселев А.Н., Шестакова М.В. Принципы и механизмы интеграции малого и крупного бизнеса// Информационно-аналитический сб. «Взаимодействие малого и крупного бизнеса». М.: Институт предпринимательства и инвестиций. 2003. апрель.

			конечными клиентами)
7.	технологические	совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией	Сохранение и развитие высокой технической квалификации

В рамках таких образований обеспечивается повышение инновационной активности и инвестиционной привлекательности предприятий - участников кластера, оптимизируются технологические маршруты. Достижению целей становления новых высокотехнологичных секторов экономики, таких как наноиндустрия в условиях ограниченных ресурсов будет способствовать создание саморазвивающихся зон инновационной активности.

Важным элементом повышения производства знаний и их практического применения стало "неотделимое знание" (tacit knowledge) - персональное и коллективное¹. Это и определяет один из факторов экономического роста в постиндустриальном обществе - человек, выступающий как движущая сила прогресса. На изменение роли человека в процессе эволюционирования производственной системы обращает внимание ряд исследователей (Ф.Махлуп, И. Шкаратан, С.А. Иняевский, В.Л.Иноземцев)², они отмечают, что:

- главным ресурсом завтрашнего дня становятся способности к генерированию нового знания и информации;
- изменяется характер мотивов и стимулов: они трансформируются из внешних, задаваемых стремлением к росту материального благосостояния, во внутренние, порождаемые влечением к самореализации.

Происходит смена классовой структуры занятости структурой профессиональной: рабочий класс теряет ведущую роль, уступая место ученым, научно-техническим работникам и менеджерам. В условиях информационного общества такой фактор роста как физический капитал сменяется капиталом интеллектуальным при резком снижении роли рабочего класса.

В 1962 г. Ф.Махлуп³ ввел в научный оборот термин "работник интеллектуального труда (knowledge-worker)", соединивший различные характеристики нового типа работника: 1) изначальную ориентированность его на оперирование информацией и знаниями; 2) фактическую независимость от внешних факторов собственности на средства и условия производства; 3) крайне высокую мобильность; 4) желание заниматься деятельностью, открывающей широкое поле для самореализации и самовыражения, хотя бы и в ущерб сиюминутной материальной выгоде⁴. Тем самым решающими на рынке труда становятся уровень образования и знания, способность к управлению. Новая парадигма управления характеризуется инновационностью и социальной ответственностью менеджмента, отношением к человеку как к ключевому неисчерпаемому ресурсу, широким использованием информационных технологий и прочих коммуникаций, предпринимательским типом организационного поведения как способом привлечения поведенческого потенциала персонала за счет высвобождения творческой предпринимательской активности, самоменеджментом руководителя.

¹ Рогова А. Экономика знаний// В мире науки. №10. 2003.

² Mchlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States.Princeton,1962; Шкаратан О.И., Иняевский С.А. Отраслевая структура как индикатор тенденций трансформации// Общественные науки и современность. №3. 2008. С.111 - 121; Иноземцев В. Расколота цивилизация. Изд-во: HOUGHTON MIFFLIN (Бостон, США) и АСАДЕМІА (Москва), 1999.

³ Mchlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States.Princeton,1962.

⁴ Иноземцев В. Расколота цивилизация. Изд-во: HOUGHTON MIFFLIN (Бостон, США) и АСАДЕМІА (Москва), 1999.

СТРУКТУРНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Банникова Т. И., Михайловский П. В.

Уральский государственный архитектурно-художественный университет

Инструментом повышения гибкости и адаптируемой современной структуры экономики к внешней среде, ее нацеливания на формирование будущего (новых технологических укладов, новых рынков, развитие человеческого капитала и становится т.д.) являются *структурные трансформации (структурные сдвиги)*¹. В основе каждого структурного сдвига лежит противоречие между неравномерной динамикой развития отдельных элементов в структуре экономики.

Традиционно в качестве *основного элемента* структуры экономики рассматривались отрасли. Однако по мере перехода к инновационному развитию общества в отраслевом подходе исследователи стали отмечать следующие несовершенства²: невозможность отслеживать проблемы формирования и развития новых технологических систем и сопровождающие данный процесс технологические сдвиги на уровне отраслей (наблюдаются лишь некоторые последствия изменения структуры экономики, а логика этих изменений остается скрытой), невозможность отразить и изменить многие важные направления научно-технического прогресса, которые носят межотраслевой характер. Попытки разукрупнения отраслей и представление их в виде набора видов деятельности хоть и помогли преодолеть недостатки отраслевого подхода, но также без внимания оставили исследования по зарождению и развитию новых целостных производственно-хозяйственных систем, которые, как правило, носят многоотраслевой характер. Поэтому современные исследователи в качестве объекта анализа рассматривают как отраслевую структуру экономики, так и структуру набора видов деятельности.

Эффективная структура экономики в условиях постиндустриального общества характеризуется ростом доли по числу занятых и доле расходов в бюджете и ВВП «второго этажа экономики»: науки, образования, здравоохранения, рекреационного сектора и т.д. Возрастает зависимость индустриальных секторов от развития сферы услуг. Кроме того, усиление конкурентной борьбы придает новый, качественно иной смысл деятельности промышленности. В ее технологической структуре формируются отраслевые ядра, позволяющие трансформировать ее в направлении создания отраслей современных технологических укладов.

Технологический аспект структурной модернизации промышленности достаточно подробно рассмотрен в работах Ю.В. Яковца, Д. С. Львова, С.Ю. Глазьева и др. В частности, С.Ю. Глазьев³ впервые современный экономический рост связывал с последовательным замещением целостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов (ТУ). Структурную модернизацию он связывал с переходом к новому технологическому укладу с последующей ликвидацией старого. Позднее гипотезу о наличии ТУ поддержали многие исследователи. Были достаточно детально рассмотрены проблемы научно-производственных циклов, длинных

волн в постиндустриальной экономике, жизненного цикла технологического уклада, процессы замещения доминирующих технологических укладов, становление инфраструктуры новых технологических укладов.

¹ Астапов К. Стратегия развития в постиндустриальной экономике// Мировая экономика и международные отношения. №2. 2006. С.57-66.

² Львов Д.С. Экономика развития. М.: «Экзамен», 2002. 512 с.

³ Длинные волны: научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие/ С. Ю. Глазьев, Г. И. Микерин, П. Н. Тесля и др – Новосибирск: Наука, Сибирское отделение, 1991. С.11; Глазьев С.Ю. О задачах структурной политики в условиях глобальных технологических сдвигов. Ч.1. ЭНСП. № 3. 2007. С. 49.

Прогрессивные технологические сдвиги в промышленности связывают со становлением современных пятого и шестого ТУ, в рамках которых происходит повышение роли наукоемких высокотехнологичных отраслей. Высокотехнологичные отрасли обладают инновационными способностями как в отношении продуктов, так и процессов. Международная торговля продуктами высоких технологий в основном служит улучшению условий производства: 52% этой торговли составляет промежуточная продукция, 42% - оборудование и 6% - конечная потребительская продукция. Высокотехнологичные отрасли характеризуются тенденцией быстрых изменений в связи с прогрессом технологий¹. В странах ОЭСР предложено выделять четыре высокотехнологические отрасли промышленности: авиакосмическая, производство компьютеров и офисного оборудования, электронная промышленность и производство коммуникационного оборудования, фармацевтическая промышленность. В России к наукоемким отраслям и производствам отнесена большая часть отраслей машиностроения, в том числе отрасли оборонного комплекса, химическая, микробиологическая и медицинская промышленность. По доле продукции высокотехнологичных секторов в валовом внутреннем продукте лидируют Республика Корея, Швеция, Швейцария, Германия, Япония, США. По объему производства высокотехнологичной продукции страны ЕС заметно опережают США².

Однако общемировой процесс глобализации хозяйственной жизни, который представляет собой новый этап движения стран мировой экономики к единой хозяйственной системе, выступает катализатором поиска новых конкурентных преимуществ различных отраслей. Уровень конкурентоспособности современного мирового хозяйства определяется темпами технологического развития, интенсивность которых достигается благодаря превращению науки в производительную силу. При этом безусловное преимущество территории, связанное с относительно высокой по сравнению с издержками долей добавленной стоимости, дает *технологическое лидерство*. Страны — технологические лидеры реализуют свои конкурентные преимущества, извлекая через механизмы и каналы международных экономических отношений (торговлю, движение капитала, “отток интеллекта”, валютно-финансовые операции) значительные дополнительные доходы, в том числе монопольную ренту, экономическую прибыль и т. д. Следовательно, достижение качественного экономического роста предполагает создание новых и реализацию имеющихся национальных детерминант конкурентоспособности в контексте глобального экономического развития, перехода к новым технологическим укладам. Не обладание высокими технологиями, а технологическое первенство трансформируется в экономический рост и является важным монополизированным ресурсом развития.

¹ Лингардт Ж. Промышленность высоких технологий в Европейском союзе. Экономист. №8. 2004. С. 12.

² Морева Е.Л. К вопросу о развитии экономики знаний в США: проблемы и перспективы// Мировое и национальное хозяйство. №3. 2007.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НА РЕСУРСЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Насибуллина К. Р.

Научный руководитель Власова Е. Я. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Много вопросов возникает в связи с частной собственностью на природные ресурсы в международном пространстве.

Среди экономистов нет единого понимания сути частной собственности. Она может принимать разные формы, в том числе и коллективную. Независимо оттого, какую форму принимает частная собственность на природные объекты, она должна пронизываться отношениями, характеризующими «основу жизни и деятельности народов» (рисунок 1).



Рисунок 1 - Система отношений собственности на ресурсы природы [1,2]

Частная собственность, особенно на землю, имеет равное право на существование наряду с другими формами собственности на ресурсы природы. При этом для всех форм собственности должны быть разработаны единые правила игры с учетом не только сегодняшнего дня, но и тех проблем, которые возникнут в будущем. Речь идет о двух критериях конструктивных преобразований собственности:

- 1) повышение экономической эффективности;
- 2) движение к социальной справедливости.

Частная собственность не означает, что она функционирует по принципу: «у кого больший капитал-тот единоличный хозяин». Последние военные конфликты в зоне доступа к природным ресурсам в непосредственной близости Средиземного моря, к сожалению, характеризуют обратную этому принципу[4].

Итак, при многоуровневости собственности на ресурсы природы хозяйствующие субъекты отдельных стран не могут осуществлять свои функции без «согласия» с субъектами (в первую очередь, с социальными) других.

Практика развитых стран их внутренней государственной политики показывает, что у них более четкое законодательное определение и закрепление функций государственных органов в сфере регулирования природопользованием, ответственности собственников и пользователей природных ресурсов за рациональное природопользование. Важной тенденцией является рост ограничений главным образом по экологическим соображениям прав частной собственности на природные ресурсы в пользу общества, что совершенно противоречит позиции военного вмешательства в распределение благ вследствие природопользования на территориях других стран [1,3].

Признание многосубъектности на мировые ресурсы природы требует регулирования вопросов экономической реализации собственности на природные богатства в международном пространстве, так как эти субъекты при их использовании имеют право на доход, включая абсолютную и экологическую ренты.

Реализация собственности формирует хозяйское отношение субъектов к объектам природы, определяет их социально-экономическое поведение и позволяет осуществлять

воспроизводственную функцию по отношению к объектам собственности. Экономическая реализация собственности связана с четким определением прав собственности.

Конечно, экономические формы реализации собственности на ресурсы природы разнообразны. Они с течением времени изменяются как количественно, так и качественно при перемещении производства и мирового капитала. Совершенствование системы экономических отношений в сфере природопользования сопряжено с поиском нетрадиционных форм экономической реализации собственности. Реализация собственности на ресурсы природы в условиях многосубъектности прежде всего затрагивает отношения между социальными и хозяйствующими субъектами экономик стран по поводу доходов, получаемых как за счет рационального природопользования, так и за счет ухудшения качества окружающей среды. Реализация собственности на ресурсы природы осуществляется всеми видами платежей за использование природных ресурсов, загрязнение мировой окружающей среды, а также введением залоговой системы, рыночных рычагов в экологическую сферу и т.п.

В целом отношения собственности на мировые ресурсы природы имеют сложную структуру (см. рис. 1) и представляют систему, которая должна развиваться и совершенствоваться в рамках гармоничного развития мирового сообщества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Я. Я. Яндыганов, Е. Я. Власова Природно-ресурсная рента – экономическая база рационального природопользования. // Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2011 – 326 с.
2. Рябчиков, А. К. Экономика природопользования [Текст] : учеб. пособие / А. К. Рябчиков. М. : Элит – 2000, 2002.
3. «Мировая экономика» [Электронный ресурс]// Фикшнбук, 2001 – 2015. http://fictionbook.ru/author/kollektiv_avtorov/mirovaya_yekonomika/read_online.html?page=3 Дата обращения (21.12.2015).
4. <https://ru.exrus.eu/Ekspert-vse-krupnyye-voyny-velis-i-vedutsya-lish-za-resursy-id5054b17d6ccc193c550006e8>.

РИСКИ ПРИ ВЫХОДЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОЙ РЫНОК

Сергеева Е. А.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Предприятие с момента своего возникновения являясь, важным элементом хозяйственных отношений как составной части глобальной экономической системы. Предприятиям принадлежит главная роль в развитии экономического потенциала стран и в достижении цели общественного воспроизводства – наиболее полного удовлетворения материальных и духовных ценностей.

В последние годы в мировой практике а особенно развитых странах, предприятиям предъявляются все более строгие требования соответствия. Предприятия же, в свою очередь, выполняя эти требования, сталкиваются с рисками и необходимостью управлять ими.

Так соответствуя требованиям по управлению финансовыми рисками, предприятие сталкивается с возникновением экологических рисков,

Поскольку под риском принято понимать возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности, будь то ущерб, убыток, недополучение прибыли и др., предприятия нефтегазовой отрасли, выходя на мировой рынок, сталкиваются с необходимостью создания системы управления рисками в своей отрасли.

Изучая вопросы возникновения рисков предприятий в нефтегазовой отрасли, особенно при выходе их на мировой рынок, специалисты сходятся на методе страхования рисков.

Мировая экономика продолжает проявлять нестабильный рост. Кроме того, ожидается дальнейшее отрицательное влияние на восстановительные процессы, обусловленное снижением темпов роста оккупации, продолжающимся сокращением кредитования, с которыми столкнулись валюты, сопряженные с высоким уровнем риска [1].

Компанией «Эрнст энд Янг» (Ernst & Young) были проведены исследования в области бизнес-рисков и в каждом году выделены основные риски, влияющих на деятельность нефтегазовых компаний в мире.

По мнению аналитиков компании «Эрнст энд Янг» на сегодняшний день основным риском для предприятий нефтегазовой отрасли является ограниченная доступность запасов. Такой вывод сделан в отчете «Эрнст энд Янг» «Преобразование рисков и возможностей в результаты».

Также, эксперты в нефтегазовой отрасли выделили следующие риски приобрести актуальность в течение ряда ближайших лет [2]:

1. Неопределенность энергетической политики.
2. Сдерживание роста затрат.
3. Ограниченный доступ к запасам.
4. Ухудшение финансовых условий деятельности компаний.
5. Изменения климата и экологические проблемы.
6. Дефицит кадровых ресурсов.
7. Создание привлекательного имиджа отрасли для молодых специалистов.
8. НИОКР.
9. Неустойчивость цен.
10. Конкуренция, вызванная появлением новых технологий.

Особое внимание уделяется возникновению экологических рисков, вследствие изменения климата и экологические проблемы, требующие дополнительно финансировать производственные процессы.

При осуществлении своей деятельности нефтяные и газовые компании стремятся соблюдать требования действующего законодательства и лицензионных соглашений,

обязательства перед партнерами, стараясь, таким образом свести к минимуму воздействие экологических рисков.

Развитыми странами разработана и внедрена система экологического страхования, т.е. управления экологическими рисками с помощью страховых компаний [3].

В качестве альтернативного страхования экологических рисков, компании могут внедрять процесс самострахования, т.е. создания собственных, отраслевых или межотраслевых страховых фондов.

Хотя к настоящему времени в РФ и принят ряд законодательных актов, регулирующих экологическую проблему, действительно стройной, четкой системы экологической безопасности не существует.

Сама система подразумевает наличие не только серьезной законодательной базы, но и четкого распределения ролей по оценке и мониторингу состояния окружающей среды, а также влияния на нее хозяйственной деятельности уже существующих и новых хозяйственных субъектов. Страхование ответственности за загрязнение окружающей среды может и должно играть ключевую роль в системе экологической безопасности [4].

Страхование как таковое несет на себе не только чисто финансовую функцию компенсации возможного ущерба, но и социальную функцию обеспечения безопасности человека в современном мире. Именно необходимость и обязательность тех или иных видов страхования ответственности служат основой для формирования ряда объективных и строгих требований к безопасности, будь то безопасность покупателя, который приобрел тот или иной товар, работника фабрики, офисного служащего или человека, проживающего в районе возможного загрязнения природной среды тем или иным предприятием.

Необходимость страхования вытекает из огромного количества пунктов международных стандартов отчетности (МСФО, ГААТ) предприятий нефтегазовой отрасли при выходе российских компаний на мировой рынок [4].

Внедряя систему экологического страхования, российская экономика достигает соответствия национальных нефтегазовых компаний международным требованиям экологического менеджмента, тем самым, обеспечивая инвестиционную привлекательность на мировом рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Авторские исследования. Зубарева В., Саркисов А. Проектные риски в нефтегазовой промышленности. - 2005.
2. Аналитический отчет «Эрнст энд Янг» «Основные риски для компаний нефтегазовой отрасли», 2011.
3. Алма-атинский справочник. К.О. Шаяхметова, Е.Т. Кусен. Нефтегазовая отрасль. Риски. Вестник КазНУ. Алматы. 2012
4. Е.Я. Власова, Я.Я. Яндыганов//природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства. Екб.: Издательство УРГЭУ, 2017 г. 419 с.

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Логинова К. А.

Научный руководитель Михайлюк О. Н. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

В условиях рыночной экономики оценке финансовых результатов предприятия придается большое значение. Потому что важную роль в деятельности предприятия, независимо от того, крупное оно или малое, играет прибыль и уровень его рентабельности. Эти показатели являются основными при оценке эффективности использования производственно-хозяйственной деятельности и рациональности использования всех ресурсов, а также служат обобщающим экономическим критерием, который характеризует конечные результаты деятельности организаций за соответствующий период. Все вышесказанное доказывает неотъемлемость и актуальность данной темы.

По мнению известного российского финансового аналитика О.В. Ефимовой: «Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении текущего и будущего финансового состояния хозяйствующего субъекта в целях оценки его финансовой устойчивости и эффективности принимаемых решений» [1]. Квалифицированный экономист Г.В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности», а «прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [2].

Финансовый результат предприятия - это та сумма, которую предприятие выручило от реализации продукции. Для предприятия получение «положительного» финансового результата означает признание рынком его конкурентоспособности.

Основной целью финансового анализа является получение информации, дающей объективную картину финансового положения предприятия, его прибыли и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом финансовый анализ отслеживает положение предприятия в настоящий момент времени, а также в перспективе, т.е. прогнозирует ожидаемое состояние [3].

Рассмотрим информацию о финансовых результатах предприятия на конкретном примере (таблица).

Таблица -Отчет о финансовых результатах ПАО «Магнит» за 2014-2015 гг.

Наименование показателя	За 2015 год (тыс. руб.)	За 2014 год (тыс. руб.)
Выручка (выручка выражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	344 604	331 967
Себестоимость продаж	(53 989)	(57 840)
Валовая прибыль (убыток)	290 615	274 127
Управленческие расходы	(298 349)	(357 331)
Прибыль (убыток) от продаж	-7 734	-83 204
Доходы от участия в других организациях	32 800 000	34 400 000
Проценты к получению	9 266 234	5 712 360
Проценты к уплате	(3 245 050)	(1 893 450)
Прочие доходы	695	12 093
Прочие расходы	(88 453)	(305 399)
Прибыль (убыток) до налогообложения	38 725 692	37 842 400
Текущий налог на прибыль	(1 189 807)	(743 745)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	6 556 272	6 824 891
Изменение отложенных налоговых активов	941	156

Чистая прибыль(убыток)	37 536 826	37 098 811
Совокупный финансовый результат периода	0	0

*<https://e-ecolog.ru/buh/2015/2309085638>

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- регулярный надзор за выполнение планов по поводу реализации продукции и получения прибыли;
- открытие резервов роста прибыли и рентабельности;
 - определение влияния объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;
- оценка работы предприятия, а именно рационально ли использование ресурсов, а также использование возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
 - создание мероприятий по использованию выявленных резервов [4].

Анализируя представленные данные, мы видим, что выручка 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 3,7%, убыток от продаж заметно сократился на 90,7 %. В итоге чистая прибыль увеличилась на 1,2 %.

Исходя из выше представленной информации можно сделать вывод, что в ПАО «Магнит» работает грамотная команда финансовых аналитиков, которые выстраивают реальные финансовые прогнозы, так как предприятие конкурентоспособно, рентабельно и прибыльно.

Стоит отметить, что роль анализа финансовой деятельности предприятия очень велика, без него предприятию невозможно существовать и эффективно функционировать.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефимова О.В. учебник «Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений» Москва 2010 г.
2. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» 2015 г.
3. http://studbooks.net/1302796/buhgalterskiy_uchet_i_audit/soderzhanie_funktsii
4. <http://works.doklad.ru/view/uWB981QC72A.html>

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Белоусова Д. В.

Научный руководитель Михайлюк О. Н., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Зарубежный страховой рынок складывался на протяжении столетия и уровень его развития показывает, что в настоящее время он является необходимой составной частью экономики страны. В России страховой рынок начал формироваться лишь с 90 гг. XX века и уровень его развития еще значительно ниже уровня других стран (по мнению специалистов отставание составляет 10–15 лет). Тем не менее за короткий срок страховщикам удалось предложить новые необходимые в рыночной экономике виды страхования: страхование ответственности, страхование предпринимательских и финансовых рисков, обязательное и добровольное медицинское страхование и др. Были созданы элементы современной инфраструктуры российского страхового рынка: страховые и перестраховочные компании, страховые посредники и др. Однако, количество страховых компаний на данный момент неуклонно сокращается (Рисунок 1).

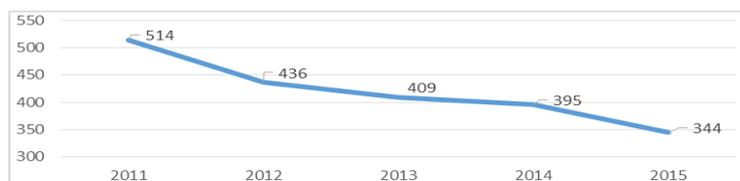


Рисунок 1 - Количество страховщиков в Российской Федерации в 2011-2015 гг.

Сокращению числа страховщиков способствует ужесточение законодательства в области страхования, установление требований к увеличению уставного капитала страховщиков, усиление конкуренции, а также повышение качества страхования.

Одновременно с этим происходит изменение концентрации страхового рынка. Так, в России доля ТОП-10 страховых компаний с каждым годом увеличивается и в 2015 году составила около 66% от общего объема рынка страхования [2]. Лидеры страхового сектора показывают рост, который превышает среднерыночный, что свидетельствует о консолидации рынка у крупнейших игроков. По итогам 2015 года в тройку лидеров российского страхового рынка по взносам, без учета ОМС, вошли группы «Росгосстрах», «СОГАЗ», «РЕСОГарантия».

Для анализа текущего состояния рынка нужно рассмотреть динамику сбора страховых премии и выплат, отражающих уровень вовлеченности экономики страны в страховые отношения (Рисунок 2).



Рисунок 2 - Динамика сбора страховых премий и выплат в России за 2011-2015 гг, млн.руб.

Опираясь на приведенные данные, мы можем проследить резкое падение как страховых премий, так и выплат в 2012 году. Данная особенность связана с принятием Федерального Закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г., согласно которому с 2012 года средства обязательного медицинского страхования не учитываются в общей сумме премий и выплат.

После бурного роста страхового рынка в 2011-2012 годах (темпы прироста составляли 19,2 и 21,7% соответственно), в 2013-2014 году рынок резко замедлился - темпы прироста страховых взносов составили 11,8 и 8,5% соответственно. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2015 год составила соответственно 1 023,82 и 509,22 млрд руб (3,3 % и 7,1 % по сравнению с 2014 годом), что говорит о стагнации на рынке страхования.

Безусловно, на финансовые результаты страховщиков в 2014-2015гг. оказало влияние экономических и политических событий: введение санкций, ослабление рубля, а также усиление контроля реальности активов, принимаемых на покрытие резервов и собственных средств. Проверки участников страхового рынка, проводимые Банком России, выявили невыполнение отдельными страховщиками нормативных требований, что привело к приостановкам деятельности и отзывам лицензий. В большей степени это отразилось на небольших страховых компаниях. Таким образом, страховой рынок движется в направлении концентрации собираемых взносов в десятке лидеров российских страховых компаний.

Несмотря на сохраняющиеся номинальные темпы роста рынка, в последний год наблюдалось сокращение уровня проникновения страховых услуг. Количество договоров, заключенных с физическими лицами, за год сократилось на 10%, с юридическими лицами, – на 13,5%. Сокращалось количество договоров как в добровольных видах страхования (на 11,4%), так и в обязательных (на 7,7%). Следует отметить, что количество заключенных договоров в 2015 году выросло лишь в области страхования имущества физических лиц и страхования ответственности за причинение вреда третьим лицам. В остальных крупных областях страхования наблюдается снижение количества продаж в сравнении с 2014 годом.

По итогам 2015 года структура страховых сборов в сравнении с 2014 годом изменилась существенно. Впервые крупнейшим сегментом стало страхование автогражданской ответственности ОСАГО с долей 21,4%, что связано с повышением тарифов. КАСКО, потеряв 3,8 пункта, переместилось на 2 место с долей 18,3%. В сумме доля моторного страхования составила 39,7% против 37,4% годом ранее. Учитывая высокую подверженность данной отрасли страхования валютному риску и не состоявшимся до конца рынком фактор догоняющего роста выплат, можно говорить об ухудшении стабильности страхового рынка в целом. На третьей позиции по доле рынка осталось ДМС (добровольное медицинское страхование), его доля стабильна и составляет 12,6%. Сектор страхования жизни опередил страхование имущества юридических лиц, увеличившись с 11,0% до 12,7%, а второй сократился с 11,4% до 9,8%. Определенно одной из причин такого роста следует отметить долгосрочный характер поступления премий по данному виду страхования, что позволяет не уделять особого внимания ежегодным колебаниям в количестве проданных полисов.

Обобщая вышесказанное, мы можем сделать вывод о том, что мировой экономический кризис не обошел стороной и страховой рынок. В 2015 году прибыль компаний оказалась высокой, но она была обеспечена не приростом страхового бизнеса, а результатами инвестиционной деятельности страховщиков и переоценкой валютных активов. Одновременно, как показал опрос участников рынка, премии почти не росли по большинству видов страхования, снизилось количество заключенных договоров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Годин А. М. , Фрумина С. В. Страхование: учебник для бакалавров – 3е изд., пераб. М.: Дашков и Ко, 2014. 255с.
2. Сайт Центрального Банка России: <http://www.cbr.ru/> Дата обращения: 19.03.2017

СИСТЕМА «ПЛАТОН» ИЛИ ЛЕГАЛИЗАЦИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

Смирнова И. О.

Научный руководитель Беликова О. А., к-т экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

В региональной, национальной, трансграничной, международной, глобальной логистике основное внимание уделено перевозкам товарных грузов и все, что с ними связано (виды транспорта и транспортных средств, транспортные коридоры, дорожные сети, перегрузочное оборудование, коммуникации и т. д.). Особое значение придается автомобильному транспорту из-за громадных объемов перевозок.

Россия огромная страна. В настоящее время национальная сеть автомобильных дорог общего пользования в Российской Федерации имеет общую протяжённость 1452,2 тыс. км, из которых 51,9 тыс. км - дороги федерального значения. Ни для кого не секрет, что для поддержания такой дорожной сети на огромной территории с разными климатическими областями и географическими рельефами требует больших денежных вложений.

Экспертов Федерального дорожного агентства в настоящее время волнует, как бы полностью не растерять в России уже имеющуюся дорожную инфраструктуру, так как запланированное строительство в 2009 году переносится на более поздние сроки.

В 2008 году была введена отмена лицензирования грузовых автомобильных перевозок и большая часть участников рынка стала работать без регистрации ИП или ООО, что позволило им: работать не выплачивая налоги; не нести ответственности за свою работу; работать по заниженным ценам, не оставаясь в убытке.

Это повлекло за собой то, что бюджет недополучает налоговые отчисления по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль, налогу на доходы физических лиц — порядка 6 миллиардов рублей в год.

«Система взимания платы «Платон» создается в целях обеспечения порядка взимания платы с автомобилей, имеющих разрешенную максимальную массу более 12 тонн, в счет возмещения вреда, который они наносят дорожному покрытию. Полученные средства поступят в Федеральный бюджет РФ и будут направлены на обеспечение поддержания функций автомобильных дорог, финансирование строительно-ремонтных работ и улучшение дорожно-транспортной инфраструктуры и коммуникаций. Реализация проекта позволит снизить нагрузку на государственный бюджет, а также добиться дополнительного улучшения транспортно-эксплуатационного состояния федеральных дорог».

В эксплуатацию система была введена 15 ноября 2015 года, тарифная ставка составила 1, 53 рубля за километр. Немаловажный показатель: большинство выступающих против системы, являлись индивидуальными предпринимателями, которым в той или иной мере не выгоден новый закон. А крупные фирмы-перевозчики оказались готовы «играть» по правилам. Ведь многие из них сталкивались с подобной системой в странах Европы и в этом нет ничего страшного.

Ряд мифов при создании системы «Платон»: а) Угроза рынку грузовых автоперевозок. По прошествии года видно, что рынок автоперевозок сохранил свою конкурентоспособность. Единственные кто столкнулись с проблемой, это владельцы большегрузов, которые демпинговали на рынке за счет серых схем, что принесло положительный плюс легальным перевозчикам, ведь простыми словами демпинг — это искусственное занижение цен и «черный» метод конкуренции, поскольку при его использовании несут убыток легальные перевозчики, но не демпингующая компания. б) Риск подорожания товаров. в) Непрозрачность расходования сборов.

В 2016 году по решению Правительства РФ первые средства от сборов системы «Платон» были направлены на ремонт более 1000 километров дорог в регионах, а также на

строительство и реконструкцию 31 моста. Ниже в таблице приведены основные итоги работы системы «Платон» за год ее существования [4]:

Таблица – Основные итоги работы системы «Платон»

Собрано средств в дорожный фонд России, млрд, руб.	15,321
Выдано бортовых устройств, тыс. шт.	565051
Оформлено маршрутных карт, млн.	10,2
Обеспеченность бортовыми устройствами транспортных средств российских перевозчиков, %	87
Зарегистрированные пользователи системы от целевой аудитории, %	75
Зарегистрировано перевозчиков, тыс.	260455
Зарегистрировано транспортных средств, тыс.	764541
Зарегистрировано машин резидентов РФ, тыс.	651279
Зарегистрировано машин не резидентов РФ, тыс.	113262

Данные, приведенные в таблице, показывают, что система «Платон» работает, и перевозчикам рано или поздно придется научиться работать с новинкой. Стоит отметить, немаловажную заслугу системы «Платон», а именно - регистрацию машин иностранных перевозчиков, чей маршрут проходит по федеральным трассам России. Ни для кого не секрет, что иностранные владельцы большегрузов уклонялись от уплаты налогов или их просто не могли отследить из-за неспособности камер дорожного наблюдения считывать все иностранные номера. Теперь таможенные органы смогут контролировать перевозчиков, чтобы те через систему «Платон» платили за проезд по федеральным трассам России грузовиков полной массой более 12 тонн.

Кроме того, если автоперевозчик имеет «неоплаченный штраф за уклонение от уплаты в систему «Платон», он не сможет пересечь государственную границу до устранения нарушения. При этом, если факт уклонения от уплаты штрафа зафиксирован, когда грузовик уже успел покинуть пределы страны, в следующий раз перевозчик не сможет вернуться на территорию России, не уплатив штраф.

В заключении, можно сделать вывод о том, что для государства выгоды очевидны: создана единая информационная платформа для обеспечения развития транспортной системы РФ (включающая актуальную информацию о грузовых транспортных средствах свыше 12 тонн, их владельцах, маршрутах движения). Собранная плата в счет возмещения вреда используется для целевого финансирования развития дорожной инфраструктуры, обеспечен автоматический контроль соблюдения правил с последующей передачей информации о фактах нарушения в ГИБДД. Кроме того, повышен уровень межведомственного взаимодействия в части предоставления и использования информации из «Платона», в том числе с налоговой службой. Организована процедура контроля за иностранными грузоперевозчиками (регистрация в системе, сбор платы в счет возмещения вреда, контроль Ространснадзором соблюдения правил системы), созданы предпосылки для легализации в сфере грузоперевозок за счет создания равных условий для участников рынка и раскрытия информации.

Система позволяет регулировать транспортные потоки за счет переключения части грузов на железнодорожный и речной транспорт. Также на пользу государству пойдет и уже организованный прямой диалог с грузоперевозчиками в целом. Обеспечено развитие отечественного рынка разработки и специализированного оборудования для грузоперевозок за счет исполнения стратегии импортозамещения при создании «Платона».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Международная информационная группа Интерфакс [электронный ресурс] <http://www.interfax.ru>
2. Морозова И. Н. Система «Платон», или легализация автомобильных грузовых перевозок в России // Молодой ученый. - 2017. - №3. - С. 124-127.
3. Официальный сайт Министерства транспорта России [электронный ресурс] <http://government.ru/>
4. Официальный сайт Системы «Платон» [электронный ресурс] <http://www.Platon.ru>

ИТОГИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аскарова Р. Х., Романенко Д. С.
Уральский государственный горный университет

В современных условиях глобальной политической и экономической нестабильности, наращивания санкций со стороны США и Евросоюз, развитие интеграции на евразийском пространстве приобретает особую значимость. Прошло два года со дня создания Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), нового регионального интеграционного объединения на постсоветском пространстве. Есть возможность рассмотреть и проанализировать некоторые результаты экономической интеграции стран ЕАЭС. Важнейшим показателем такого рода процесса является взаимная торговля. Объем взаимной торговли в рамках интеграционного объединения даёт представление об уровне привлекательности бизнес кругов интегрирующихся стран в кооперации друг с другом, выстраивании тесных, долгосрочных контактов.

Объем взаимной торговли товарами, исчисленный как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств – членов Евразийского экономического союза, за 2015 год составил 45,4 млрд. долл. США, за 2016 год - 42,5 млрд. долл. США, или 93,7 % к 2015 году. Структура взаимной торговли по странам - членам ЕАЭС представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Взаимная торговля государств – членов ЕАЭС за 2015 - 2016 г.г., млн. долл. США

Государство – член ЕАЭС	Величина взаимной торговли			
	2015 год	2016 г.	Изменения 2016 год к 2015 году	
			в процентах	по сумме
ЕАЭС	45 379,8	42 536,4	93,7	-2 843,4
в том числе:				
Армения	236,6	392,1	165,7	155,5
Беларусь	5,5	14,1	256,4	8,6
Казахстан	4,9	6,0	122,4	1,1
Кыргызстан	0,3	1,0	333,3	0,7
Россия	225,9	371,0	164,2	145,1
Беларусь	10 998,2	11 255,1	102,3	256,9
Армения	27,8	22,0	79,1	-5,8
Казахстан	524,7	363,7	69,3	-161
Кыргызстан	55,4	48,7	87,9	-6,7
Россия	10 390,3	10 820,7	104,1	430,4
Казахстан	4 886,7	3 917,6	80,2	-969,1
Армения	0,7	0,3	42,9	-0,4
Беларусь	47,7	31,9	66,9	-15,8
Кыргызстан	495,0	376,2	76,0	-118,8
Россия	4 343,3	3 509,2	80,8	-834,1
Кыргызстан	539,7	417,5	77,4	-122,2
Армения	0,2	0,0	0,0	-0,2
Беларусь	13,6	3,3	24,3	-10,3
Казахстан	368,6	275,0	74,6	-93,6
Россия	157,3	139,2	88,5	-18,1
Россия	28 718,6	26 554,1	92,5	-2 164,5
Армения	1 048,3	957,2	91,3	-91,1
Беларусь	15 537,9	15 144,3	97,5	-393,6
Казахстан	10 835,3	9 426,9	87,0	-1408,4
Кыргызстан	1 297,1	1 025,7	79,1	-1171,4

Согласно статистическим данным Евразийской экономической комиссии, все страны-члены ЕАЭС, кроме Армении, в 2016 году уменьшили объемы взаимной торговли. Беларусь нарастила объем экспорта в страны ЕАЭС только за счет увеличения поставок в Россию. Общее снижение стоимостных объемов взаимной торговли составило - 2 843,4 млн. долл. США или 6,7 % к 2015 году, с учетом того, что тенденция сокращения объемов торговли наблюдалась с 2013 года, такое снижение можно считать существенным. Тем не менее, как отмечают аналитики, к концу истекшего года темпы снижения замедлились,

Наибольшее снижение стоимостного объема взаимной торговли произошло в торговле Кыргызстан-Беларусь, но в связи с незначительной долей торговли указанных стран во взаимной торговле Союза, существенного влияния на общие объемы взаимной торговли это не оказало. Наиболее значительное влияние на взаимную торговлю Союза оказало снижение стоимостных объемов в торговле России и Беларуси со странами ЕАЭС. Удельный вес взаимной торговли стран интеграционного объединения в общем объеме взаимной торговли по итогам 2016 года соответственно равен Армения - 0,9 %; Беларусь – 26,5 %; Казахстан – 9,2 %; Кыргызстан – 1,0 %; Россия – 62,4 %.

Причины отрицательной динамики взаимной торговли связаны с негативными тенденциями развития мировой экономики в целом. Прежде всего, падение цен на нефть и сырьевые товары, которые в товарной структуре взаимной торговли составляют более двадцати процентов. Снижение стоимостного объема взаимной торговли в 2016 году определил исключительно ценовой фактор, в том числе и в торговле с третьими странами.

Помимо низких цен на энергетические и другие сырьевые товары на снижение товарооборота стран ЕАЭС оказало влияние падение показателей мировой экономики и торговли. Всемирный Банк констатирует замедление темпов роста мирового ВВП, начиная с 2011 г. до 2,8%, до 2,3% в 2012 г., до 2,2% в 2013 г. и до 2,0% в 2014 г. с сохранением тенденции в 2015 – 2016 г.г. В экономическом развитии государств – членов ЕАЭС также сохраняются негативные тенденции. По предварительным данным ВВП Республики Беларусь сократился в 2016 году на 2,6%, Российской Федерации – на 0,2%. ВВП Республики Армения вырос на 0,2%, Республики Казахстан – на 1%, Кыргызской Республики – на 3,8%. Промышленное производство в Беларуси снизилось по сравнению с 2015 годом на 0,4%, Казахстане – на 1,1%. В Армении зарегистрирован прирост промышленного производства на 6,7%, Кыргызстане – на 4,9%, России – на 1,1%.

Во всех странах членах ЕАЭС в 2016 году наблюдались девальвационные процессы и прежде всего, нестабильность российского рубля, который является основной валютой в расчетах торговых партнеров в ЕАЭС. Обесценение основной валюты расчетов на рынке Союза стало еще одной причиной падения цен на товары и сокращения стоимостного объема взаимной торговли.

Таким образом, названные причины являются основными, повлиявшие на снижение стоимостных объемов взаимной торговли стран ЕАЭС в истекшем году, но это не означает отрицательное развитие процессов интеграции в рамках ЕАЭС, т.к. в основе негативных процессов лежат объективные причины развития мировой экономики в целом и национальных экономик в частности. В развитии интеграции в Союзе присутствуют и положительные тенденции, так замедлился темп снижения взаимного товарооборота, структура торговли внутри объединения прогрессивнее, чем с третьими странами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аскарлова Р.Х. Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России// Журнал Аграрный вестник Урала № 7 (137), 2015 г., URL: <http://avu.usaca.ru/media/>
2. Доклад о состоянии взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС в 2015 – 2016 гг.//Евразийская экономическая комиссия, URL:http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/report/Report_2015-2016.pdf
3. Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза январь-декабрь 2016 года – аналитический обзор// Евразийская экономическая комиссия, URL:http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/Analytics_I_201612.pdf

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА (ЛИЗИНГ)

Заузолкова Ю. Д., Матюха Е. В.

Научный руководитель Михайлюк О. Н. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

В настоящее время финансовая аренда (лизинг) уверенно завоевывает российский рынок (институт российского лизинга существует уже почти двадцать лет). За это время лизинг не только преодолел имеющиеся трудности в практической реализации, создаваемые условиями экономической и политической нестабильности, но получил достаточно широкое распространение, а поэтому имеет определенную нормативную основу.

Лизинг представляет имущественные отношения, при которых одна организация (пользователь) обращается к другой (лизинговой компании) с просьбой приобрести необходимое ей оборудование и предоставить его ей во временное пользование. Лизинг – это форма вложения средств на возвратной основе [1].

Сама экономическая природа договора финансовой аренды (лизинга) состоит в том, что арендодатель осуществляет финансирование непосредственно хозяйственной деятельности арендатора. Такое финансирование заключается в том, что один субъект (лизингодатель) приобретает для другого субъекта (арендатора) необходимое для его хозяйственной деятельности имущество и, сохраняя право собственности на это имущество, передает его в пользование для дальнейшей эксплуатации арендатору, получая от него арендные платежи [2]. На рисунке 1 приводятся характеристики финансового лизинга.

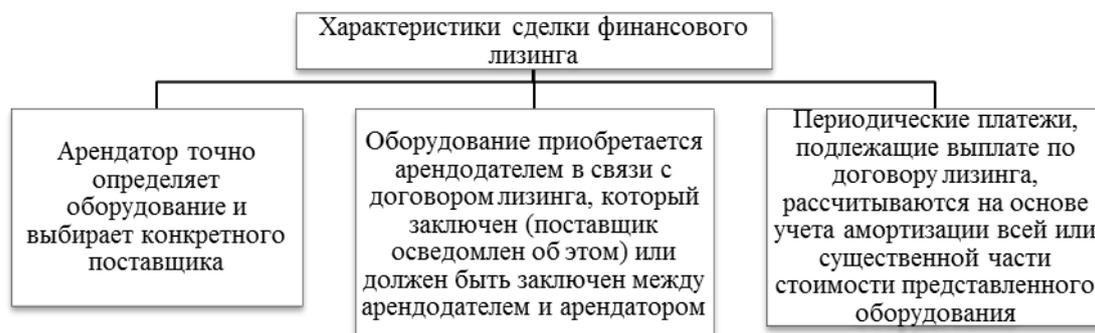


Рисунок 1 – Характеристики финансового лизинга

Предмет договора лизинга шире самого предмета договора аренды за счет наличия действий лизингодателя по заключению с продавцом договора купли-продажи. Предметом договора здесь может быть практически любой вид материальных ценностей, при соблюдении условия, что он не будет уничтожен в производственном процессе и не потеряет своих натуральных свойств при эксплуатации. Предметом могут выступать в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, машины, оборудование общепроизводственного назначения, транспортные средства и прочее имущество движимое и недвижимое.

В лизинг могут быть переданы как основные средства, так и вещи, которые составляют оборотные активы, то есть, так называемые, неупотребляемые вещи, которые входят в состав сложных объектов. Здесь имеется в виду имущество предприятий, к примеру, мебель, измерительные приборы, оргтехника и т.д.

Юридически схема лизинга характеризуется тем, что не предусматривает выбытие из собственности лизингополучателя имущества для его включения в обеспечительных целях в имущественную базу лизингодателя. Предмет лизинга специально приобретается лизингодателем только с целью перемещения его в имущественную сферу лизингополучателя.

Предмет лизинга осуществляет переход из имущественной сферы третьей стороны по отношению к обеим сторонам договора лизинга лица - продавца. После исполнения им условий договора купли-продажи наступает двойной результат: у лизингодателя возникает на имущество право собственности, а само имущество теперь оказывается во владении (пользовании) лизингополучателя. Сам механизм возникновения у лизингодателя права собственности на предмет лизинга законом четко не регламентируется [3].

В таблице 1 представлено состояние промышленного реального сектора экономики, оно мягко говоря, неблагоприятно и не стабильно. Сейчас, в период имеющего место экономического кризиса, большинство предприятий испытывает постоянный дефицит оборотных средств. Остро стоит задача об инвестировании в эти предприятия.

Таблица 1 – Динамика основных секторов экономики в России в 2009-2015гг., в % к предыдущему году

	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	103,5	101,3	100,7	96,3	92,4
Внутренний спрос	105,5	100,5	101,3	89,7	87,2
В том числе:					
конечное потребление домашних хозяйств	107,4	103,7	101,7	89,9	81,6
инвестиции в основной капитал	106,8	100,8	97,3	91,6	85,1
Внешний спрос	101,4	104,8	99,4	92,4	90,5
Средние цены экспорта	101,6	95,7	94,3	64,8	55,9
Средние цены импорта	97,3	102,5	98,2	81,1	77,1
Индекс потребительских цен	106,6	106,8	109,1	112,9	115,2
Цены на нефть	101	97,2	90,9	52,9	46,8

Благодаря лизингу есть возможность не только получить в эксплуатацию необходимое оборудование, которое требуется для эффективной организации производственного процесса, но и реализовать возможность приобретения этого оборудования в собственность на условиях рассрочки оплаты. Кроме того, можно производить ускоренную амортизацию этого оборудования и на законных основаниях быстрее относить средства, затраченные на его оплату при приобретении в собственность, на себестоимость изготавливаемых товаров, оказываемых услуг и выполняемых работ.

Особую заинтересованность в развитии лизинга в нашей стране имеет малый и средний бизнес. Для него лизинг является одним из необходимых источников обеспечения стабильного финансирования. Кроме того, он является достаточно эффективным механизмом финансирования открывающихся предприятий, которым принадлежит главная роль во внедрении новых технологий, а также конкуренции в экономике наряду с созданием новых мест работы.

Лизинг как экономическая категория является существенной альтернативой для компаний, которые нацелены на обновление основных фондов, формирование технической базы для производства новых видов товаров, продукции и нуждающихся для этого в инвестициях. Необходимость развития лизинга в России становится не только очевидной, но и принимает большое не только стратегическое и практическое значение для экономики в действующих рыночных условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабатова Е.В. Лизинг: Правовое регулирование, практика. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012. 121 с.
2. Кириченко Н.В. Экономическое содержание арендных отношений. – М.: Спарк, 2015. 145 с.
3. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. Пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2014. – 68 с.

УПРАВЛЕНИЕ ВЛОЖЕНИЯМИ РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Стрельцова А. Д.
Научный руководитель, Шатковская Е. Г. д.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

В настоящее время без эффективного управления активами невозможно добиться стабильного и устойчивого функционирования коммерческого банка. В современных условиях банки в большей степени, чем другие коммерческие организации подвержены взлетам и спадам в своей деятельности. Это вызвано множеством факторов, основным из которых является качество активов банка, которое показывает стратегическую направленность и эффективность работы коммерческого банка. Низкий уровень качества активов, которые входят в портфель банка, истощает его капитал и является главной причиной банкротства. Именно поэтому, проблема обеспечения оптимальной структуры и высокого качества активов банковского портфеля становится наиболее актуальной, поскольку решение этой насущной проблемы может не только предотвратить появление кризисных тенденций, но и послужит повышению эффективности функционирования коммерческого банка. В связи с вышесказанным, каждая кредитная организация должна стремиться, к созданию рациональной структуры своих активов.

Для проведения анализа структуры активов коммерческих банков в 2014-2015 гг. были выбраны следующие показатели, которые характеризуют ассортимент банковских продуктов: денежный портфель, кредитный портфель, инвестиционный портфель и вложения в основной капитал. Рассмотрим данные перечисленных портфелей, на примере трех кредитных организаций, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ динамики активов баланса банков за 2014-2015 гг., тыс. р.

Показатели	ПАО «Уральский банк реконструкции и развития»		ПАО «Сбербанк России»		ПАО Банк «ФК Открытие»	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
1. Денежный портфель	19530979	39270707	1966875462	1675460034	34006628	90823029
2. Совокупный кредитный портфель	182652740	191057755	16702540952	17682965082	1888143213	3776286426
3. Совокупный инвестиционный портфель	41307931	74863340	2997227929	3218382748	787470832	467732139
4. Основной капитал	8701596	57498572	885795454	983071449	43875190	78492757
5. Всего	252193246	362690374	22552439797	23559879313	2753495863	4413334351

В 2015 году активы во всех анализируемых российских банках увеличились. Так активы ПАО Банк «ФК Открытие» увеличились на 1659838488 тыс. р. или на 60,28%. Данное увеличение можно объяснить ростом кредитного портфеля банка, который увеличился на 1888143213 тыс. р. или на 100%.

Активы ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» по состоянию на 2015 год составили 362690374 тыс. р., увеличившись на 43,81% по сравнению с данными на 2014 год. Основным источником роста активов в данном случае стал рост основного капитала на 560,78% (в соответствии с требованиями ЦБ РФ).

В 2015 году размер денежного портфеля ПАО «Сбербанк России» сократился на 14,82%, в то время как в других анализируемых банках денежный портфель увеличился на 101,07% и 167,07% соответственно.

Кредитный портфель анализируемых кредитных организаций имеет тенденцию к устойчивому росту, как абсолютного, так и относительного показателя. Так, за анализируемый период, кредитный портфель ПАО «Сбербанк России» увеличился на 980424130 тыс. р., что составило 5,87%. Растущая динамика объемов данного портфеля в абсолютном выражении свидетельствует о расширении сектора кредитного рынка, на котором оперируют данные банки.

Анализ структуры активов баланса кредитных организаций представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ структуры активов баланса за 2014-2015 гг., %

Показатели	ПАО «Сбербанк России»		ПАО Банк «ФК Открытие»		ПАО «Уральский банк реконструкции и развития»	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
1. Денежный портфель	8,72	7,11	1,24	2,06	7,74	10,8
2. Совокупный кредитный портфель	74,06	75,06	68,57	85,57	72,43	52,7
3. Совокупный инвестиционный портфель	13,29	13,66	28,6	10,5	16,38	20,6
4. Основной капитал	3,93	4,17	1,59	1,78	3,45	15,9
5. Всего	100	100	100	100	100	100

На основании данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы.

Доля кредитного портфеля в активах ПАО «Сбербанк России» и ПАО Банк «ФК Открытие» увеличилась за анализируемый период, что свидетельствует о повышении значимости кредитной деятельности для этих банков, и вместе с тем, о вероятности роста кредитных рисков. Тогда как, у ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» наблюдается уменьшение кредитного портфеля на 19,73 % по сравнению с 2014 годом.

Доля денежных средств в структуре активов ПАО Банк «ФК Открытие» и ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» в 2015 г. составила 2,06% и 10,8%, что выше показателя предыдущего года на 0,82% и 3,06% соответственно.

Доля инвестиционного портфеля в структуре активов ПАО Банк «ФК Открытие» уменьшилась на 18,1% и составила в 2015 году 10,5%. Это говорит о том, что влияние деятельности с ценными бумагами на формирование доходов банка снижается. Банк переориентирует свою деятельность на рынок ссудных капиталов.

Доля основного капитала во всех анализируемых банках увеличилась.

Проведенный анализ активных портфелей балансов кредитных организаций выявил негативные тенденции развития банковского бизнеса в Российской Федерации в 2015 году. Это связано с тем, что на коммерческий банк, как на главного финансового посредника, оказывают влияние как циклические факторы развития экономики, так и международные санкции, которые направлены против Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шатковская Е.Г. Финансовая политика кредитной организации: теория и методология: научная монография / Е.Г. Шатковская; Мин-во обр. и науки РФ, Урал. Гос. Горный ун-т. – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2014. – 210 с.
2. Шатковская Е.Г. Анализ рынка банковских продуктов российских кредитных организаций на современном этапе развития экономики [Текст] / Е.Г. Шатковская // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2013. - № 3. – С. 14-18.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.cbr.ru.

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО

Нелогова Е. А.

Научный руководитель Михайлюк О. Н. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Непреложным фактором остается огромная роль финансов в любом государстве. Именно финансы отражают процессы, происходящие не только в экономике и социальных отношениях, но и, в области политики, демографии, экологии, этики и многих других областях государства. Финансы не являются отображением всех процессов, но выражают их. Можно считать, что финансы, в частности, и все бюджетное устройство в целом, является источником информации о всех процессах жизнедеятельности общества. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм, то есть финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет.

Бюджетное устройство определяется государственным устройством и включает в себя три элемента:

- а) бюджетную систему;
- б) принципы построения бюджетной системы;
- в) бюджетную классификацию [2, с. 119].

Важной характеристикой бюджетного устройства государства, является структура его бюджетной системы. В соответствии со ст. 6 Бюджетного Кодекса РФ, бюджетная система – это регулируемая законодательством РФ совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [3]. Такое определение бюджетной системы Российской Федерации в целом соответствует сложившемуся в отечественной экономической и юридической науке понятию бюджетной системы, как совокупности всех видов бюджетов страны [1, с. 322].

Организация и принципы построения бюджетной системы, ее структура, взаимосвязь между отдельными звеньями составляют такое понятие, как «бюджетное устройство».

Важной частью развития бюджетного устройства Российской Федерации, является упорядочение отношений между бюджетами различных уровней. Правовая форма конкретного бюджета зависит от того, какое место он занимает в структуре бюджетной системы Российской Федерации. Под бюджетной классификацией понимается законодательно устанавливаемая по однородным признакам группировка доходов и расходов бюджета, источников покрытия его дефицита, используемая для составления и исполнения бюджета.

Министерство финансов считает, что одной из задач бюджетной политики в области межбюджетных отношений в ОНБП является «содействие сбалансированности бюджетов субъектов и местных бюджетов». Основная доля сокращения общего объема доходов консолидированных бюджетов регионов с 11,6% ВВП в 2016 году до 11,0% ВВП в 2019 году будет обусловлена сокращением межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (с 1,8% до 1,4% ВВП за тот же период). Данное сокращение трансфертов будет сопровождаться сокращением доходной базы регионов за счет передачи 1% ставки налога на прибыль в федеральный бюджет. В отсутствие планируемого изменения разграничения полномочий между федерацией и регионами, что могло бы привести к сокращению расходных обязательств региональных и местных бюджетов, планируемое сокращение реального объема финансовой помощи региональным бюджетам идет в разрез с решением указанной задачи.

Проект ОНБП предполагает сокращение объема расходов бюджетной системы в 2017 году до 35,6% ВВП против 37,3% ВВП в 2016 году.

Более наглядно структуру расходов бюджетной системы, % ВВП, можно увидеть на рисунке 1.

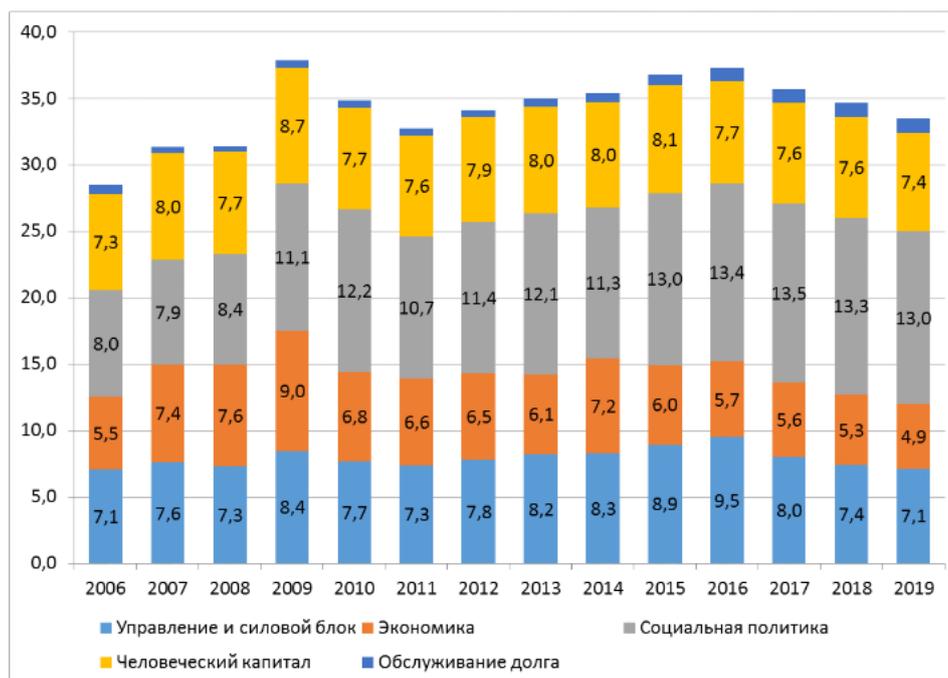


Рисунок 1 – Структура расходов бюджетной системы, % ВВП.

С учетом сокращений 2016 года суммарный уровень расходов на человеческий капитал к 2017 году сокращается на 0,5% ВВП и продолжает снижаться до 2019 года. В предлагаемой бюджетной конструкции к 2019 году сильнее всего сокращаются расходы на экономику (госинвестиции и субсидии), а также расходы на управление и силовой блок. Повышение удельного веса расходов на Социальную политику связано с нерешенностью проблемы реформирования пенсионной системы и потребует дополнительных решений в ближайшие годы [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что бюджет фиксирует конкретные направления расходования средств, перераспределения национального дохода и внутреннего налогового продукта, что позволяет ему выступать в качестве эффективного регулятора экономики и социальных процессов в стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Годин А.М., Подпорина И.В. Бюджет и бюджетная система РФ: учебное пособие. М.: Дашков и Ко, 2012. 522 с.
2. Химичева Н.И. Бюджетное право и бюджетное устройство в РФ//Финансовое право. М.: Экспо, 2012. 411с.
3. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс», Бюджетный Кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_LAW_19702/
4. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/document/>

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ УСЛУГ

Лукина А. В.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Современная международная торговля услугами быстро расширяется, оказывая все более существенное влияние на развитие национальной экономики и мирового хозяйства в целом: приобретает растущее значение в социальной жизни всех стран. Этот процесс является объективным следствием всех возрастающих потребностей научно-технического прогресса и дальнейшего углубления разделения труда. Термин «международная торговля услугами» охватывает международный обмен многими видами услуг, каждая из которых обладает конкретными особенностями. Однако при всей многоликости международной торговли услугами в обмене услугами просматривается целый ряд общих закономерностей и тенденций, характерных для этой сферы международной торговли [1].

Главной отличительной особенностью и закономерностью развития мировой экономики является то, что значение отраслей материального производства относительно уменьшается при достаточно высоких темпах роста сферы услуг. О чём и свидетельствуют статистические данные. Сравнительно-сопоставительный анализ показывает, что общий объем мировой торговли услугами, за период с 1980-2016 год увеличился почти в тринадцать раз. Так, если в 1980 г. он составлял 367 млрд. долл. США, то, в 2014 году, он приблизился к 4,6 трлн. долл. США [2].

Это во многом связано с развитием НТП. Поскольку в последнее время рынок представляет все больше высокотехнологичных продуктов, а употребление их требует дополнительного научно-технического опыта потребителя или сопутствующего сервиса. Кроме того современное пространство перестало быть объемным как раньше. Владея интернет-технологией и картографическими знаниями, потребители легко ориентируются в пространстве. Не замечая его дальности или открытости.

Мировой рынок услуг состоит из множества более узких «специализированных» рынков, что вызвано разнородностью и разнообразием услуг. В услуги обычно включают транспорт, связь, торговлю, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки, бытовые жилищные и коммунальные услуги, общественное питание, гостиничное хозяйство, туризм, финансовые и страховые услуги, науку, образование, здравоохранение, физкультуру и спорт, культуру и искусство, а также инженерно-консультационные услуги, информационные и вычислительные, рекламу, юридические, биржевые и посреднические услуги, операции с недвижимостью и в области аренды оборудования, услуги по изучению рынков и контролю за качеством: предпродажный и послепродажный сервис, техническое обслуживание, деятельность государственных учреждений, организаций и ведомств. В ряде стран к услугам причисляют и строительство. Следует иметь в виду, что в России строительство, грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, розничная торговля, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовка, производственные виды бытового обслуживания включаются статистикой в сферу материального производства [2].

Виды международных услуг и сферы их реализации

Сложность с созданием термина «услуга» привела к поиску нового решения, необходимого для практических целей: ведения переговоров, создания базы данных о видах услуг и барьерах на пути торговли услугами. Поэтому был создан Классификатор видов деятельности, которые могут рассматриваться как услуги. Классификатор услуг включает около 160 обобщенных видов услуг, разделенных на 12 крупных разделов:

1. Деловые услуги - 46 групп.
2. Телекоммуникационные услуги - 25 групп.
3. Строительные и инжиниринговые услуги - 5 групп.
4. Дистрибьюторские услуги - 5 групп.
5. Образование - 5 групп.
6. Финансовые услуги, включая страхование - 17 групп.
7. Услуги по защите окружающей среды - 4 группы.
8. Услуги по охране здоровья и здравоохранения - 4

групп. 9. Туризм - 4 групп. 10. Спорт - 5 групп 11. Транспортные услуги - 33 групп 12. Прочие[2].

Россия, безусловно, является одним из активных участников международного рынка услуг.

В 2014 г. по сравнению с предыдущим годом Российская Федерация ухудшила позиции как в сфере импорта, так экспорта, о чем явно свидетельствуют данные рис.1. В 2014 году экспорт товаров составил 65,7 млрд. долларов США, что ниже относительно показателя 2013 года (70,1 млрд. долларов США) на 6,2%, или на 4,4 млрд. долларов США, а импорт составил 121 млрд. долларов США, тогда как в 2013 году 128,4 млрд. долларов США [4] .

Импортная структура доминирующих услуг в России на начало 2015 года представлена аналогичными статьями, что и экспортная. Так, на транспортные услуги приходится 12%, на поездки 37%,на прочие деловые услуги 22%. Таким образом, на 3 основные обозначенные статьи приходится порядка 71% всего совокупного импорта. По итогам I квартала 2015 года импорт составил 20,3 млрд. долларов США, что ниже показателя сравняемого периода 2014 года на 5,9 млрд. долларов США, в удельном выражении сокращение составило 22,6%. Более кардинальным в абсолютном выражении было уменьшение по статье "Поездки" (на 2,8 млрд. долларов США, до 7,5 млрд. долларов США), обусловленное уменьшением количества выездов резидентов за границу. На фоне общеэкономического кризиса и спада спрос на прочие услуги снизился на 2,0 млрд. долларов США, или на 16,7%, до 10,2 млрд. долларов США. Наиболее динамичное снижение импорта транспортных услуг на 28,9% было обусловлено сокращением грузовых, а также пассажирских перевозок, обслуживаемых зарубежными компаниями [4].

На сокращение экспорта и импорта услуг значительное повлияли экономические санкции, примененные за период 2014 - 2016 г. против России многими торговыми партнерами. Они негативно сказались на динамике данного сектора мировой экономики.

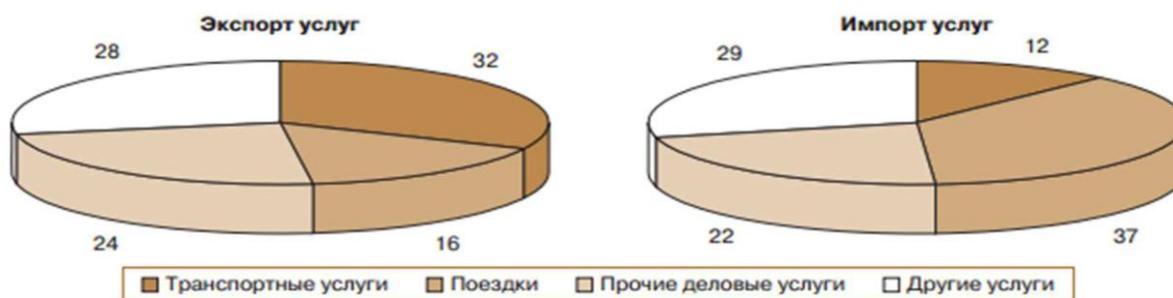


Рисунок 1 - Структура экспорта и импорта услуг РФ в I квартале 2015 года (в % к итогу) [3]

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Исаев А. А. Проблемы регулирования международной торговли услугами и перспективы участия России во всемирной торговой организации. Автореферат Дис. канд. экон. наук : 08.00.14 : Москва, 1999 150 с. РГБ ОД, 61:99-8/792-X
2. Доклад ВТО о мировой торговле по итогам 2014 г. URL: http://www.wto.ru/2014/11/12/дата_обращения:10.11.2015.
3. Вестник Банка России. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг российской федерации I квартал 2015 года. <http://www.cbr.ru/Publ/Vestnik/ves150901072-73.pdf>
4. Крутова М.А., Слатвицкая И.И.. Международная торговля услугами: значение и современное состояние. // Финансовые вести. <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/19699.pdf>

СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Фатхинурова А. Р.

Научный руководитель Михайлюк О. Н. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Финансовый риск обозначает риск, который вытекает из различных финансовых сделок, коммерческой деятельности. В них товар выступает в качестве валюты, ценных бумаг, денежных средств.

В условиях рыночной экономики страхование финансовых рисков относится к отрасли, с помощью которого обеспечивается экономическая свобода. Финансовые риски занимают особенное место в жизнедеятельности людей. Они затрагивают имущественные, денежные отношения и причисляются к зависящим как от внутренних, так и от внешних причин [2]. Обычно к страховым случаям относят:

- остановку производства или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре страхования событий;
- банкротство;
- непредвиденные расходы;

Размер страхового возмещения определяется разницей, появляющейся между страховой суммой и приобретенным доходом от застрахованной коммерческой деятельности. Под финансовым риском целесообразно понимать правила страхования, любое физическое или юридическое лицо может выступать в качестве страхователя или выгодоприобретателя [1]. Он вправе заключить договор страхования в свою пользу, но не исключается возможность его заключения в пользу стороннего лица. В соответствии с правилами к финансовым рискам относятся:

- потери ожидаемого дохода, связанные с несвоевременной реализацией продукции, простоем производственных мощностей предприятия, снижением уровня рентабельности;
- лизинговые, колебания курса продажной цены ценных бумаг;
- нарушение контрагентом обязательств по сделке, его неплатежеспособность, появившаяся во время исполнения условий сделки.

По положению правил страхования виды рисков определяют формы страхования по финансовым рискам. Например, риски по ценам зачастую страхуют с помощью деривативов, то есть опционов, фьючерсных, форвардных контрактов, используемых при биржевой торговле ценными бумагами [2]. Финансовый риск подразделяется на основные виды представленные в таблице.

Таблица – Финансовые риски

Валютный	Подразумевается вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют между периодом заключения контракта и фактического проведения расчета.
Кредитный	Означает возможность неисполнения предприятием финансовых обязательств в отношении инвестора при использовании кредитных средств. Он возникает перед кредитором, контрагентом, поставщиком, посредником, акционером
Инвестиционный	Понимается как вероятность получения дохода от вложения денежных средств предпринимателем в осуществление различных проектов

Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск. Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на этом

этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения. Итоговые результаты качественного анализа риска, в свою очередь, служат исходной информацией для проведения количественного анализа, то есть оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия решения.

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. Также выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска и, наконец, завершающей стадией количественной оценки является выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента.

В Российской Федерации при страховании упущенной выгоды по договору, страховая сумма не может превышать установленную в самом договоре. Она определяется пропорционально указанному в договоре страхования проценту ответственности страховщика исходя из общей суммы сделки. Страховая сумма может быть исчислена либо в пределах вложений страхователя или контрагента в страхуемые операции, либо включать не только затраты, но и прибыль, которая ожидается от совершаемой сделки. Однако прогнозировать возможные убытки и прибыль по сделке довольно сложно [3].

Что касается срока страхования, договор страхования может быть заключен сроком на один год при страховании совокупности обязательств (сделок) или при страховании отдельно взятого обязательства (контракта, сделки) – на период его исполнения [3].

В настоящее время мы часто сталкиваемся с понятием финансового риска и основная проблема – юридическая неопределенность самого термина «финансовые риски». ГК РФ содержит только понятие «предпринимательские риски», которое нельзя считать полностью тождественным понятию «финансовые риски». Нет прямого понятия финансовых рисков и в законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Главная эксцесс страхования финансовых рисков – это запрет (согласно ГК РФ) на страхование противоправных интересов и на односторонний отказ от исполнения обязательств. Заключение договоров без четкого указания причин неисполнения обязательств может привести к мошенничеству на страховом рынке [4].

Таким образом, финансовые риски являются неотъемлемой частью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений и относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате возникновения могут привести как к потерям, так и к выигрышу. Только комплексное использование количественных и качественных оценок финансовых рисков и взаимное дополнение одних методик снижения рисков другими обеспечит эффективное управление финансовыми рисками.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алиев Б.Х. Страхование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 415 с.
2. Скамай Л.Г. Страхование: Учеб. Пособие. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2014, 300 с.
3. Федеральный закон о внесении изменений в закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 05.07.2013 (принят ГД ФС РФ от 10.07.2013), (действующая редакция от 02.04.2014 N 57-ФЗ).
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации // Сборник законодательства Российской Федерации (с изменениями и дополнениями на 21.03.2017 года).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА - ВЕДУЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

Стрельцова А. Д.

Научный руководитель Михайлюк О. Н., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Предпринимательство является важным элементом в рыночной экономике любой страны. От правильного осуществления деятельности данного сектора экономики зависит развитие государства. Именно поэтому государство стремится поддерживать предпринимательство и стимулировать его развитие разными способами. Предпринимательство, в свою очередь, зависит от определенных внешних и внутренних факторов, которые обеспечивают благоприятные возможности для развития успешного предпринимательства, другими словами предпринимательство развивается, если сформирована предпринимательская среда.

Под предпринимательской средой понимается сложившаяся в государстве благоприятная социально-экономическая, политическая, гражданско-правовая ситуация, которая обеспечивает экономическую свободу гражданам для занятия предпринимательством, которое направлено на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики [1].

Наряду со всеми факторами, оказывающими влияние на предпринимательскую среду, экономическая свобода является определяющим на развитие предпринимательской деятельности. Сущность экономической свободы состоит в установлении для граждан гарантий со стороны государства на проведение законной предпринимательской деятельности. Всем гражданам гарантируется возможность полностью использовать свои способности, личные качества и имущество, для осуществления экономической деятельности. Именно поэтому важную роль в организации экономической деятельности играет практическая реализация правовых норм, которые направлены на искоренение недобросовестной конкуренции и рекламы, а также на недопущение монополизации рынка [2].

Для обеспечения экономической свободы большое значение играет реализация на практике статьи 35 Конституции РФ, в которой говорится о правах на частную собственность и имущество [3].

Одним из важных условий создания собственного дела является наличие движимого недвижимого и недвижимого имущества. В статье 209 Гражданского кодекса Российской Федерации гражданам гарантируются права владения, пользования и распоряжения своим имуществом [4].

Для обеспечения прав экономической свободы субъектов предпринимательства особенно важным является статья 212 (пункт 4), которая устанавливает, что права всех собственников защищаются равным образом.

Исследуя проблемы предпринимательской среды, классики экономической теории писали об экономической свободе как о важном условии предпринимательской деятельности. По их мнению, государство не должно вмешиваться в деятельность предпринимателей внутри страны, но они не были против участия государства в деятельности предпринимателей на внешнем экономическом рынке.

В настоящее время, в Российской Федерации предпринимательство жестко регулируется. Следовательно, бизнесменам не может быть предоставлена полная экономическая свобода. Именно поэтому, защищая интересы всего населения страны, государство устанавливает для предпринимателей определенные границы при формировании экономического порядка.

Экономическая свобода увеличивает возможность выбора. Так для предпринимателя, экономическая свобода – право выбирать любой вид деятельности и в равной степени обладать доступностью к ресурсам и рынкам.

Экономическая свобода оказывает положительное влияние на благосостояние населения страны. Децентрализация процесса принятия решений в сфере экономики, освобождает место для институтов гражданского общества, которые начинают существовать вне зависимости от государства: оппозиционные политические партии, независимые религиозные организации и разные сферы бизнеса.

Свобода поведения предпринимателей базируется на защите государством их имущества, гарантиях существования всех форм собственности на все факторы производства, в том числе на землю.

Из всего вышесказанного следует, что пределы экономической свободы субъектов предпринимательства устанавливаются законодательством, которое регулирует все виды и сферы предпринимательской деятельности. Права, обязанности и ответственность, субъектов предпринимательской деятельности, устанавливаются федеральным законодательством. Законодательство субъектов Российской Федерации играет немаловажную роль в развитии предпринимательства, регулируя ведение деятельности бизнеса на своей территории.

В настоящее время, в Российской Федерации сложилась такая предпринимательская среда, не дающая возможности развиваться предпринимательской деятельности. Для улучшения существующего положения, необходимо решить следующие проблемы:

1. улучшить законодательную систему, регулирующую предпринимательскую деятельность;
2. создать механизмы защиты прав предпринимателей, которые на данный момент отсутствуют;
3. снизить высокие административные барьеры;
4. устранить недостатки в системе налогообложения;
5. развивать инфраструктуру предпринимательства.

Только когда данные проблемы будут решены, а экономическая свобода гарантирована в максимально допустимых границах, тогда предпринимательская деятельность будет эффективно функционировать и благоприятно сказываться на экономику страны в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акчулпанов Ю. К. Роль предпринимательства в экономическом развитии региона: проблемы и пути их решения (на примере республики Башкортостан) // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIV междунар. науч.-практ. конф. № 12(44). – Новосибирск: СибАК, 2014.
2. Александрова А.И. Роль предпринимательской среды в инновационном развитии /А.И. Александрова // Проблемы современной экономики. - 2013. - №3 (47). –С. 216-220
3. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята всенародным голосованием 12.12.1993] (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=2875&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.6231881635977676#0>
4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: [часть первая от 30.11.1994 N 51-ФЗ] (ред. от 07.02.2017)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Веровкин И. Е.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

Нахождение дна кризисных потрясений процесса воспроизводства актуализирует вопрос об ускорении темпов экономического роста на базе масштабного обновления техники и технологии. Если в среднесрочной перспективе не удастся добиться уверенного выхода на траекторию технико-технологического подъема, то вряд ли будет преодолено затяжное состояние стагнации. Это грозит расширением застойных явлений в экономике, увеличением безработицы, инфляционным скачком цен на средства производства и потребительские товары, снижением уровня благосостояния населения.

Становится очевидным, что назрела острая необходимость в переходе на инвестиционную модель развития. Сдвиги в смене парадигмы обеспечения экономического роста предполагают усиление роли государства в формировании благоприятного инвестиционного климата.

Предстоит активизировать ранее закрепленные нормами инвестиционного законодательства обширный арсенал государственных мер защиты и поощрения инвестиций. По отношению к участникам инвестиционной деятельности следует тщательно подбирать государственные гарантии, шире применять фискальные льготы, субсидии, имущественную и иную поддержку.

В порядке постановки вопроса представляется возможным рекомендовать привлечение студентов старших курсов юридических вузов к осуществлению правовых консультаций, методическому содействию, проведению круглых столов с участием инвесторов.

Предстоит реализовать инновационные решения в области поддержки малого и среднего предпринимательства для создания конкурентоспособной экономики. Здесь нужно провести работу по стимулированию спроса на продукцию организаций, отнесенных к указанным категориям. Одним из инструментов решения поставленной задачи является государственный заказ.

Переход на преимущественно интенсивный путь развития предполагает повышение государственного внимания созданию позитивных условий для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В этом аспекте большое значение имеет принятие верных стратегических решений по бюджетному финансированию части НИОКР.

В условиях сложного формирования доходной части государственного бюджета на 2017 - 2019 гг. предлагается пойти на широкомасштабный выпуск государственных облигаций и иных видов государственных долговых ценных бумаг. Существенная доля полученных таким образом инвестиционных средств должна быть направлена в область капитального строительства в здравоохранении и образовании. При этом следует исходить из непреложного правила первоочередного укрепления этих сегментов отечественной экономики.

Нужно проводить последовательную работу по снятию западными государствами ранее установленных ими запретов и ограничений на поставку современной техники, технологии, предоставление «длинных» дешевых кредитов российским организациям.

Реализация новой стратегии активизации роли государства в сфере инвестиционной деятельности придаст дополнительные импульсы экономическому росту России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кускова, И.Б. Инновационная модель экономического роста. [Электронный ресурс] - Электрон.дан. // Компетентность. - 2010. - № 2. - С. 10-17. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com/journal/issue/293150> - Загл. с экрана.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Тутынина С. П.

Научный руководитель Михайлюк О. Н. д-р экон.наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Бюджетно-финансовая политика представляет собой совокупность правовых норм, действий и мероприятий, проводимых органами государственной власти и местного самоуправления в области финансовых отношений для решения или своих задач и функций. Главными целями бюджетно-финансовой политики государства является укрепление государственных финансов, снижение дефицита бюджета и создание финансовых условий для развития отраслей народного хозяйства [2, с. 82]. Для достижения поставленных целей необходимо использовать инструменты бюджетно-финансовой политики, которые представлены в схеме на рисунке.

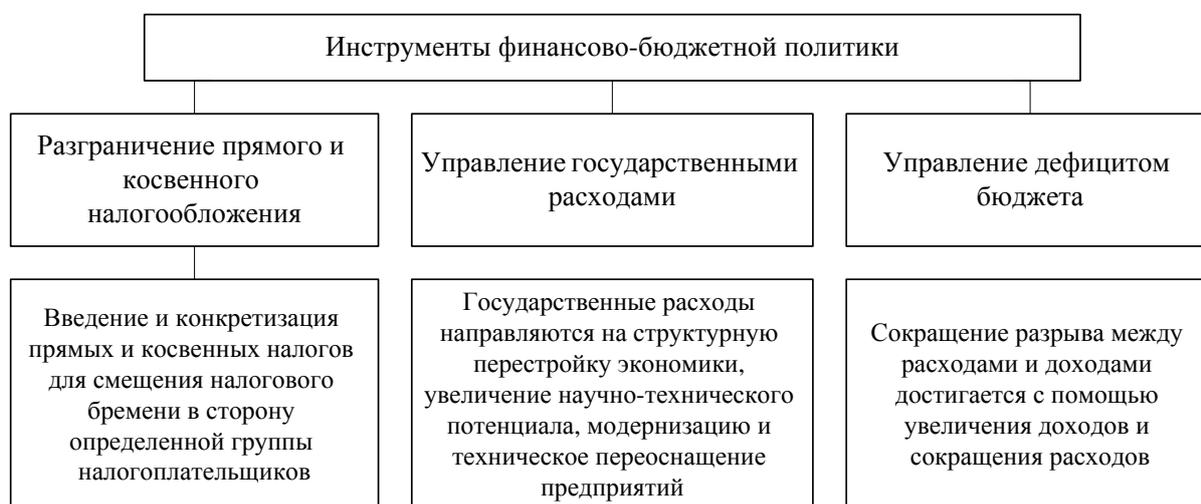


Рисунок - Инструменты бюджетно-финансовой политики

Планирование бюджетно-финансовой политики государство должно осуществлять исходя из необходимости обеспечения экономической и социальной стабильности. В последние годы при проведении бюджетно-финансовой политики Российской Федерации были приложены усилия по укреплению бюджетной системы, снижению уровня дефицита бюджета и сокращению национальных затрат государства [3].

В качестве главных направлений бюджетно-финансовой политики государства выделяют: бюджетную и налоговую.

Одним из направлений бюджетно-финансовой политики является налоговая политика, которая ориентирована на снижение налогового бремени через снижение нагрузки на фонд оплаты труда и снижения ставки налога на добавленную стоимость [1, с. 126]. На период проведения с 2016 по 2018 год налоговой политики в Российской Федерации, ее приоритетами будут являться:

- создание новых производств;
- стимулирование инвестиций в налоговую сферу;
- проведение антикризисных налоговых мер;
- поддержка объектов малого и среднего бизнеса [3].

Главным изменением в налоговой сфере ожидается отмена для некоторых видов деятельности единого налога на доход временного характера, который должен вступить в силу с 1 января 2018 года.

Следующим направлением бюджетно-финансовой политики является бюджетная политика, которая обеспечивает изъятие и целенаправленное использование денежных средств и включает разработку мер по сдерживанию инфляции, установлению допустимых параметров ее роста и определению направлений расходования бюджетных средств [1, с. 131]. Она является ядром экономической политики государства и отражает все его финансовые взаимоотношения с гражданами и общественными институтами. Основными приоритетами бюджетной политики Российской Федерации на 2016-2018 гг. являются:

- усиление роли бюджета в структурных преобразованиях в экономике (формирование целостной системы управления инвестициями);
- обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы (снижение зависимости бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации от трансфертов из Федерального бюджета);
- повышение эффективности управления общественными финансами (совершенствование процедур внутреннего государственного финансового контроля и аудита) [5].

Текущее положение о финансовой политике Российской Федерации по состоянию на март 2017 года характеризуется следующими положениями:

- годовая инфляция снижается быстрее, чем прогнозировалось, по оценке на 20 числа марта она составила 4,3 %, что не препятствует восстановлению экономики страны;
- наблюдается рост производства и импорта товаров инвестиционного назначения, что свидетельствует об окончании длительной инвестиционной паузы;
- Министерство финансов страны в январе объявил о планах проведения операций на валютном рынке, а в феврале приступил к их проведению, в связи с этим было принято решение о сохранении ключевой ставки на уровне 10%. В настоящее время сделан вывод о том, что эти операции, которые были направлены на укрепление рубля, не оказали существенного влияния на конъюнктуру финансового рынка [4].

Все выше обозначенное позволяет сделать вывод о том, что бюджетно-финансовая политика государства имеет большое воздействие на хозяйственную ситуацию в стране, благодаря использованию своих инструментов. Сформированное направление бюджетно-финансовой политики Российской Федерации на период с 2016 по 2018 год должно стать базовым инструментом управления преобразованиями в стране, способствовать запуску структурных изменений в экономике, стимулированию экономического роста и формированию условий для импортозамещения, а также активизации частных инвестиций. Для эффективной реализации этого направления государственной политики необходимо широкое вовлечение граждан страны в обсуждение, принятие бюджетных решений и контроль за их эффективностью.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гладковская Е. Н. Финансы: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / СПб.: Питер, 2012. 320 с.: ил.
2. Нешитой А.С., Воскобой Я.М. Финансы /М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. 528 с.
3. Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cbr.ru>.
5. Приоритеты бюджетной политики на 2016-2018 годы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.apsr.ru/attachments/1375_150714%20РГ%20по%20экономполитике.pdf

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННЫЙ ДОХОД ОПАСЕН ДЛЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Зянкина Т. А.

Научный руководитель Беликова О. А., к.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Минфин и компании несколько лет спорят, как облагать налогом не объемы добычи и экспорта нефти (как сейчас - через НДС (налог на добычу полезных ископаемых) и пошлину), а денежный поток каждого добычного проекта, но теперь есть шанс на реальное продвижение.

Новый налоговый режим в нефтяной отрасли - налог на добавленный доход - может быть законодательно принят в этом году, но заработает с 2018 года. Введение НДС (налог на добавленный доход) представляет собой обмен существующих льгот по отдельным месторождениям на новый налог, взимаемый с денежного потока. Хотя влияние самого НДС на отрасль пока выглядит ограниченным, его внедрение даст Минфину возможность отменить экспортную пошлину на нефть, что, по ряду оценок, принесет бюджету около 600 млрд руб. дополнительных доходов.

Минфин разработал законопроект, по которому с 2018 года нефтяники заплатят на 50 млрд больше НДС. Это связано с переходом на налог на добавленный доход (НДС), на котором настаивала сама отрасль. Ставка НДС - 50% дохода от продажи нефти минус расходы на добычу и транспортировку, но не более 9520 руб. за 1 т.

На НДС смогут перейти все новые месторождения Восточной Сибири, а также ряд старых месторождений Западной Сибири - их общая добыча не должна превышать 15 млн т. Переход на НДС приведет к выпадению доходов бюджета в 40-50 млрд руб. Их Минфин планирует вернуть, повысив нагрузку другим месторождениям.

Анализ вероятной фискальной новации, на которой так настаивает Минфин РФ, показал, что введение НДС, во-первых, увеличит налоговую нагрузку на новые нефтяные месторождения с низкими затратами на освоение или со значительной долей добычи газа. Во-вторых, испытают финансовые проблемы предприятия, работающие на зрелых месторождениях с высоким уровнем льгот.

Исключение составят проекты, работающие по соглашению о разделе продукции, и проекты, получившие нулевую ставку НДС. На старых месторождениях ставка НДС составит 35% цены, на новых в первые пять лет - 14% цены, затем будет плавно увеличиваться, к восьмому году достигнув тех же 35%.

По сообщениям средств массовой информации, введение НДС представляет собой обмен существующих льгот по отдельным месторождениям на новый налог, взимаемый с денежного потока. Хотя влияние самого НДС на отрасль пока выглядит ограниченным, его внедрение даст Минфину возможность отменить экспортную пошлину на нефть, что, по ряду оценок, принесет бюджету около 600 млрд руб. дополнительных доходов.

Напомним, что продвигаемый властями пилотный проект внедрения НДС предусматривает добровольный переход на него для двух групп предприятий. Первая группа - компании, осваивающие новые месторождения в недавно открытых регионах. Вторая группа - зрелые месторождения Западной Сибири, где суммарная добыча нефти составляет не более 15 млн тонн в год.

Учитывая неблагоприятное состояние бюджета, меры, которые могут даже теоретически повредить его наполнению, будут откладываться. Можно добавить, что постоянное изменение налогообложения увеличивает неопределенность для нефтяников при принятии инвестиционных решений.

ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мандрыкина Е. И.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Существенной предпосылкой развития внешнеэкономической деятельности является возможность повышения нормы прибыли на основе внешнеторговых операций. Расширение внешней торговли удешевляет элементы постоянного и переменного капитала и таким образом способствует снижению издержек производства. Благодаря конкуренции между производителями разных стран удается на мировом рынке довести мировые цены на товары до уровня их интернациональной стоимости, которая ниже национальной стоимости в менее развитых странах с невысокой производительностью общественного труда, но выше уровня национальной стоимости в развитых странах [1].

Важным фактором развития внешней торговли является вывоз капитала, на основе которого возникают транснациональные корпорации, которые чаще всего бывают национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. Появляются и межнациональные корпорации, которые являются интернациональными по сфере деятельности и по капиталу. Роль транснациональных корпораций в международной торговле весьма значительна, так как на долю их внутрикorporационного оборота приходится около одной трети международного экспорта.

К ряду других общих факторов развития внешнеэкономической деятельности относится неравномерность экономического развития различных стран мира. Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике [1].

Внешнеэкономические связи России в настоящее время включают следующие виды и формы внешнеэкономической деятельности:

1. внешнюю торговлю,
2. совместные предприятия на территории России,
3. совместные предприятия за рубежом; иностранные предприятия на территории России;
4. международные объединения и организации;
5. консорциумы;
6. подрядное сотрудничество;
7. концессии;
8. лизинг;
9. сотрудничество на компенсационной основе;
10. сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами;
11. переработку давальческого сырья;
12. привлечение иностранной рабочей силы;
13. производственное кооперирование;
14. научно-техническое сотрудничество;
15. торговлю лицензиями и технологией;
16. прибрежную и приграничную торговлю;
17. торговлю строительными услугами;
18. торговлю транспортными услугами;
19. сотрудничество в банковской сфере;
20. иностранный туризм;
21. сотрудничество в свободных экономических зонах;

22. прочие формы международного экономического сотрудничества (биржи, торговые дома, ассоциации и др.) [2]

Крупнейшим партнером России в 2015 году оставался Европейский Союз, на долю которого в 2015 году приходилось 44,8 % российского товарооборота (в аналогичном периоде 2014 года – 41,3%). На страны СНГ на 2015 год приходилось 12,5% российского товарооборота (в 2014 года – 12,3%), на страны ЕврАзЭС – 7,8% (7,1%), на страны АТЭС – 28,1% (26,9%) [3].

Таблица 1 - Сравнительная динамика внешней торговли России со странами Европы, а также внешнеторговый оборот с СНГ, ЕврАзЭС и таможенным союзом [4].

	2014 г.			Доля в обороте, %	2015 г.			Доля в обороте, %
	ОБОРОТ	ЭКСПОРТ	ИМПОРТ		ОБОРОТ	ЭКСПОРТ	ИМПОРТ	
Весь Мир	784502,8	497833,7	286669,1	100,0	525830,3	343426,7	182403,5	100,0
ЕС	377538,6	259051,7	118486,9	41,3	235722,9	165566,2	70156,8	44,8
АТЭС	211028,5	107120,5	103908,1	26,9	147855,9	78521,4	69334,5	28,1
СНГ	96789,5	63984,0	32805,5	12,3	65568,0	44769,3	20798,7	12,5
ЕАЭС*	55955,3	35894,9	20060,4	7,1	41103,1	27445,3	13657,8	7,8
Прочие	43190,9	31782,6	11408,2	12,3	35580,4	27124,5	8455,7	6,8

Товарооборот РФ с Европейским союзом в 2015 году составил 235, 7 млрд. долларов США и сократился на 37,8%, в сравнении с аналогичным показателем 2014, экспорт снизился на 36,1%, сокращение импорта составил 40,8%. Сальдо торгового баланса с этими странами сложилось положительное [3].

Общий товарооборот с государствами Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократился на 32,3%, и составил 65,5 млрд. долл. США. Экспорт сократился – на 30 % и составил 44,8 млрд. долл. США. Импорт сократился на 36,6% и составил 20,8 млрд. долл. США [3].

Товарооборот РФ с АТЭС в 2015 году сократился 30% по отношению к 2014 году и составил 147,9 млрд. долл. США. Экспорт сократился на 26,7% и составил 78,5 млрд. долл. США. Импорт сократился 33,3%, составив 69,3 млрд. долл. США.

Основными партнерами Российской Федерации в структуре внешней торговли в 2015 году стали: Китай, Нидерланды, Германия, Италия, Украина, Беларусь, Япония, Турция, Польша, США. Товарооборот в сравнении с 2014 годом, с Китаем составил 12,1% товарооборота РФ (в 2014 году – 11,3%), Нидерланды – 8,4% (9,3%), Германия – 8,7% (8,9%), Италия – 5,8% (6,2%), Украина – 2,8% (3,5%), Беларусь – 4,5% (4,1%), Япония – 6,1% (3,9%), Турция – 4,4% (4,1%) [3].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Е.Г. Непомнящий. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. – Таганрог: изд-во ТИУиЭ, 2007. –176 с.
2. Савин В. Формы международных экономических связей России в условиях реформы //Внешняя торговля. – 1992. – № 3. – С. 17.
3. <http://www.gks.ru/>.
4. Амирова Д. Р., Гудкова В. С. Современные особенности внешнеэкономической деятельности российской федерации// Электронный научно-практический журнал «Гуманитарные научные исследования». <http://human.snauka.ru/2014/12/8667.5-3157>

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Чирков И. В.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

Коррупция в Российской Федерации остается одной из актуальнейших проблем государства. Согласно оценке международной организации «Transparency International» по показателю «Индекс восприятия коррупции» в 2015 г. Россия находится на 119 месте в мире. Столь высокий уровень коррупции уменьшает эффективность государственного управления, сдерживает прогрессивное развитие социально-экономических и политических процессов в стране. Одними из следствий коррупции в России являются:

1. Неэффективность функционирования товарных рынков
2. Незрелость институциональной среды.
3. Нестабильность и неустойчивость финансового сектора.
4. Незрелость российского бизнеса.
5. Деградация образования, в особенности математического и естественнонаучного.

Указанные выше явления создают нестабильность в российской экономике, не позволяют эффективно использовать производственно-ресурсный потенциал, зачастую подводят к субъективным подходам к распределению и реализации государственных средств для развития бизнеса в стране.

Российское государство длительное время принимает значительные усилия по борьбе с коррупцией. Согласно требованиям Конвенции ООН против коррупции от 31 декабря 2001 г., Федерального закона от 25.12.2008 N 273-ФЗ (в ред. Федерального закона от 03.07.2016 №236-ФЗ) «О противодействии коррупции» и иных нормативных правовых актов применяется система мер и мероприятий по противодействию коррупции. Среди них центральное место занимают меры по профилактике коррупции, законодательно установленные запреты, ограничения и обязанности для отдельных категорий лиц. Вместе с тем эффективность созданного механизма наступления на коррупцию еще недостаточно высока [1,2,3].

Представляется, что можно рекомендовать усиление работы государственного аппарата по следующим направлениям с целью искоренения коррупции в Российской Федерации.

Необходимо ускорить совершенствование отбора кадров для государственной службы, их ротацию и вознаграждение. Репутационные, финансовые, материальные и другие риски сделают коррупцию невыгодной.

Целесообразно творчески применять имеющийся богатый опыт других государств в области борьбы с коррупцией. Следует обратить пристальное внимание на реальное обеспечение независимости судебной системы и неотвратимости наказания за участие в коррупционных сделках, прозрачность в принятии государственных решений. Перспективно перейти к созданию специальных независимых антикоррупционных агентств.

Давно назрела потребность введения антикоррупционных программ во всех высших учебных заведениях страны.

По мере реализации сформулированных рекомендаций удастся нанести смертельные удары по коррупции в Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Индекс восприятия коррупции – 2015: Россия поднялась на 119 место. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://transparency.org.ru/indeks-vospriatiia-korruptcii/indeks-vospriatiia-korruptcii-2015-rossiia-podnialas-na-119-mesto> (дата обращения: 27.10.2016).
2. Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, №26, ст.2780.
3. Собрание законодательства Российской Федерации, 2008, №52 (ч.1), ст.6228; 2016, №27, см.4169

ОСОБЕННОСТИ РЫБНОГО ПРОМЫСЛА В МИРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Панова А. А.

Научный руководитель Власова Е. Я. д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Сёмга, один из видов лососевых рыб, которая богата различными микроэлементами полезными для человека. Сёмга в больших количествах всё же водится практически повсюду на севере Атлантического океана и западной части Ледовитого, особенно много этой рыбы в бассейнах Баренцева, Балтийского и Белого морей. [1].

Так же встречаются и пресноводные вида в первую очередь в Онежском, Ладожском, озерах Карелии и Кольского полуострова.

В соответствие с ареалом меняются и названия сёмги, например, известны такие виды, как балтийская, онежская, беломорская, печорская семга и т.д. В данной статье будет говориться о балтийской семги и проблемах ее вылова Россией и Норвегией.

Норвегия — крупнейший игрок на рыбном рынке, наш сильнейший партнёр и локомотив поставок красной рыбы. Норвежский лосось составлял 75–80 % от всего ассортимента красной рыбы в России.

В скромных по сравнению с Норвегией количествах лосось выращивают в Чили и на Фарерских островах.[2]

Норвежская семга и российский лосось одна и та же рыба с различными названиями. Вылавливается как в России, так и в Норвегии, но существуют различные проблемы. С 2015 года. Эти две страны еще в 2015 году договаривались о том, чтобы снизить вылов дикого лосося, когда тот идет на нерест в российские реки.

Данная проблема вылова российского лосося в норвежских водах много десятилетий оставалась острым вопросом в российско-норвежских отношениях.

В Норвегии существуют ограничения на прибрежный промысел лосося, однако весьма существенные предусмотрены для приграничного Финнмарка, где лов семги считается традиционным занятием коренного населения — саамов.

Кроме того, период лова приходится на летние месяцы, когда в российские реки мигрируют самки лосося, и именно они в большинстве случаев попадают в сети, не успевая отложить икру в тех местах, где родились сами. [3]

В июне 2016 года меры по вылову лосося так же ужесточились. Из-за того, что популяция дикого лосося снижается.

Промысел лосося на Балтике был прекращен семь лет назад из-за изменения законодательства. Сейчас добыча анадромных видов рыб в территориальном море РФ может осуществляться только на рыбопромысловых участках.

При этом Разрешенные места в Балтийском море распределены так, что большая часть рыбопромысловых участков находится за пределами территориальных вод РФ. Государство проводит программу по сохранению и пополнению запасов семги, однако в результате эта рыба вылавливается не российскими рыбаками, а предприятиями стран Евросоюза. [4]

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сёмга– её величество королева [Электронный ресурс] Профи-тролль URL: <http://profi-troll.ru/>
2. Откуда доставляют рыбу в российские магазины [Электронный ресурс] The Village URL: <http://www.the-village.ru/village/business/how/165157-kak-ustroena-dostavka-ryby>
3. РФ и Норвегия договорились о защите российского дикого лосося [Электронный ресурс] FLASHNORD URL: <http://flashnord.com/news/rf-i-norvegiya-dogovorilis-o-zashchite-rossiyskogo-dikogo-lososya>
4. Норвегия ввела новые меры против перехвата российской семги [Электронный ресурс] Fishnews URL: <http://fishnews.ru/news/28855>

СИСТЕМА НАЛОГОВЫХ ШТРАФОВ

Кутарева Ю. И.

Научный руководитель Беликова О. А., д-р экон наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Без налогов не может существовать ни одно государство. Для повышения уровня жизни в стране очень важно, чтобы государственный бюджет своевременно пополнялся. Налоги являются основным источником доходов [2, С.135].

Пунктом 1 статьи 3 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) установлено, что физическое и юридическое лицо обязано уплачивать налоги и сборы [7]. Неисполнение этих обязанностей по уплате налога является правонарушением, за которое установлена налоговая, административная или уголовная ответственность. Поэтому своевременное составление налоговой отчетности и расчетов – это идеальные взаимоотношения налогоплательщика с налоговыми органами. НК РФ предусмотрены свои даты по отношению к каждому налогу. Однако случаются непредвиденные ситуации, когда фирма или предприятие могут нарушать сроки, установленные законодательством. Например, такие ситуации, как – наличие задолженности перед бюджетом, платежи с нарушением установленного срока, поздние сроки сдачи документов [5]. На рисунке можно увидеть задолженность перед бюджетной системой РФ с 1 января 2014 по 1 января 2016 в млрд. руб. [4].

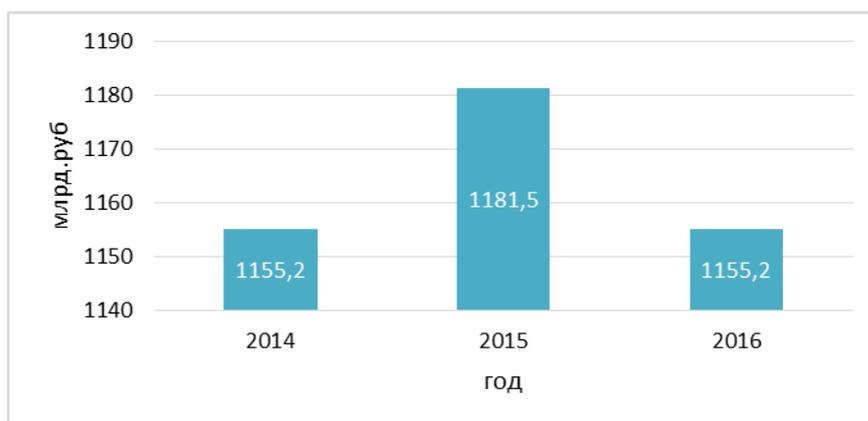


Рисунок – Динамика совокупной задолженности перед бюджетной системой РФ за 2014 – 2016 гг.

Можно сделать вывод, что тенденцию к росту имеют неурегулированная задолженность (9,84 и 0,44 % соответственно), приостановленная к взысканию по решению суда или вышестоящего налогового органа (1,84 и 0,54 % соответственно) и задолженность, невозможная к взысканию, т.е. подлежащая списанию налоговыми органами (33,6 в 2014 году). Из приведенных данных видно, что имеется негативная тенденция к росту неурегулированной налоговой задолженности [6].

Непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации (расчета по страховым взносам) в налоговый орган по месту учета влечет взыскание штрафа в размере 5 % не уплаченной в установленный законодательством о налогах и сборах срок суммы налога (страховых взносов), подлежащей уплате (доплате) на основании этой декларации (расчета по страховым взносам), за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 % указанной суммы и не менее 1 000 рублей, предусмотрено 119 статьей НК РФ [1].

С неплательщиков налогов предусматривается наказание в размере 20% от неуплаченной суммы налога (сбора), определено статьей 122 НК РФ, а также если такие

деяния, совершенные умышленно, то влечется наказание штрафом в размере 40 % от неуплаченной суммы налога (сбора). За не предоставление налоговому органу документов необходимых для проведения налогового контроля влечет взыскание в размере 200 рублей за каждый не представленный документ, предусмотренных статьей 126 НК РФ, а если налогоплательщик мало того, что отказывается, но и документы с заведомо недостоверными сведениями, то взымается штраф с контролирующего лица 100 000 рублей. Статья 120 - Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и (или) объектов налогообложения в течение одного налогового периода, то сумма штрафа составляет 10 000 рублей, а в более одном налоговом периоде сумма штрафа будет составлять 30 000 рублей. С занижением налоговой базы штраф взымается в размере 10 % от суммы неуплаченного налога, но не менее 30 000 рублей [1].

Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и (или) объектов налогообложения в течение одного налогового периода. Смягчающие обстоятельства применяются либо самим налоговым органом, либо судом по отношению к каждому налогоплательщику. Как показывает судебная практика, при наличии на предприятии грамотного юриста, штраф можно снизить до 50 %. Оспаривать применение штрафа можно в течение 3 лет [3, С. 98].

Российское законодательство базируется на принципе - незнание не освобождает от ответственности, поэтому каждый гражданин должен знать НК РФ, так как налоговая система штрафов применяется в случае нарушения законодательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1 от 28. 12. 2016 / № 146 - ФЗ.
2. Журавин С.Г. Налоги и налогообложение // М.: Флинта., 2014 г. 172 с.
3. Кузнецов Н.И. Система налогов и сборов России // Спб.: Питер., 2014 г. 264 с.
4. Анализ показателей налоговых платежей и контроль работы налоговых органов Федеральной налоговой службы РФ // Выпуск № 49(1) – июль 2016 г.
5. Бизнес система. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sistemabiz.ru>.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.nalog.ru>.

УЧЁТ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТОРОН ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Галиханова К. Р.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

С точки зрения регулируемости рынок подразделяется на нерегулируемый и регулируемый. Регулируемость рынка порождает теневую экономику. С теневой экономикой люди сталкиваются на протяжении всей жизни. Под теневой экономикой понимается такой вид экономической деятельности, существование которого скрывают от государственных структур и самого общества [1,2,3,4,5]. Теневая экономика развивается неконтролируемо государством, и ее функционирование происходит в обход существующих социальных норм и норм права. Теневая экономика может иметь совершенно различные масштабы и характер. Существует несколько вариантов классификации видов теневой экономики. На мой взгляд, более точная из них - это классификация, которая отражает взаимосвязь теневой и «белой» экономики. Этой классификации придерживаются О.В.Осипенко и А.И.Гуров. Они выделяют три вида теневой экономики: «беловоротничковая», «серая» и «чёрная». По последним данным Росстата и специалистов МВД доля теневой экономики в России составляет 40%-50% от внутреннего валового продукта страны.

«Беловоротничковая» экономика (вторая, фиктивная) неразрывно связана с «белой». Её участниками являются менеджеры официального сектора экономики, которые занимаются перераспределением национального дохода страны. Примерами фиктивной экономики могут служить взятки, которые берут чиновники и люди, работающие на высокопоставленных должностях, сокрытие доходов от налоговых служб и т.д. Вторая экономика не производит никаких товаров и услуг, в ней люди получают выгоду за счёт потерь, которые несут другие члены общества. Процент фиктивной экономики установить весьма проблематично, по некоторым данным он составляет 12%.

«Серая» (неформальная) экономика является относительно самостоятельной по отношению к «белой». На таком рынке происходит купля-продажа разрешенных товаров и услуг, но с нарушением правил и норм, установленных государством. В таком секторе экономики производители благ и услуг избегают официального учёта, так как не хотят расходовать деньги на уплату, например, налогов или на получение лицензий. К неформальной экономике относят, например, некоторые действия мелких бизнесменов, репетиторство. По заявлению главы Росстата Александра Суринова, доля трудоспособного населения, извлекающего выгоды с помощью теневой экономики, составляет 17-18%.

«Чёрная» (нелегальная) экономика является полностью самостоятельной по отношению к «белой», но на уровне «большого бизнеса» можно заметить их переплетение. На таком рынке осуществляется купля-продажа запрещенных товаров и услуг, производятся незаконные и остродефицитные товары и услуги. Данный рынок действует вне правовой системы общества. Примером нелегального рынка могут послужить наркобизнес, рэкет, торговля органами. По разным данным доля нелегального бизнеса составляет от 5 % до 30 % в России.

На развитие теневой экономики могут повлиять правовые, социальные и экономические факторы.

К правовым факторам можно отнести недостаточную активность правовых органов в борьбе с незаконной деятельностью в экономике, несовершенство законодательства.

К социальным факторам относятся высокий уровень безработицы и низкий уровень жизни в стране, что побуждает граждан к незаконной деятельности. Также причиной возникновения теневой экономики является неравномерное распределение ВВП.

К экономическим факторам относятся кризис в финансовой сфере и его негативное влияние на население, экономику, несовершенство всё ещё незавершённого процесса приватизации, высокий уровень взимаемых с населения налогов.

Присутствие теневой экономики в жизни общества приводит к различным последствиям. Так можно заметить множество отрицательных сторон данного неформального сектора: дестабилизация общества, страдает бюджет страны, растет инфляция, снижается управляемость работников, понижается их трудовая мотивация, понижается конкурентоспособность «белой» экономики. Это в совокупности ведет к резкому снижению ВВП страны.

Теневая экономика приводит к социальной незащищенности, в связи с криминализацией общества. Разрешение криминальных конфликтов происходит часто с применением насилия, в результате которого страдают невинные, непричастные люди.

Хотя влияние теневой экономики на общество и государство носит в целом негативный характер, всё же можно выделить и её положительные стороны:

«Серая» экономика повышает конкурентоспособность различных услуг и товаров из-за экономии на выплате налогов. Производители готовы предоставить товары и услуги за меньшую стоимость, так как не тратят деньги на выплаты налогов. Следовательно, на товар, меньший по стоимости, спрос населения будет больше.

Теневая экономика формирует негосударственную базу для решения социальных задач: неформальная занятость может облегчить материальное состояние малоимущих людей, следовательно, тем самым снижая и уровень безработицы.

Во время кризиса бизнесмены и их работники часто «уходят» в теневую экономику. Это помогает им не лишиться источника дохода и не закрыть предприятие, обеспечивающее жизнь его сотрудникам.

В целом теневая экономика наносит разрушающий вред государству. Содержание теневого оборота можно наблюдать в совершенно разных областях: 80% в торговой сфере, 66% - в строительстве, 60% - в сфере недвижимости, 53% - в игорном бизнесе, столько же в общественном питании. В средствах массовой информации тоже не обходится без теневой экономики, ее содержание составляет 53%, а в транспортных перевозках - 46%.

Чтобы присутствие теневой экономики в жизни страны уменьшилось, следует применять следующие основные методы по борьбе с ней, а именно:

- 1) создавать благоприятные условия для процветания «белой» экономики;
- 2) уменьшать численность незаконных предпринимателей;
- 3) предотвращать уход наемных работников и легальных предпринимателей в незаконную сторону экономики;
- 4) снижать налоговые нагрузки на индивидуальных предпринимателей и бизнес, тем самым не давая повода для «ухода» людей в теневой сектор экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Теневая экономика как социально-экономическое явление [Электронный ресурс]: информация из Энциклопедии Экономиста сайта www.Grandars.ru // URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/vidy-tenevoy-ekonomiki.html> (дата обращения: 29.10.2016).
2. Теневая экономика РФ в 2014-15 годах [Электронный ресурс]: информационное сообщение Юрия Корчагина // URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13> (дата обращения 29.10.2016).
3. Доля теневой экономики в России достигает 50% от ВВП [Электронный ресурс]: информационное сообщение Юрия Филипова от 8.01.2015 // URL: <http://www.coinside.ru/2015/01/08/dolya-tenevoj-ekonomiki-v-rossii-dostigaet-50-ot-vvp/> (дата обращения 30.10.2016).
4. «Серая» экономика в РФ составляет 16% от ВВП - глава Росстата [Электронный ресурс]: информационное сообщение Антона Денисова, опубликованное в «РИА Новости» // URL: <https://ria.ru/economy/20110401/359937196.html> (дата обращения: 3.11.2016).
5. Теневая экономика в России. Масштаб теневого сектора в России [Электронный ресурс]: научная работа Масловой Е.А. // URL: <http://www.scienceforum.ru/2016/1687/21865> (дата обращения: 3.11.2016).

ПРОБЛЕМЫ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шевараков Д. В.

Научный руководитель Миронов Д. Д., ст. преподаватель
Уральский государственный горный университет

Современный этап развития мирового хозяйства отличается возрастающими масштабами потребления природных ресурсов, резким усложнением процесса взаимодействия природы и общества, интенсификацией и расширением сферы проявления специфических природно-антропогенных процессов, возникающих вследствие техногенного воздействия на природу[1].

Вследствие дисперсного характера размещения минеральных ресурсов в земной коре разработка месторождений ведется неравномерно по всей территории планеты, в результате чего происходит истощение одних месторождений и при этом не эксплуатируются другие.

В настоящее время многие горнодобывающие предприятия сталкиваются с проблемой ухудшения качества сырья и уменьшения содержания полезного компонента в добываемой руде, что приводит к увеличению объемов добычи, разработке новых месторождений, ранее считавшихся перспективным, а также техногенных месторождений, и способствует внедрению современных технологий повышающих качество продукции.

Строительство горного предприятия возможно при условиях:

- 1) экономической эффективности,
- 2) относительной экологической безопасности для окружающей среды.

Первый пункт затрагивает полностью интересы добывающей компании региона: рентабельность инвестиций в добычу полезных ископаемых высока за счёт роста потребления и благоприятного валютного курса. Финансовая сторона вопроса 55 миллиардов рублей инвестиций, 80 миллиардов рублей налоговых отчислений и 1300 новых рабочих мест.

Второй пункт касается непосредственно государства, как гаранта безопасности, и граждан, проживающих на близлежащих территориях. Государство контролирует проведение экологической экспертизы, на основании которой даёт разрешение на строительство предприятия, а граждане имеют право высказать свое мнение по данному вопросу. Строительство Томинского ГОК медная компания планирует синхронизировать с решением экологического влияния Коркинского разреза. Предлагается заполнение разреза пустой породой, возвращаемой с обогатительной фабрики. Масса, которой завалят разрез – это малоразмываемый материал, отличающийся малой фильтрацией.

На данный момент на Урале практически не осталось крупных, еще не разрабатываемых месторождений меди. Одно из них «Томинское» месторождение в Челябинской области. Оно является одним из крупнейших медных месторождений России, входит в топ-50 крупнейших медных месторождений мира. Медно-порфиновые руды месторождения содержат медь - 0,46%, золото и серебро в количествах, достаточных для работы комбината в течение нескольких десятилетий. Его запасы оцениваются в 630 млн тонн руды. По оценочным данным 2013 года, эта руда может дать 1,5 млн тонн меди, 31 тонну золота и 71 тонну серебра. Лицензия на разработку месторождения принадлежит АО «Томинский ГОК», входящему в Группу «Русская медная компания»[2]. На данный момент имеется проект строительства современного горнообогатительного комбината.

В ситуации со строительством Томинского ГОКа проходит ожесточённая борьба между сторонниками и противниками создания предприятия: в регионе увеличилось количество протестных акций [5], а тема стала всё чаще звучать в повестке органов власти, общественных организаций.

Ряд экспертов считает, что протестные акции спонсируются зарубежными конкурентами РМК с целью недопущения создания нового предприятия и увеличения объемов

производства меди. Другие высказываются о том, что общество подошло к определенному этапу развития, когда готово вступать в конфронтацию с государством и крупным бизнесом в борьбе за свои права, используя для этого все предоставленные действующим законодательством средства.

Государство тщательно взвешивает все «за» (новые рабочие места, увеличение поступлений в бюджет и др.) и все «против» (ухудшение экологии, рост протестной активности и др.), успешно лавируя между интересами крупного бизнеса и общества.

У РМК в этой непростой ситуации есть два выхода.

1. Внести необходимые изменения в проект, сделав его максимально безопасным. Это потребует дополнительных инвестиций.

2. Отказаться от проекта и получить компенсацию от государства (в случае, если лицензия будет получена, но сам проект Томинского ГОКа все-таки будет признан нереализуемым).

Как мы видим, создание крупных горных предприятий связано не только с экономической эффективностью реализации проекта, но и с решением возможных экологических проблем.

Государство сформировало на сегодняшний момент правовое поле, позволяющее обществу активно участвовать в создании благоприятной среды для жизни, труда и отдыха.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Конституция Российской Федерации» от 05.02.2014 № 2-ФЗ, от 21.07.2014 № 11ФЗК.
2. Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 (ред. От 03.07.2016) « О недрах» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 03.10.2016 г.)
3. <http://vsempomogu.ru/ecolog/125-3.html>
4. <https://ru.wikipedia.org/>
5. <http://rmk-group.ru/ru/http://tomgok.ru/5>. <http://www.nakanune.ru/news/2017/3/7/22462986>
6. <http://www.nakanune.ru/news/2017/2/16/22461268>
7. <http://www.nakanune.ru/articles/112707>
8. <http://www.nakanune.ru/news/2016/12/23/22456794>
9. «Конституция Российской Федерации» от 05.02.2014 № 2-ФЗ, от 21.07.2014 № 11ФЗК.
10. Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 (ред. От 03.07.2016) « О недрах» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 03.10.2016 г.)

К ВОПРОСУ О ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИИ

Иванова О. О.

Научный руководитель Михайлюк О. Н., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

В современной России часто говорят об огромном внешнем долге США, который неминуемо приведет к краху доллара и дефолту Соединенных Штатов. Ученые по этому вопросу расходятся в своих мнениях.

По данным The World Bank Group на 2016 год Россия по экономическим показателям занимает 22 место (523 427 млн долл США) из 40 по внешнему долгу стран мира. На первом месте стоит США её долг равен 18 250 154 млн долл США, на втором месте Великобритания её долг составил 8 166 567 млн долл США, на третьем месте Франция и её долг равен 5 368 745 млн долл США [1]. Почти не осталось стран, которые бы не имели внешней задолженности.

Под внешней задолженностью понимается финансовая кредитная задолженность в иностранной валюте. В словаре экономических терминов это понятие рассматривается в виде суммарных денежных обязательств, которые стране-заемщику необходимо вернуть в определенный срок государству-кредитору [2].

Внешние займы выступают дополнительными источниками финансирования, которые, практически все страны мира используют для ускоренного экономического развития государства и для решения социально-экономических проблем [4].

Внешний долг имеет и положительные стороны: любой иностранный заем улучшает экономическое положение страны-заемщика, приток иностранного капитала помогает в развитии определенных сфер экономики (например, транспортной, энергетической и т. д.), также восстанавливается общий бюджет государства [2].

Поэтому можно сделать вывод, что внешние займы имеют положительное влияние на государство в рамках эффективного распределения заёмных денежных средств.

Россия является страной-кредитором и страной-заёмщиком. Наиболее весомый долг у России перед США и государствами ЕС. Благодаря девальвации суммарная задолженность увеличивается, хотя долги выплачиваются постоянно. В 2017 году практически все бюджетные средства уйдут на выплату внешнего госдолга. В связи с этим эксперты считают, что российский бизнес столкнется со снижением доходов (как следствие – сокращение рабочих мест, уменьшение налоговых отчислений, увеличение доли импорта).

Многие специалисты-финансисты высказывают мнение, что сегодняшний внешний государственный долг России – плод кропотливого одалживания займы СССР у других держав. Дело в том, что после распада Союза ни одно новоиспеченное самостоятельное государство, кроме нашего, не смогло бы взяться за выполнение долговых обязательств своего прародителя. Прежние республики Союза передали РФ свои зарубежные активы и обязательства по кредитам. Как некоторую компенсацию РФ получила возможность также быть кредитором для Кубы, Ирака, Афганистана, Монголии, Сирии, Вьетнама, КНДР, Эфиопии, Алжира, Ливии, Индии [3].

Привлечение займов приводит к увеличению государственного долга. Последствием этого является наложение и повышение налогов на население страны, что ложится тяжелым бременем на население и приводит к снижению уровня жизни. Также рост внешнего государственного долга приводит к зависимости РФ от иностранных государств. Благодаря этому негативному фактору происходит ослабление позиций России на мировом рынке товаров и капиталов [4].

На рисунке 1 приводится схема внешнего долга РФ за период 2012-2016 гг.

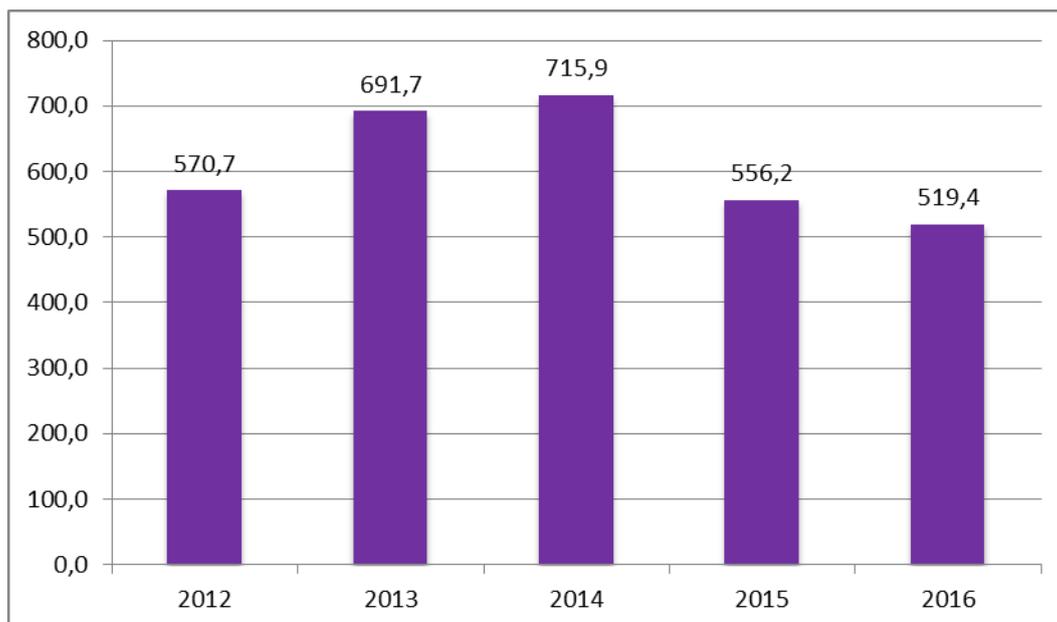


Рисунок 1 – Внешний долг РФ, млрд долл США

Анализ данных показывает, что пик пришёлся на 2014 год, когда внешний долг РФ превысил 700 млрд долл США. Одна из причин это введение против России санкций, которые впоследствии закрыли для российских компаний возможность занимать деньги на международном рынке. Но важнейшим достижением российской экономики является стремительное сокращение внешнего долга страны за всю историю сегодняшней России – за последние два года внешний долг сократился на 22% – до 555 млрд долл США на 2015 год. Объем внешнего долга РФ по состоянию на 1 января 2017 года, по предварительной оценке Банка России, составил 518,7 млрд долларов США .

Проблема внешней задолженности является актуальной, т.к. представляет существенную угрозу для экономической безопасности, может подрывать суверенитет страны, ведет к всемирному экономическому и финансовому диктату других стран и международных организации [4]. Поэтому для России сейчас приоритетом стоит проблема внешней задолженности, которая предполагает наличие долговременной стратегии ориентированной на обеспечение устойчивого развития экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php>
2. <http://finbasis.ru/vneshnij-dolg-stran-mira-na-2016-god-tablica/>
3. <http://rusdni.ru/ekonomika/novosti/dolgi-rossii-na-2015-god-pered-drugimi-stranami.html>
4. Кулик В. В. Долговая проблема экономики Российской Федерации как экономическая реальность [Текст] // Студенческая наука XXI века : материалы X Междунар. студенч. науч.-практ. конф. / Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 3 (10). — С. 237–240.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ

Романенко Д. А.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Импортозамещение в России — замещение импорта в Россию товарами, произведёнными российскими производителями, то есть внутри страны [1].

План, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации в январе 2015 года, включает мероприятия по утверждению плана по импортозамещению товаров и услуг, внедрение механизма заключения долгосрочных государственных контрактов в отношении импортной продукции, государственную поддержку разработку и реализацию дополнительных мер государственной поддержки создания и стимулирования промышленных и сервисных кластеров, промышленных парков и промышленных зон (субсидирование расходов на уплату процентов по кредитам, комплексное развитие, налоговое стимулирование), разработку механизмов малого иностранного капитала [1].

В рамках плана предусмотрена всесторонняя поддержка бизнеса в 2015 году. А именно, в сфере поддержки предприятий реального сектора и импортозамещения: разработка и реализация дополнительных мер господдержки создания промышленных зон (кластеров) в следующих областях - медицина, авиастроение, информационные технологии, микроэлектроника, биохимия, производство автокомпонентов, строительных материалов и оборудования, в пищевой промышленности.

Правительство определило перечень приоритетов импортозамещения, по которому предусмотрено финансирование инфраструктуры промышленных парков, технопарков и технополисов. С производителями импортных товаров планируется заключать долгосрочные госконтракты, одним из условий которых станет создание производства той или иной продукции в России.

Приоритетными отраслями промышленности в области импортозамещения будут являться те, которые дают продукцию, наиболее востребованную страной. Кроме того, это потенциал российских предприятий, которые готовы сами производить такую продукцию. Например, в рамках программы Правительством города Москвы были заключены многолетние контракты на производство вагонов для метро. Это крупнейший машиностроительный контракт в России, которым предусматривается практически стопроцентное изготовление всех комплектующих на российских предприятиях [2].

Также запланировано введение льгот, рассрочек по арендным платежам за землю, в том числе при осуществлении нового строительства (реконструкции) и изменении вида разрешённого использования земельных участков, формирование механизмов субсидирования расходов на уплату процентов по кредитам, полученным малыми и средними предприятиями, а также предприятиями реального сектора экономики [3].

Так же в рамках плана «Первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» будут разработаны и реализованы меры государственной поддержки промышленных и сервисных кластеров, промышленных парков и промышленных зон в приоритетных сферах. Данное мероприятие позволит сформировать в столице высокотехнологичную, конкурентоспособную промышленность с развитой современной инфраструктурой [3].

Так же среди мероприятий, нацеленных на импортозамещение, будет проведено:

- внедрение механизма заключения долгосрочных государственных контрактов в отношении продукции, которая в настоящее время является импортной, с условиями создания и развития производства соответствующей продукции в стране;
- передача в управление муниципальным учреждениям особой экономической зоны технико-внедренческого типа и разработка дополнительных мероприятий по привлечению резидентов;

- формирование механизма субсидирования расходов на уплату процентов по кредитам, полученным малыми и средними предприятиями, а также предприятиями реального сектора экономики по приоритетным проектам, связанным с импортозамещением;
- разработка механизмов минимизации рисков для иностранного капитала, при организации новых промышленных производств;
- разработка более гибкого механизма расчета процентной ставки, от которой рассчитывается уровень государственной поддержки приоритетных проектов;
- обеспечение подготовки приоритетных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;
- финансирование создания инфраструктуры индустриальных парков, технопарков, технополисов, промышленных зон в рамках проектов, получивших поддержку из федерального бюджета;
- разработка программ в сфере импортозамещения и развитие производств в городе Москве и др. совместно с государственными корпорациями «Ростех», «Росатом», ОАО «ОАК» (объединенная авиационная корпорация), Роснано, Федеральным космическим агентством (Роскосмос) и др.
- разработка механизмов комплексного развития промышленных зон и введение земель промышленного назначения в активный производственный оборот;
- разработка мер по налоговому стимулированию в целях повышения инвестиционной активности предприятий[3,4].

Таким образом, для процессов импортозамещения и производства национального продукта намечен комплексный план. Для предприятий-производителей возникли благоприятные условия для развития собственных национальных технологий в долгосрочном периоде, что должно положительно отразиться на конкурентоспособности российских предприятий. Кроме того, предполагается «реанимировать» старые производственные фонды и создать новую высокотехнологичную инфраструктуру, что положительно повлияет на развитие национальной экономики страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бурко Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. 2013. №11.
2. www.dtu.mos.ru.
3. www.base.garant.ru
4. Приходько Н. Импортозамещение подстегнет промышленный рост в РФ. // Финансовые вести. 2013. №2

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ВЫЗОВОВ

Опарина Е. А.

Научный руководитель Шатковская Е. Г., д.э.н., доцент
Уральский государственный горный университет

В современных условиях российские кредитные организации, подвергнутые влиянию внешних вызовов, ограничены в возможностях привлечения ресурсов из-за рубежа. Это побуждает изыскивать варианты наращивания ресурсной базы за счет российских источников денежных средств.

Анализ структуры пассива баланса, характеризующего источники средств, показывает, что основными их видами являются акционерный капитал, заемный капитал и отложенная прибыль (фонды собственных средств и нераспределенная прибыль). Анализ структуры пассива баланса необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости.

В целях выработки кредитной политики предприятия рекомендуется провести анализ структуры пассива баланса и уровень соотношения собственных и заемных средств. Для этого возьмем следующие показатели за 2014-2015 гг.: заемные средства, привлеченные средства, капитал и на их основе рассчитаем ресурсную базу коммерческого банка.

Рассмотрим данные перечисленных показателей, на основе трех кредитных организаций (Таблица 1).

Таблица 1 – Анализ структуры пассивов кредитных организаций за 2014-2015гг., тыс. руб.

Показатели	ПАО Банк «ФК Открытие»		ПАО «Сбербанк России»		ПАО «ВТБ 24»	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
1. Заемные средства	1002350619	1653692845	4310674310	1387353052	502455358	132584369
1.1 Кредиты ЦБ и приравненные к ним источники	744199582	1241616479	3515817946	768989234	223779418	0
1.2. МБК	258151037	412076366	794856364	618363818	278675940	132584369
2. Привлеченные средства	1952806880	1179182907	15374323494	18854852281	2052953838	2498997894
2.1 Средства юридических лиц, кроме банков	580204577	811530091	13227671896	7501138506	471892603	412374794
2.2 Средства физических лиц	113379692	248902517	799051651	10221284952	1524505464	2028435813
2.3 Прочие долговые обязательства	892374272	118750299	1347599947	1132428828	56555771	58187287
3. Капитал	116838896	122096786	2099252632	2308222770	184906497	179567893
3.1 Уставный капитал	7797646	8462902	67760844	67760844	91564891	103973260
3.2 Эмиссионный доход	58646846	58646846	228054226	228054226	40352971	55391665
3.3 Резервный фонд	10635360	10635360	3527429	8527429	4206578	4608954
3.4 Неиспользованная	39759044	44351678	1799910133	2008880271	48782057	15594068

прибыль						
Итого ресурсная база коммерческого банка	3071996395	2954972538	21784250436	22550428103	2740315693	2811150156

На основании данных таблицы 1, можно сделать следующие выводы.

По уровню заемных средств с 2014 по 2015гг можно сказать о том, что у ПАО «Сбербанк России» заметна положительная тенденция, в 2014г. объем данного показателя составлял 19,79%, тогда как в 2015г. он был равен 6,15%. Коммерческий банк «ВТБ 24» показывает соответствующую положительную динамику, в 2015г. уровень заемных средств снизился на 13,63% и составляет 4,71%. Чего нельзя сказать о кредитной организации ПАО Банк «ФК Открытие», у данного банка уровень заемных средств значительно возрос, что не является наилучшей тенденцией. Так в 2014г. уровень показателя составил 32,63%, а в 2015г. уже был 55,97%, что говорит о его увеличении на 23,34%.

Делая вывод о привлеченных средствах мы видим следующее, ПАО Банк «ФК Открытие» снижает свои позиции, т.к. в 2014г. данный показатель составлял 63,57%, тогда как уже к 2015г. этот процент существенно снизился и составлял 39,9%. У ПАО «Сбербанк России» иная ситуация, он показывает положительную тенденцию и в 2015г. составляет 83,61% заемных средств, что на 13,04% выше, чем в 2014г. ПАО «ВТБ 24» так же показывает хорошую динамику, в 2014г. привлеченные средства составляли 74,91%, а в 2015г. – 88,90%. Рассматривая такую динамику привлеченных средств кредитных организаций, можно сделать вывод о том, что почти по всем видам привлеченных ресурсов она имеет положительную тенденцию, что, безусловно, говорит об эффективной деятельности коммерческих банков в РФ.

Норматив достаточности собственных средств (капитала) Н1.0 – основной норматив, который обязаны соблюдать все кредитные организации. Это один из наиболее важных показателей надежности банка. Минимальное его значение, установленное регулятором 8,0 % (Указание Банка России от 30 ноября 2015 г. N 3855-У о внесении изменений в пункт 2.2 (Вестник Банка России, N 122, 31.12.2015), вступило в силу с 1 января 2016 года). Исходя из этого, рассматривая три коммерческих банка, можно сказать о том, что только ПАО «Сбербанк России» выполняет данное условие, его капитал на 2015г. составляет 10,24%, тогда как у ПАО «ВТБ 24» - 6,39%, а у кредитной организации ПАО Банк «ФК Открытие» капитал на 2015г. составляет 4,13%. Банк России достаточно строго относится к соблюдению кредитными организациями норматива Н1.0. Если, например, у банка он становится меньше 2%, ЦБ обязан отозвать у него лицензию.

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что ресурсная база в 2015г. ПАО «Сбербанк России» увеличилась на 766177667 тыс. руб. или на 3,5%, по сравнению с 2014г., аналогичная ситуация и у ПАО «ВТБ 24», его ресурсная база возросла на 70834463 тыс. руб. или на 2,6%, тогда как у кредитной организации ПАО Банк «ФК Открытие» совокупная сумма ресурсной базы снизилась на 117023857, что составляет -3,8%.

Проведенный анализ структуры пассивов кредитных организаций выявил, что банки ПАО «Сбербанк России» и ПАО «ВТБ 24» показали эффективную деятельность банковского бизнеса в России в 2015 году, а ПАО Банк «ФК Открытие» снизил свои позиции и если в дальнейшем он не исправит свое положение, то понесет большие финансовые потери и Банк России будет вынужден отозвать у него лицензию на проведение кредитных операций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.cbr.ru.
2. Информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
3. Анализ структуры пассивов баланса предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-ru.info>

ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Коновалова П. С.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Теневым бизнесом называют экономическую деятельность, которая скрывается от общества и государства, находится вне государственного контроля. Доходы скрываются, а бизнес не является налогооблагаемой экономической деятельностью[1].

В последнее время термины - теневой бизнес, теневая экономика - употребляется достаточно часто. И потому, наверное, что встречается он в ряду таких негативных явлений, как рост преступности, ухудшение экологической обстановки, многие считают теневую экономику "новообразованием" последних лет. Во всех странах и при всех режимах были и есть люди, стремящиеся делать деньги вне правового поля, вне законов [2].

Причиной распространения теневой экономики в широких масштабах является несостоятельность государственной власти, ее интеллектуальная непригодность. Правила ведения законной предпринимательской деятельности вынуждают предпринимателей искать обходные пути, чтобы сохранить свой бизнес.

В странах с развитой рыночной экономикой удельный вес предприятий, которые ведут законную деятельность, значительно больше, чем в странах с переходной рыночной экономикой[1].

Все теневые экономические деяния можно разделить на три группы. Первая - это неофициальная экономика (ее еще называют второй, параллельной, неформальной). Те самые подпольные цеха, незаконное предпринимательство в различных секторах народного хозяйства. Наибольший ущерб обществу наносят они при производстве алкоголя, рыбной продукции, в области добычи, переработки и оборота драгоценных металлов и камней[2].

Вторая группа - это фиктивная экономика. За ширмой официально зарегистрированной организации (коммерческой или общественной), совершаются противоправные действия. Например, вывоз капитала из России К фиктивной экономике также относится легализация криминального капитала, так называемый отмыв грязных денег[2].

Третья группа теневой экономики - черная экономика: производство и продажа наркотиков, разбои, грабежи, кражи, вымогательство и иные преступления, в результате которых одни люди обогащаются, нанося вред другим, обществу и государству. К этой же группе относятся монополистические действия на рынке, ограничение конкуренции, например[2].

Существующие экспертные оценки масштабов теневой экономики относительно, но по различным данным в мире в теневом секторе создается почти 10-12 триллионов американских долларов добавленной стоимости ежегодно, которая не попадает в официальную отчетность предприятий. Получается, что по своим размерам глобальная теневая экономика практически эквивалентна экономике США, имеющей самый крупный ВВП в мире[3].

Во второй половине 90-х годов в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12% ВВП, в странах с переходной экономикой - 23%, а в развивающихся - 39% ВВП. При этом отмечается тенденция роста теневой составляющей в странах с развитой экономикой. Так в США этот показатель в 1970-1975 годы был равен 4 % от ВВП, в 1997 году достиг 8.9 %, а в 2000 году стал равен 12%. В других странах наблюдалась следующая картина: ФРГ с 5 % до 15 %, в Италии с 11 % до 27[3].

Вначале XXI столетия в мире развилась своя статистика теневого сектора:

- развитые страны - 12% ВВП;
- страны с переходной экономикой - 23%;
- развивающиеся страны - 39%[4].

На современном этапе масштабы теневой экономики в европейских странах можно оценить, используя результаты исследований австрийского экономиста Фридриха Шнайдера,

(Universität Linz, Austria). По данным исследования Фридриха Шнайдера, в 2015 году размер теневой экономики в Европе достиг отметки в 215 трлн. евро, что составляет 18,5% от всей экономической деятельности ЕС. Почти две трети европейской теневой экономики сосредоточено в пяти крупнейших европейских странах - Германии, Франции, Италии, Испании и Великобритании. В Австрии и Швейцарии теневая экономика составляет около 7–8% официального ВВП этих стран. Высоким по сравнению со средним по ЕС остается размер теневой экономики в Греции – 24% ВВП. В Болгарии, Хорватии, Литве и Эстонии теневая экономика достигает 30% размера официальной экономики.

В размер теневой экономики составил в 2015 США – 5,9%, а в странах Латинской Америки – 40%, в Японии – 8,4%, в Греции – 22,4%, в Германии – 12,2%, что является средним значением, в Великобритании – 9,4% [5,6].

В России доля экономики, которая скрыта от официальных глаз составила около 50% ВВП. Самыми непрозрачными в России являются сферы услуг, торговли, производства продуктов питания, сельское хозяйство, а также незаконные виды деятельности, включая сферы с высокой коррупционной составляющей [5,6].

Методы борьбы с теневым бизнесом в мировой экономике должны быть направлены:

- на предотвращение вовлечения в теневую бизнес легальных предпринимателей и компаний;
- на сокращение численности незаконных предприятий в теневом бизнесе путем осуществления контроля;
- на формирование благоприятных условий для функционирования легального производства с целью роста национальных экономик стран.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/vidy-tenevoy-ekonomiki.html>
2. <https://www.nkj.ru/archive/articles/10525/> (Наука и жизнь, теневая экономика)
3. Буров В. Ю. Определение масштабов теневой экономики // <http://vseup.ru/static/articles>.
4. <https://utmagazine.ru/posts/8724-tenevaya-ekonomika>
5. Масштабы теневой экономики за рубежом // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XXXVI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2016 — № 7(36) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/7\(36\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/7(36).pdf)
6. Рыбасова М.В., Савина А.Б. Анализ масштабов развития теневой экономики в России // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам III междунар. науч.-практ. конф. — № 1(3). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 66-73.

РОЛЬ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Малкова А. А.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

Монополия (monopoly) – это довольно крупное предприятие, которое контролирует производство и продажу одного или нескольких видов продукции. Фирма изготавливает уникальный продукт, тем самым на рынке отсутствует конкуренция и фирма функционирует одна, так же она защищена от появления на рынке других фирм. Фирма обладает монополией, если она – единственный поставщик продукта, не имеющий близких заменителей.

Причинами возникновения монополий выступают такие факторы как: концентрация в одних руках капитала и производства; «поглощение» малых предприятий – централизация капитала; возможность получать большую прибыль, так как покупатель лишен выбора; возможность вести прогрессивную внешнюю экономическую политику и другие.

Именно рост потребительских цен выражает влияние монополии на потребителей. При этом не потребитель диктует монополии свою волю, а монополия при помощи рекламы воздействует на психологию потребителя, формируя его вкусы и потребности, навязывая определенные товары.

Понятие «естественной монополии» определено Федеральным законом. «Естественная монополия - состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров» [1].

Методы регулирования естественных монополий могут быть как ценовые, так и неценовые.

Ценовые методы:

- «потолка цен»;
- предельных издержек;
- средних издержек;
- субсидирование естественных монополий.

Неценовые методы:

- предварительный контроль;
- последующий контроль.

К естественным монополиям в России относят: услуги по передаче электрической и тепловой энергии, транспортировку нефти, газа по трубопроводам, железнодорожные перевозки, услуги электрической и почтовой связи и т.д.

Из этого следует, что естественные монополии возникают там, где конкуренция просто невозможна или экономически нецелесообразна.

Также у естественного монополиста существует возможность устанавливать цены значительно выше своих собственных затрат на производство, так как их продукцию или услуги сложно заметить другими, практически невозможно. Поэтому посредником между потребителем и производителем является государство, которое регулирует объемы цен и продаж.

Входные барьеры являются основной причиной возникновения монополий, так как они не позволяют вступать в конкуренцию с монополистом. Одной из особенностей естественных монополий является наличие очень высоких входных барьеров в отрасль.

В России не могут не привлекать внимание, одни из самых крупных естественных монополий – МПС, «Газпром» и РАО «ЕЭС России». Эти три монополии составляют важную часть государственного сектора и, в целом, важную часть российской экономики. Они считаются «гигантами» естественных монополий России.

«Естественная» значит не созданная специально, в этом основная суть естественных монополий. Зачастую они формируются без участия предпринимателей, стремящихся к сверхприбылям.

Естественные монополии выполняют очень важные функции в экономике России. Так же от них зависит национальная экономика России, которая обречена на пассивную роль в отношениях на мировом рынке без таких предприятий.

В современной России, система государственного регулирования естественных монополий не может обеспечить процесс нормального ценообразования. Поэтому, я считаю, что необходимы срочные меры по совершенствованию этой системы. Так как государственное регулирование естественных монополий направлено на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий. Ст. 424 ГК РФ говорит, что оно применяется в установленных законом случаях, Федеральной службой по тарифам, которая имеет исключительное право на установление тарифов, и органы регулирования естественных монополий. Как мне кажется, приоритетной задачей правительства, для развития экономики, должно стать регулирование уже существующих естественных монополий, о которых говорилось ранее, а не дробление их на более мелкие, так как естественные монополии имеют высокую экономическую эффективность.

Таким образом, в современной российской экономике касаются естественных монополий, существует много проблем, они не идеальны, но главное, что на сегодняшний день, эти проблемы устраняются, естественные монополии усвершенствуются, потребителям выплачиваются различные дотации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. От 05.10.2015) « О естественных монополиях»//СХ РФ 21.08.1995. №34ст.3426

ОСНОВЫ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ) ПРЕДПРИЯТИЙ

Даценко Е. А.

Научный руководитель Балашова Ю. В. преподаватель кафедры АУОД
Уральский государственный горный университет

Практика поведения организаций в условиях кризиса только начинает формироваться. Соответственно институт банкротства предприятий в экономике Российской Федерации также находится в процессе становления, однако он активно развивается. Попытаемся систематизировать правовые и организационные аспекты банкротства (несостоятельности) предприятий в современной России, так как именно они являются основополагающими для развития теории и практики антикризисного управления в нашей стране.

Законодательство Российской Федерации, регулирующее отношения, возникающие при процедуре банкротства предприятий, представляет собой сложную систему, состоящую из множества нормативно-правовых актов [5], среди которых:

- Гражданский Кодекс Российской Федерации;
- Налоговый Кодекс Российской Федерации;
- Уголовный Кодекс Российской Федерации;
- Арбитражный процессуальный Кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

В Гражданском кодексе отражены нормы:

1) непосредственно, регулирующие несостоятельность (банкротство) юридических лиц – ст. 65;

2) содержащие специальные указания по применению положений о несостоятельности (банкротстве) организаций:

- ст. 61 (ликвидация юридического лица);
- ст. 62 (обязанности лица, принявшего решение о ликвидации юридического лица);
- ст. 63 (порядок ликвидации юридического лица);
- ст. 64 (удовлетворение требований кредиторов);

3) непосредственно не затрагивающие отношения несостоятельности (банкротства), но имеющие определяющее значение для решения вопросов, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством) юридических лиц (например, положения, регулирующие организационно-правовые формы юридических лиц, вопросы ответственности за нарушение обязательств (ст. 56) [1].

При проведении процедуры банкротства предприятий немалая роль принадлежит Федеральной налоговой службе. ФНС является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, обеспечивающим представление в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам, предусмотренным Налоговым кодексом РФ.

Центральное место среди вышеуказанных нормативно-правовых актов, занимает федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в котором устанавливаются основания признания должника банкротом, процедуры предотвращения и признания должника банкротом, а также иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить требования кредиторов [3]. Основными целями принятия данного закона являются:

- избавление от неэффективных предприятий;
- защита интересов кредиторов;
- восстановление финансовой устойчивости предприятий.

Главным критерием несостоятельности юридического лица является его неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. В случае возникновения данного признака на

основании соглашения между должником и кредитором могут быть применены меры, направленные на восстановление платежеспособности организации [4].

В Уголовном Кодексе Российской Федерации предусматривается ответственность за преднамеренное и фиктивное банкротство. Преднамеренное банкротство(ст.196 УК РФ)– это совокупность заведомо спланированных действий, влекущих за собой тяжелые финансовые последствия. Фиктивное банкротство представляет собой заведомо ложное публичное объявление юридическим лицом о своей несостоятельности, если это деяние причинило крупный ущерб (ст. 197 УК РФ).

Государственным органом, уполномоченным рассматривать дела о несостоятельности организаций, является арбитражный суд. Правила проведения процедуры банкротства определяются Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации и включает в себя следующие этапы:

- наблюдение, целью которого является определение уровня платежеспособности должника;
- финансовое оздоровление- процедура восстановления платежеспособности и покрытия долгов;
- внешнее управление;
- конкурсное производство - удовлетворение требований кредиторов через продажу имущества предприятия в ходе открытых торгов [2].

Таким образом, стоит отметить, что институт банкротства не может быть отнесен только к одной отрасли права, так как является комплексным институтом права, сочетающим нормы различных отраслей. В связи с этим, для более эффективного применения этого комплекса норм требуется его систематизация и закрепление в едином федеральном законе. Объединение в одном нормативном акте правил предупреждения банкротства и досудебного восстановления платежеспособности коммерческих, некоммерческих, кредитных организаций, иных юридических лиц позволит преодолевать многие противоречия и проблемы законодательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017)
2. "Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
4. Еремичев, И. А. Корпоративное право : учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012. - 499 с.
5. Ткачев В. Н. Конкурсное право. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) в России; Городец - Москва, 2014. - 528 с.

МАЛООТХОДНЫЕ И РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Мельникова Я. Л.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Понятие малоотходной (безотходной) технологии, в соответствии с Декларацией Европейской экономической комиссии ООН (1979) означает практическое применение знаний, методов и средств с тем, чтобы в рамках потребностей человека обеспечить наиболее рациональное использование природных ресурсов и защитить окружающую среду[1].

В 1984г. эта же комиссия ООН приняла более конкретное определение данного понятия: «Безотходная технология представляет собой такой способ производства продукции, при котором все сырье и энергия используются наиболее рационально и комплексно в цикле: сырьевые ресурсы производство потребление вторичные ресурсы, и любые воздействия на окружающую среду не нарушают ее нормального функционирования» [1].

Такая формулировка не может восприниматься абсолютно, нельзя думать, что производство возможно без отходов. Представить себе абсолютно безотходное производство в хозяйственной деятельности общества просто невозможно, такое возможно только в природной среде. [4 с. 318-321] Однако отходы не должны нарушать нормальное функционирование природных систем. Другими словами, мы должны выработать критерии ненарушенного состояния природы. Создание безотходных производств относится к весьма сложному и длительному процессу, промежуточным этапом которого является малоотходное производство[1].

Под малоотходным производством следует понимать такое производство, результаты которого при воздействии их на окружающую среду не превышают уровня, допустимого санитарно-гигиеническими нормами, т. е. ПДК (а лучше значительно меньше этой нормы), а сырье и материалы включаются в следующие циклы производства или они из категории «отходы» переходят в сырье и материалы, что особенно важно на современном этапе развития мировой хозяйственной системы.

Принципами для становления малоотходного производства в мировом хозяйстве должны являться:

1. Принцип комплексного использования – самый основной и в мировом хозяйстве особенно необходимый. Этот принцип требует максимального использования всех компонентов сырья и потенциала энергоресурсов мирового хозяйства. В соответствии с ним, каждый отдельный процесс или производство рассматривается как элемент динамичной системы всего промышленного производства в международном пространстве и на более высоком уровне как элемент эколого-экономической системы в целом, включающей кроме материального производства и другой хозяйственно-экономической деятельности человека, природную среду (популяции живых организмов, атмосферу, гидросферу, литосферу, биогеоценозы, ландшафты), а также человека и среду его обитания [2,4].

2. Комплекс экономного использования сырья в развитых странах возведен в ранг государственной задачи и четко сформулирован в ряде постановлений правительства. Конкретные формы его реализации в первую очередь будут зависеть от уровня организации малоотходного производства на стадии процессов, отдельных производств, производственных комплексов в системе «общество-природная среда» [2,3].

3. Цикличность материальных потоков. К простейшим примерам циклических материальных потоков можно отнести замкнутые водо- и газообразные циклы. В конечном итоге последовательное применение этого принципа должно привести к формированию сначала в отдельных регионах, а впоследствии и во всей техно сфере сознательно организованного и регулируемого техногенного круговорота вещества и связанных с ним превращений энергии.

4. Требование ограничения воздействия производства на окружающую природную и социальную среду с учетом планомерного и целенаправленного роста его объемов и экологического совершенства. Этот принцип в первую очередь связан с сохранением таких природных и социальных ресурсов, как атмосферный воздух, вода, поверхность земли, рекреационные ресурсы, здоровье населения планеты.

5. Рациональность организации малоотходных (и безотходных) технологий. Определяющими здесь являются требование разумного использования всех компонентов сырья, максимального уменьшения энергоемкости, материалоемкости и трудоемкости производства и поиск новых экологически обоснованных сырьевых и энергетических технологий, с чем во многом связано снижение отрицательного воздействия на окружающую среду и нанесение, ей ущерба, включая смежные отрасли мирового хозяйства [2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. http://uchebnikionline.com/ekologia/promislova_ekologiya_-_apostolyuk_co/bezvidhodna_malovidhodna_tehnologiyi.htm
2. Губин В.Е., Косяков С. Малоотходные и ресурсосберегающие технологии в энергетике. – Томск; Изд-во НТЛ, 2002 – 252 с.
3. Я.Я. Яндыганов, Е.Я. Власова, Л.А. Полякова // Екб.: Издательство АМБ., 2015 г. 265 с.
4. Е.Я. Власова, Я.Я. Яндыганов//природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства. Екб.: Издательство УРГЭУ, 2017 г. 419 с.

НЕДОСТАТКИ МИРОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Сенкевич Я. А.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

В современных условиях под влиянием тенденций глобализации реформирование мировой социальной политики происходит путём расширения её масштабов, тотального обновления и развития.

Глобализация ставит государства всеобщего благосостояния в условия конкуренции друг с другом, поднимает проблемы социальной политики до надгосударственного уровня и порождает всемирное обсуждение оптимальных путей регулирования капитализма в интересах социального благосостояния Востока и Запада, Севера и Юга [1].

Глобализация социальной политики. Традиционно социальная политика всегда была объектом государственных и межгосударственных видов деятельности в масштабах страны, которые были направлены на вмешательство в деятельность свободного рынка, в связи с потребностями социальной защиты и общественного благосостояния.

Центральное место в социальной политике занимали механизмы перераспределения доходов, посредством которых работающие содержали нетрудоспособных по возрасту, по инвалидности, по семейным обстоятельствам, или по причине несостоятельности рынка [1].

На современном этапе мирового общественного развития любая социальная политика, изменяется в зависимости от экономических выгод держателей мирового капитала. Так за последние 20 лет в России и странах СНГ, так болезненно переживающих интеграцию в мировом пространстве, социальная политика потеряла главные ориентиры на воспитание стойких духовных, морально-нравственных принципов у граждан и сформировался ряд требований к гражданину, как потенциальному потребителю продукции и налогоплательщику. При этом подмена социальных ценностей направлена на материальное обогащение граждан и формирование новых стереотипов успешного развития личности с учетом обязательного приобретения товаров и услуг:

- потребление товара иностранного происхождения (мировых брендов);
- обладание, продиктованными модой, материальными ценностями;
- возникновение стандартов «гармоничного развития личности», продиктованное сбытом большого количества товара и технологий (индустрия красоты, индустрия моды, медицинские услуги по коррекции внешности согласно навязанным стандартам);
- формирование новых трендов в образовании, часто сопровождающееся импортными товарами (гаджеты, интернет-ресурсы и пр.);
- навязывание гражданам качества медицинских услуг исключительно в виде платной системы здравоохранения и др. [2,3].

Глобализация социальной политики имеет, по крайней мере, три формы: надгосударственное регулирование, надгосударственное перераспределение и надгосударственное обеспечение.

Первая форма надгосударственной и мировой социальной политики охватывает те механизмы, инструменты и политические меры на мировом уровне, которые предназначены для регулирования условий торговли и деятельности фирм в интересах социальной защиты и благополучия только развитых экономик. Заявленная ранее как помощь развивающимся странам финансовая поддержка развитых мировых держав, не что иное, как инструмент регулирования более слабых в социально-экономическом развитии экономик и создание новых рынков сбыта.

Второй формой надгосударственной и мировой социальной политики является перераспределение между странами. На субглобальном уровне она уже эффективно действует в странах Европейского Союза через структурные и ассоциативные фонды, которые гарантируют поддержку более бедных регионов богатыми. В «Докладе по вопросам развития человечества»

(Human Development Report) ООН говорится, что «человеческое общество всё больше приобретает глобальные изменения[1]. К сожалению, помощь более бедным странам всегда сопряжена с переходом прав пользования национальными благами и ресурсами менее развитых регионов так называемыми «помощниками» [2].

Третьей формой надгосударственной и мировой социальной политики является обеспечение общественного благополучия на более высоком, чем правительство страны, уровне. Имеются в виду начальные попытки, которые до сих пор делаются исключительно на субглобальном, особенно европейском уровне.

Обратная сторона монеты глобализации социальной политики – социализация глобальной политики. Иначе говоря, главные вопросы повестки дня на международных встречах должны занимать преимущественно вопросы решения глобальных проблем социально-политического характера:

- предотвращение всех видов войн и ядерной войны;
- прекращение гонки вооружений, разрешение региональных, межгосударственных конфликтов;
- строительство ненасильственного мира, на основе утверждения доверия между народами, упрочения системы всеобщей безопасности;
- формирование механизма регулирования качества и уровня жизни народов планеты для гармоничного развития мира на планете[1, 2].

Во второй половине XX в. человечество столкнулось с группой проблем, от решения которых зависит дальнейший социальный прогресс, судьбы цивилизаций. Эти проблемы получили название глобальных (в переводе с лат. «глобус» - Земля, земной шар). К ним относятся в первую очередь следующие: предотвращение угрозы новой мировой войны, преодоление экологического кризиса и его последствий, сокращение разрыва в уровне экономического развития между развитыми странами Запада и развивающимися странами «третьего мира», стабилизация демографической ситуации на планете. Всё большее значение приобретают также проблемы охраны здоровья и предотвращения СПИДа, наркомании, возрождение культурных и нравственных ценностей, борьба с международным терроризмом [2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Галина Токмань. Перспективы реформирования мировой социальной политики// <http://serkharkov2001.narod.ru/tokman.htm>
2. Я. Я. Яндыганов, Е.Я. Власова//Эколого-экономическое эссе (аспекты: регион, предприятие. Екатеринбург: издательство АМБ 2012 г.
3. Болдырева Татьяна Александровна. Деформации личности: попытка систематизации современных психологических подходов в русле концепции индивидуальности // Вестник Оренбургского государственного университета. Выпуск № 2 (163) / 2014.

КЛИРИНГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Опарина Е. А.

Научный руководитель Михайлюк О. Н., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Клиринг означает безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей. [2, с. 287]

По состоянию на июнь 2016 г., в России существует три клиринговых организации – центральных контрагента: «Клиринговый центр МФБ» (КЦ МФБ), «Национальный Клиринговый Центр» (НКЦ), «Расчётно-депозитарная компания» (РДК).

НКЦ является ведущей клиринговой организацией — центральным контрагентом в России, единственной российской клиринговой организацией — созданной в форме банка. В 2014 году Банк выполнял функции клиринговой организации на всех рынках Группы и рынках ряда других бирж. Клиринговая деятельность НКЦ на биржевых рынках имеет следующую структуру взаимосвязей с биржами, обеспечивающих единство и непрерывность торгово-клирингового цикла (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура взаимосвязи НКЦ с биржами

В 2013 г. был произведен запуск клиринга с частичным обеспечением с расчетами T+2 на фондовом рынке МБ, это позволило снизить затраты участников рынка на фондирование операций, повысить ликвидность, сделать менее затратной модель обслуживания клиентов, сохранив все преимущества рынка с центральным контрагентом [1]. В марте 2016 г. международное рейтинговое агентство Fitch Ratings Fitch подтвердило рейтинги ЗАО АКБ НКЦ на уровне «BBB», на один уровень выше суверенного рейтинга России «BBB-». По оценке экспертов FRF, НКЦ способен выдержать дефолт 40 крупнейших участников клиринга, не прибегая к необходимости восстановления капитала. Исходя из данных, представленных НКЦ, в 2015 г. его можно было отнести к наиболее капитализированным центральным контрагентам в мире. Собственные средства НКЦ за отчетный период увеличились с 13,5 млрд до 28,8 млрд руб., т.е. на 113,61%. Повышение капитализации было достигнуто в том числе за счет существенного (на 80,7%) роста прибыли. За отчетный период она составила 6,3 млрд руб. В результате, показатель доходности на капитал в 2015 г. составил 22,04% - один из наиболее высоких показателей в российской банковской отрасли [2]. Для НКЦ реализованные в течение 2015 г. бизнес проекты стали очевидным свидетельством организационной, юридической, технологической готовности к выполнению полноценного функционала центрального контрагента, берущего на себя все виды финансовых рисков, а также свидетельством зрелости и надежности созданной системы управления рисками. Реализация бизнес проектов также

позволила не только увеличить клиентскую базу, но и расширить ее, обеспечить рост объемов оказанных участникам клиринга услуг.

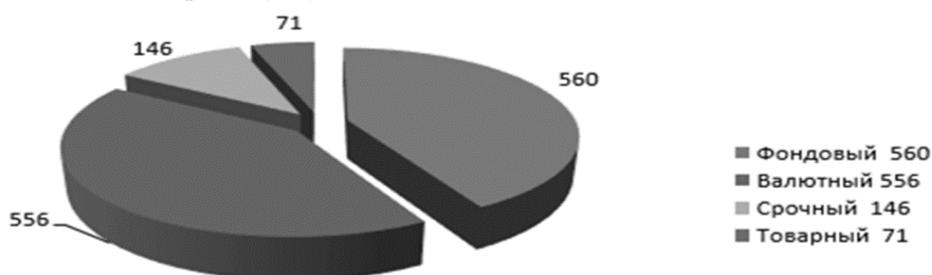


Рисунок 2 – Количество участников клиринга

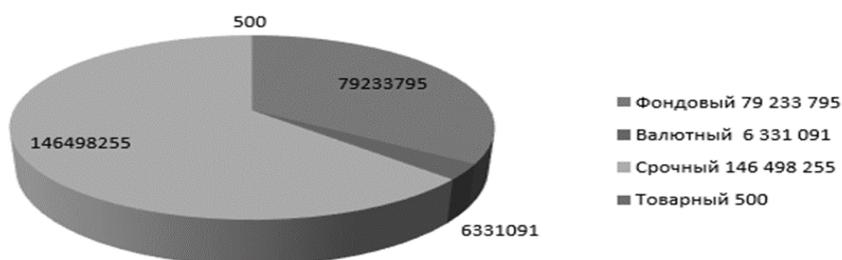


Рисунок 3 – Количество сделок, по которым осуществлялся клиринг

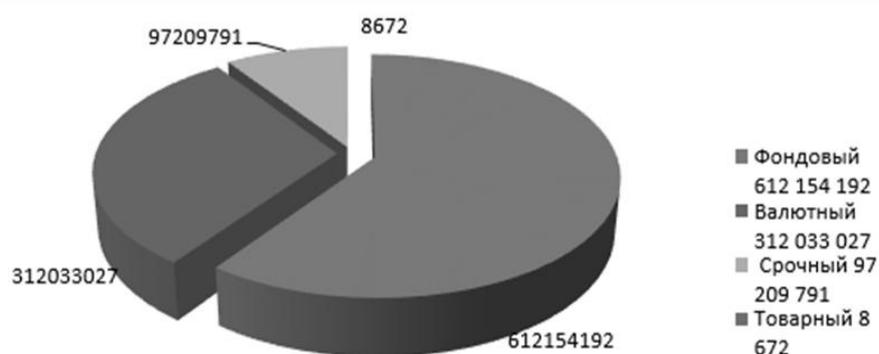


Рисунок 4 - Объем обязательств, определенных по итогам клиринга (млн. руб.)

Основные показатели деятельности АКБ НКЦ на различных рынках отражены на следующих диаграммах (рисунок 2, 3, 4).

По данным Департамента клиентской поддержки Московской биржи на апрель 2016 г. клиентами НКЦ являются не только организации РФ, но также и организации Кипра, Японии, США, Великобритании, Казахстана, Таджикистана, республики Беларусь, Виргинские и Маршаловы острова, общей численностью более 1000 организаций (рисунок 2) и количеством сделок более 230 млн. за год (рисунок 3), а также объемом обязательств 1021405682 млн. руб. (рисунок 4). Увеличение географии клиентов обусловлено, по нашему мнению тем, что с 2009 г. НКЦ является членом Европейской ассоциации клиринговых домов - центральных контрагентов (ЕАСН), с 2011 года - членом Всемирной ассоциации центральных контрагентов - ССР12. Считаем, что необходимо развивать данный вид международного сотрудничества и с другими странами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клиринговые расчеты в международной торговле: [Электронный ресурс] – Режим доступа; Личный финансовый университет: <http://finuni.ru/>, 27.03.2017г.
2. Тронин А. Н. Финансы и кредит/А. И. Тронин. - М.: Инфра-М, 2009г. 416с.

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2015 ГОД

Пань Хаюе, Дин Хуэй
Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Экспорт товаров в январе-ноябре 2015 г. Составил 314,2 млрд. долл. США и уменьшился на 31,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Отрицательная динамика обусловлена резким снижением средних экспортных цен, в первую очередь на топливно-энергетические товары, металлургическую продукцию и продукцию химической промышленности, в результате ухудшения конъюнктуры мировых рынков сырьевых товаров [1].

Несырьевой экспорт в январе-ноябре 2015 г. составил 155,7 млрд. долл. США и сократился на 27,6 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, в том числе экспорт промышленной продукции с высокой степенью обработки уменьшился на 10,7 % до 27,3 млрд. долл. США, инновационных товаров – на 16,5 % до 24,4 млрд. долл. США, высокотехнологичных товаров – на 0,7 % до 9,6 млрд. долл. США [2].

В январе-ноябре 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 года для всех групп стран была характерна отрицательная динамика российского экспорта. Так, объемы поставок в страны АТЭС снизились на 27,7 % до 71,3 млрд. долл. США, в основном за счет снижения экспорта в Японию – на 27,0 % до 12,2 млрд. долл. США, Республику Корея – на 26,9 % до 12,4 млрд. долл. США и Китай – на 24,8 % до 25,9 млрд. долл. США.

Отрицательная динамика обусловлена сильным снижением средних контрактных цен на топливно-энергетические товары, прежде всего на нефть, нефтепродукты и природный газ, а также сокращением отгрузок каменного угля на китайский рынок в результате снижения импортных потребностей КНР [2].

Стоимостный объем российского экспорта в страны Европейского союза уменьшился на 36,4 % до 153,7 млрд. долл. США, в том числе в Нидерланды (-40,3 %), Италию (-37,8 %), Финляндию (-37,3 %), Великобританию (-36,3 %) и Германию (-30,8 %). Негативная динамика развития российского экспорта товаров на европейский рынок объясняется преимущественно значительным снижением средних экспортных цен и как следствие стоимостных объемов поставок нефти, газа и нефтепродуктов. Вместе с тем наблюдался рост российского экспорта в ЕС электронных модулей вычислительных машин, за счет расширения поставок в Германию [2].

Экспорт товаров Россией в страны СНГ также продемонстрировал отрицательную динамику: уменьшение на 31,0 % до 40,9 млрд. долл. США, прежде всего при поставках в Украину (-46,6 %), Белоруссию (-25,0 %) и Казахстан (-24,7 %) [4].

Отрицательная динамика экспорта в страны СНГ преимущественно обусловлена снижением за рассматриваемый период средних контрактных цен на нефтегазовые товары, а также сокращением физических объемов поставок природного газа и нефтепродуктов в Украину и нефти сырой в Белоруссию.

В структуре экспорта России в январе-ноябре 2015 г. увеличился удельный вес машин, оборудования и транспортных средств, металлов и изделий из них, продукции химической промышленности и каучука, продовольственных товаров и с/х сырья, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, снизилась только доля топливно-энергетических товаров [2].

Экспорт наиболее значимой группы – *топливно-энергетические товары* – уменьшился на 37,9 % до 200,5 млрд. долл. США, вместе с тем доля данной товарной группы также снизилась на 6,4 процентных пункта до 63,8 процента. Отрицательная динамика обусловлена сильным снижением средних контрактных цен, прежде всего на нефть сырую – на 47,0 %, нефтепродукты – на 44,0 %, природный газ (в газообразном состоянии) – на 28,1 %, каменный уголь – на 17,8 процента. Вместе с тем физические объемы экспорта нефти сырой выросли на

8,6 % до 222,3 млн. тонн, газа природного (в газообразном состоянии) – на 4,8 % до 167,2 млрд. куб. м, нефтепродуктов – на 4,1 % до 157,6 млн. т.

Основу российского экспорта помимо топливно-энергетических товаров составляют металлы и изделия из них, продукция химической промышленности и каучук, на долю этих трех групп в январе-ноябре 2015 г. суммарно приходилось 80,9 % стоимостного объема российского экспорта, при этом их удельный вес уменьшился на 3,1 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Отрицательные темпы роста отечественного экспорта товаров преимущественно обусловлены спадом мировых цен на данные виды товаров. Наибольшее снижение средних экспортных цен в отчетном периоде было характерно для органических химических соединений (-37,0 %), стальных полуфабрикатов (-34,2 %), синтетического каучука (-31,9 %), необработанного никеля (-28,5 %) и плоского стального проката (-27,5 %). Кроме того, отмечалось снижение поставок в физическом выражении ферросплавов (-17,8 %), азотных удобрений (-7,0 %) и необработанного никеля (-6,2 процента)[2].

Темпы роста физических объемов экспорта по отдельным товарам опережали темпы роста их производства. Максимальное увеличение доли экспорта в производстве пришлось на фанеру клееную – на 5,0 процентных пункта, за счет увеличения объемов экспорта на 11,3 %, а также на нефтепродукты – на 3,9 процентных пункта, при увеличении экспорта на 4,1 % (в результате сокращения внутреннего потребления) и снижении производства на 2,6 процента. Наибольшее снижение пришлось на каменный уголь – на 3,6 %, за счет увеличения производства на 5,1 %, а также на лесоматериалы необработанные – на 1,7 процентных пункта, что обусловлено сокращением объемов экспорта на 7,5 % при увеличении производства на 0,9 процента.

Доля экспорта в производстве важнейших товаров, %

	Январь-ноябрь 2014 г.	Январь-ноябрь 2015 г.
Нефть сырая	44,7	48,4
Нефтепродукты	56,3	60,2
Газ природный	31,3	33,6
Уголь каменный	53,5	49,9
Каучук синтетический	63,7	65,3
Лесоматериалы необработанные	19,9	18,2
Фанера клееная	55,6	60,6
Целлюлоза древесная	24,7	26,1
Бумага газетная	72,3	74,1
Автомобили легковые	7,4	7,5
Автомобили грузовые	14,3	14,6

Источник: расчеты по данным ФТС России и Росстата [3].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андрусенко Д. Б. Внешнеэкономические связи России и санкционные препятствия их развития // Молодой ученый. — 2016. — №30. — С. 147-151.
2. Материалы аналитическому докладу в Правительство Российской Федерации «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-ноябре 2015 г.» (в части внешнеэкономической деятельности) / <http://pandia.ru/text/80/151/3882.php>.
3. <http://www.gks.ru/>.
4. <http://www.rusexporter.ru/research/industry/detail/4743/>.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД РФ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Трибулёва Ю. С.

Научный руководитель Власова Е. Я., д.э.н, доцент
Уральский государственный горный университет

Санкции в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины явились фактором, обусловившим настоящее экономическое положение РФ в мировом пространстве [1].

Инициатором введения санкций с целью международной изоляции России стало руководство США, под давлением которого, рискуя понести экономический ущерб, к санкциям присоединились страны Евросоюза. По мнению ряда экспертов, санкции стали одной из причин финансового кризиса в России. По мнению других экспертов, причиной кризиса были не санкции, а снижение цен на нефть. Страны Евросоюза испытали негативное влияние как от своих собственных санкций, так и от ответных действий России. В проекте «Основных направлений денежно-кредитной политики на 2016—2018 гг.», разработанном Центральным банком РФ, введённые против России санкции названы в числе главных факторов, которые будут препятствовать росту российской экономики в период 2016—2018 гг. — оцениваемые темпы годового роста лежат от 0 до -0,6 % в сравнении с ожиданиями МВФ, что мировая экономика в этот период будет расти: среднегодовой темп её роста в 2014—2018 гг. составит 3,6 %. Доклад ООН «World Economic Situation and Prospects 2015. Update as of mid-2015» называет санкции в числе трёх основных факторов, приводящих к сокращению потенциала роста суммарного ВВП СНГ в 2015—2016 гг. (наряду с вооружённым конфликтом на востоке Украины и падением цен на нефть). [2]

В ответ на санкции, Россия ответила продовольственным эмбарго.

Запрет введён указом президента России от 6 августа 2014 года «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Конкретный перечень товаров, в отношении которых вводятся ограничения, определило правительство РФ. В список входят мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Суммарный годовой объём импорта, попавшего под санкции, оценивается в 9 миллиардов долларов США. Под действие эмбарго попали страны Европейского союза, США, Австралия, Канада и Норвегия. Под эмбарго не попали Новая Зеландия, Япония и Швейцария, несмотря на то, что они тоже ввели санкции против РФ. Россия подтвердила, что эмбарго не распространяется на зависимые от Дании Фарерские острова и Гренландию (в отличие от самой Дании, они не входят в ЕС)[3].

Согласно исследованиям РБК на третий квартал 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года импорт в Россию молочных и мясных товаров упал на 26 %, рыбных на 48 %. Активность Россельхознадзора резко выросла; за август-сентябрь 2014 года было выдано 89 разрешений на импорт (в основном для поставщиков из Азии и Южной Америки) по сравнению с 53 разрешениями за август-сентябрь 2013 года. Отмечается резкий рост поставок элитных швейцарских сыров. Значительно увеличилась доля Белоруссии в молочном импорте, в мясном — Новая Зеландия, Никарагуа, Аргентина и также Белоруссия.

29 июля 2015 года Владимир Путин подписал указ, предписывающий с 6 августа 2015 года уничтожить на границе продукты, попавшие под эмбарго.

В августе 2015 года российское продовольственное эмбарго было распространено на другие страны, которые ввели против России санкции (Албанию, Лихтенштейн, Исландию и Черногорию), а с 1 января 2016 года также на Украину[4].

Введенные санкции против Российской Федерации и ответные меры России на треть сократили внешнеторговый оборот Российской Федерации, что привело к снижению государственного бюджета. Но санкции не единственная причина малого бюджета страны.

С июля 2014 года мировые цены на нефть со 110 долларов США за баррель опустились ниже 50 долларов. Несомненно, падение цен отражается на общей обстановке в мире и его дальнейшем развитии. Особенно следует обратить внимание на Россию.

Нынешнее падение цен на нефть является результатом следующих факторов.

Во-первых, США восстановили свою экономику, и поэтому Федеральная резервная система страны завершила программу «количественного смягчения» ужесточила денежную политику. Доллар окреп, цены на нефть начали падать.

Во-вторых, в мире снизилась потребность в энергии. С одной стороны, в развитых странах наметилась тенденция к снижению потребления энергии: США, например, достаточно своей энергии, и они даже экспортируют часть собственных энергоресурсов. В Европе и Японии тоже виден спад спроса на энергию.

В-третьих, страны ОПЕК и не думают снижать объемы добычи. При этом Саудовская Аравия, будучи главной нефтедобывающей страной в Персидском заливе, использует себе во благо крепкий доллар и слабый спрос и за счет низких цен на нефть наносит удар по добыче сланцевой нефти и сланцевого газа, которая представляет огромную опасность для ее экономики, ориентированной на энергетическую отрасль. До тех пор пока цена за баррель будет оставаться ниже 75 долларов, сланцевая промышленность не будет прибыльной.

В-четвертых, несмотря на то, что низкие цены на нефть принесли огромные убытки России, она не собирается снижать объемы добычи нефти и газа. Это не только потому, что добыча энергоресурсов занимает очень важное место в жизни страны, но и потому, что с началом нового тысячелетия Россия вложила слишком много денег и сил в эту отрасль. Если не поддерживать или даже не увеличивать добычу, РФ не удастся возместить свои инвестиции. Это также может привести к более серьезному экономическому и даже политическому кризису.

В-пятых, падение нефтяных цен, конечно, сказалось негативно и на США, однако по ряду экономических и политических причин Запад все равно доволен снижением нефтяной стоимости: ведь это оказывает давление на Россию и способствует восстановлению их собственной экономики. В конце концов Россия страдает от низких цен на нефть гораздо больше, чем от каких-либо санкций. [6]

После непродолжительного роста в первой половине 2015 года в августе возобновилось падение цен на нефть, что отложило ожидаемое восстановление экономического роста, и реальный ВВП сократился на 3,7% за год.

Относительные цены в настоящее время благоприятно сказываются на деятельности российских предприятиях, при этом в некоторых неэнергетических сырьевых отраслях экономики, таких как угольная промышленность, металлургия и химическая промышленность, улучшились показатели экспорта. Благодаря политике плавающего валютного курса, адаптация к новым условиям оказала не такое серьезное воздействие на бюджет, как в других странах-экспортерах нефти [7].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вебинар по обсуждению доклада Всемирного банка об экономике России. <http://vseup.ru/news/442/>.
2. <http://vestnik.skgmi-gtu.ru/>.
3. <http://base.garant.ru/70711352>.
4. <http://www.putin-today.ru/archives/32635>.
5. «НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ». Сборник статей международной научно-практической конференции под ред. Сукиасян А. А., 5 февраля 2016 г. Киров.
6. <http://inosmi.ru/world/20150120/225698173.html>.
7. Доклад об экономике России всемирного банка. <http://www.vsemirnyjbank.org/>.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аскарова Р. Х., Новикова О.
Уральский государственный горный университет

Основой функционирования экономики любой страны являются экономические ресурсы. В экономике выделяют четыре основных экономических ресурса: природные; капитальные; трудовые; предпринимательские; инвестиционные. Капитальные ресурсы бывает двух видов: производственные и финансовые.

К финансовому капиталу относятся денежные средства, которые привлекаются (инвестируются) для приобретения производственного капитала.

В Российской Федерации отечественных инвестиций недостаточно для развития экономики страны. Именно поэтому государство стремится привлечь в страну зарубежные капиталы.

Российский рынок - один из самых привлекательных для иностранных инвесторов, однако, он один из самых непредсказуемых.

В свою очередь привлечение иностранного капитала в Россию находится среди главных стратегических приоритетов для развития российской экономики.

Отток иностранных инвестиций из России начался ещё в 2014 году, после введения санкций и ухода с отечественного рынка крупных зарубежных компаний. В 2015 году этот тренд только усилился, в условиях падения цен на нефть и низкого курса рубля, а также дальнейшего ухудшения международных отношений заметно поубавилось желающих вкладывать деньги в российскую экономику.

А мир тем временем не стоял на месте. Как показало исследование ЮНКТАД, посвященное глобальным инвестиционным тенденциям последних лет, Россия оказалась в аутсайдерах.

Таблица 1- Вывоз прямых иностранных инвестиций

Страны – крупнейшие источники ПИИ	Год	
	2014г., млрд.долл.	2015г., млрд.долл.
США	317,0	300,0
Япония	114,0	129,0
Гонконг (Китай)	125,0	55,0
Китай	123,0	128,0
Германия	106,0	94,0
Российская Федерация	64,0	27,0

Соединенные Штаты остаются крупнейшим инвестором в мире; следующий за ними крупнейший инвестор – Япония (таблица 1). Напротив, в большинстве регионов развивающихся стран и стран с переходной экономикой вывоз ПИИ сократился. Это было связано с сочетанием проблем, включая снижение цен на сырье и обесценение национальной валюты, а также с геополитическими рисками. На фоне общей тенденции снижения вывоза ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой Китай выглядел заметным исключением: его вывоз ПИИ оставался высоким, увеличившись с 123 млрд. долл. до 128 млрд. долл., что позволило ему сохранить свое место третьего по величине инвестора в мире.

Рекордно низкие показатели притока прямых иностранных инвестиций ЮНКТАД зафиксировал в странах с переходной экономикой, к которой он относит Россию, страны на постсоветском пространстве и ряд государств Восточной Европы. Резкое снижение показали Казахстан и Россия, приток в которые снизился на 66% и 92% соответственно, что связано с осложнением геополитической ситуации и снижением уровня доверия инвесторов.

Россия осталась далеко позади на мировом инвестиционном рынке. В конечном итоге, по оценкам ЮНКТАД, общий объем поступивших в Россию инвестиций составил около 1,7 млрд. долларов в 2015 году против 20,95 млрд. годом ранее.

О нежелании зарубежных компаний вкладывать деньги в Российскую экономику свидетельствуют и данные рейтинга BDO International Business Compass, который ежегодно разрабатывается Гамбургским институтом мировой экономики. Среди 174 стран в 2015 году Россия занимает сотую строчку рейтинга - это ниже Никарагуа, Парагвая, Вьетнама и других развивающихся стран.[2, стр. 5 – 7]

В частности, авторы рейтинга отмечают, что значительно ухудшились политические условия и заметно усилились административные барьеры для ведения бизнеса. Это связано с действием санкций, а также с заметным ростом административной нагрузки. Кроме того, ухудшились такие составляющие рейтинга как уровень развития транспортной инфраструктуры и промышленного производства.

Падение поступлений подтверждают и данные Центробанка России.

Резкое снижение объема иностранных инвестиций началось после обвала курса рубля ещё в конце 2014 года. В 2015 году ситуация продолжала оставаться негативной, в страну поступило около 2,5 млрд. долларов прямых инвестиций, по сравнению с 2013 годом, в котором поток прямых инвестиций составил около 40 млрд. долларов.

Таким образом, новых инвесторов на российском рынке стало гораздо меньше, а старые спешат уходить - в конце 2015 года многие из них начали особенно активно избавляться от акций российских компаний.

Закрытие иностранных предприятий продолжилось и в 2015 году, как в промышленности, так и в сфере услуг, от сравнительно небольших организаций до крупнейших мировых корпораций. В 2015 году закрылось производство автомобилей Opel, а уже за первую половину года с российского рынка ушло 30 моделей авто. Представители General Motors объяснили это нежеланием вкладывать деньги в рынок с неясными перспективами.

Уходят предприятия с нефтяного сектора, американская компания Conoco Phillips вышла из проектов на территории РФ, продав свои доли, поскольку больше не видит перспектив в Российском рынке. К концу 2015 года с введением санкций против Турции ушли и некоторые строительные компании.

Прогнозы экономистов на 2016 год тоже не радуют. ЮНКТАД отмечает, что поток мировых инвестиций сократится, поскольку закончится волна слияний и поглощений крупных корпораций, а также из-за слишком высокой волатильности курсов валют и падения цен на ресурсы. В отношении России прогнозы также остаются негативные: исследователи ожидают, что до тех пор, пока экономическая ситуация не стабилизируется, страна не будет привлекательной для вложения средств. Аналитики НИУ ВШЭ тоже прогнозируют дальнейшее падение инвестиций и отток капитала, который по итогам 2014 года составил 153 млрд долларов, а в 2015 году 56,9 млрд. долларов. Другими словами, из экономики будут и дальше вывозиться и свои деньги, и зарубежные. [6]

Результаты истекшего года по притоку иностранных инвестиций подтвердили расчеты экономистов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кошелев А.Н. Национальная экономика: конспект лекций/ А.Н.Кошелев.- М.:Инфра, 2012. - 134 с.
2. Бутузова А. С. Правовое регулирование иностранных инвестиций в России / А.С. Бутузова , Е.В.
3. Афанасьева// Молодой ученый. - 2015. - №8. - С. 711-713.
4. Доклад о мировых инвестициях за 2016 год. "Гражданство" инвесторов: вызовы политики. Издание Организации Объединенных Наций.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.12.2016)
6. Таганова Б. Для роста инвестиций в России нет предпосылок», 2016. №7. URL: <http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/ruserr/ruserr-2016-7-679.pdf> (дата обращения: 06.12.2016)

СЕМЬ ВОЛН РЫНКА M&A

Романенко Д. А.

Научный руководитель Бутко Г. П. д.э.н., профессор
Уральский государственный горный университет

В трансформационной экономике наиболее популярным направлением развития, которого придерживаются в современное время большинство самых влиятельных корпораций мира - это политика слияния и поглощения компаний. Этот процесс в настоящих условиях становится явлением обыденным, практически привычным.

Слияния и поглощения (англ. Mergers and acquisitions, M&A) — экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на макро- и микроэкономическом уровнях, по итогам которых на рынок выходят крупнейшие компании.

Слияние (Acquisition, Takeover) – сделка по объединению двух или более предприятий, при котором образуется новая экономическая единица.

Поглощение (Merger, Takeover) – установление контроля над компанией-мишенью путем приобретения не менее 30% ее акций, при этом компания-мишень продолжает свое существование и деятельность [1].

В своем развитии рынок M&A прошел несколько этапов (волн) развития:

Первая волна слияний началась приблизительно в 1880 г. Далее она расширилась в США после депрессии в 1893 году и завершилась падением фондового рынка в 1904-м. Связана была с новшествами в американском законодательстве в отношении объединений компаний и развитием биржевой торговли акциями промышленных компаний. Самые легендарные компании сформировались как раз в этот период. В их числе Dupont, Standard Oil, American Tobacco, General Electric, Eastman Kodak и US Steel.

Вторая волна пришла в 1916 году и завершилась с началом Великой депрессии 1929-го. В этот время договора заключались быстро, так как государства способствовали кооперации бизнеса в условиях Первой мировой войны. С усилением антимонопольного законодательства, после итогов первой волны, цель новой волны стало формирование олигополистической формы товарных и финансовых рынков, за счет экономии на масштабах. Период отличается рождением General Motors, IBM, John Deere и Union Carbide.

Третья волна накатилась в 1965 году и отхлынула в 1969-м. Она характерна для США, так как случилась целая череда кризисов в стране. Формировались конгломераты - лидеры вбирали в себя все, что можно, ведь приходилось искать приток капитала из других отраслей. Следовательно, компании стали диверсифицированными. Классический пример того времени: телекоммуникационная ИТТ в период третьей волны приобрела 350 компаний, в числе которых Sheraton Hotels, Avis Rent-a-Car, Continental Baking, несколько паркингов и множество ресторанных сетей. Остальные занимались тем же с не меньшим энтузиазмом. Конец этому пришел в 1968 году, когда конгломератов достигли пика.

Четвертая волна бушевала с 1981-го по 1989 год. США разбиты гиперинфляцией, и безработицей, которая достигла уровня Великой депрессии, около 12 млн. человек. Наступает дедиверсификация, появляются послабления в антимонопольном законодательстве и поглощения совершаются путем покупки акций компаний, не совсем честными и дружественными путями. Четвертая волна отличилась масштабом. Если третья волна задела малый и средний бизнес, то четвертая коснулась «титанов бизнеса». Крупнейшие сделки того времени: фонд Kohlberg Kravis купил RJR Nabisco, сумма сделки — \$25,1 млрд; Chevron слилась с Gul Oil за \$13,3 млрд; Philip Morris приобрел Kraft за \$13,1 млрд.

Пятая волна — с 1994-го по 2000 год, она совпала с мексиканским кризисом (1994–1995), азиатским (1997) и российским (1998) и стала самой крупной по размерам и географическому признаку, ведь теперь активизировались покупатели были из Европы. Появилась глобализация и инновационная политика. Наиболее яркими чертами являются объединения ТНК, рост числа слияний в финансовой сфере, активизация рынка акций. В 2000

году совокупная сумма договоров приобретений иностранцев в США достигла \$302 млрд. Так, Pfizer Inc. купила Warner-Lambert Co. за \$116,1 млрд. Слились воедино BP и Amoco (\$55 млрд), Exxon и Mobil (\$86,4 млрд), Chase Manhattan и JP Morgan (\$36,5 млрд). Великим событием для всего финансового мира было создание Euronext из Амстердамской, Брюссельской и Парижской фондовых бирж

Шестая волна подкатила в 2003 году и отхлынула в разгар кризисного 2008-го. Произошел резкий спад участия стран востока в деятельности финансовых рынков. Особенности периода стали: восстановление экономических позиций и укрепление европейского рынка по сравнению с американским. В 2002 году общий объем сделок составил \$1,2 трлн, то в 2006-м он вырос до \$3,4 трлн. Третья особенность — консолидация банковской сферы; Так, Wachovia приобрела Edwards за \$6,8 млрд в 2007 году, а в 2008-м Wells Fargo поглотил саму Wachovia за \$12,2 млрд. JPMorgan купил BearStearns всего за \$236 млн. и Washington Mutual за \$1,9 млрд, Bank of America приобрел Merrill Lynch за \$50 млрд. Продолжилась биржевая консолидация: соединились NYSE и Euronext. Нью-Йоркская биржа, купила Европейскую за \$10 млрд. [4].

Седьмая волна начала свой разгон с 2013 года и по сей день. Характерными чертами стали: интенсивность слияний и поглощений в нефтегазовых отраслях, фармацевтике, производстве спортивной одежды, энергетике и телекоммуникационном секторе.

Мировая статистика говорит о колоссальном росте базовых показателей в 2015 году. Объем заключенных в мире сделок слияния и поглощения (M&A) в третьем квартале немного превысил \$1 трлн. Нефтегазовая отрасль рекорд уже установила, несмотря на резкое снижение цен на нефть: с начала 2015 года стоимость объявленных и предложенных M&A в этом секторе достигла \$323 млрд. Эта сумма не просто является историческим максимумом для указанного периода, но и превышает предыдущий рекорд почти на \$100 млрд. Так, компания Berkshire Hathaway купила американскую инжиниринговую группу Precision Castparts за \$32,5 млрд. Британская Ace Group установила рекорд для M&A в сегменте страхования имущества и ответственности, договорившись о поглощении конкурирующей Chubb за \$28,3 млрд. Первенство в этом году принадлежит пока не завершенной сделке Royal Dutch Shell и BG Group стоимостью порядка \$70 млрд. В целом 2015 год отличается обилием особо крупных слияний и поглощений, стоимость которых превышает \$5 млрд.

Первостепенное значение приобретают сегодня мировые гиганты в нефтегазовом секторе экономики ПАО «Лукойл», Новатэк, ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО НК «Роснефть». Следует отметить, что только ПАО «Лукойл» является устойчиво инвестиционно привлекательным на рассматриваемом периоде развития.

Для анализируемых компаний актуальной является стратегия последователя, по-видимому, это объясняется величиной компаний и отраслевыми особенностями.

ПАО «Лукойл», обладающий высокой инвестиционной привлекательностью и нормальной финансовой устойчивостью, целесообразно финансировать инновационную деятельность посредством привлечения внешнего финансирования, в том числе на рынке ценных бумаг.

ОАО «Сургутнефтегаз» характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью и низкой инвестиционной привлекательностью, целесообразно финансирование инновационной деятельности производить за счет собственных средств, также за счет слияния с дочерними субъектами.

Для ПАО НК «Роснефть» инновационную активность целесообразно финансировать за счет собственных средств и долгосрочного привлеченного капитала.

В США с начала года объявлены M&A на \$1,5 трлн. В Азии стоимость сделок, соответственно, возросла до \$773 млрд, в Европе — до \$671 млрд. [2].

По последним данным на 2017 год рынок слияний и поглощений с участием российских компаний продемонстрировал взрывной рост. Суммарная стоимость сделок за январь и февраль достигла почти \$7 млрд. — в 2,5 раза больше, чем за тот же период прошлого года. Правда, во многом такой результат обусловлен завершением в этот период двух крупных сделок. Речь идет о переходе железнодорожного оператора «УВЗ Логистик» под контроль «Тринфикопропети менеджмент», оцененном по размеру обязательств в \$2,5 млрд., и

консолидации «Роснефтью» долей в нескольких нефтеперерабатывающих заводах в Германии на \$1,52 млрд.[3].

Таким образом, обобщая изложенное выше можно сделать следующие выводы.

Модели сделок слияний и поглощений, а также их эффективность значительно отличаются друг от друга при переходе от одного исторического этапа к другому, при этом наблюдается общая тенденция: волны «накатывают», когда начинается или заканчивается очередной кризис. Сделки M&A имеют тенденцию к росту как в количественном, так и в объемной выражениях в периоды высоких темпов экономического роста, низких процентных ставок, подъема рынка акций, технологических изменений и изменений в нормативно-правовом регулировании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Черкасов М. Слияния и поглощения: лекции по курсу «Практика привлечения финансирования на международных рынках [Электронный ресурс]: Черкасов 171, URL: <http://cherkasov171.ru/wp-content/uploads/2013/09/MA.pdf>
2. Мировой рынок слияний и поглощений превысил 1 трн. \$ в третьем квартале [Электронный ресурс]: Интерфакс, URL: <http://www.interfax.ru/business/470496>
3. Рынок слияний и поглощений [Электронный ресурс]: Информационное агентство АК&М, URL:<http://mergers.akm.ru/stats/12>
4. Седьмой вал [Электронный ресурс]: Эксперт. Ру, URL:http://expert.ru/d-stroke/2010/06/sedmoy_val/

РЫНОК - КАК СРЕДА ОБИТАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Алексеева Н. О.

Научный руководитель проф. Михайлюк О. Н., д-р экон. наук, доцент
Уральский государственный горный университет

Рынок - экономическое явление, форма общественно-экономических отношений между предпринимателями и потребителями, то есть соединение спроса и предложения, основанная на взаимной купле-продаже товаров и услуг. Рынок выполняет ряд важных социально-экономических функций: он является связующим звеном между производством и потреблением через механизм прямых и обратных связей. Инструменты рынка (цены, динамика спроса и предложения, процентные ставки, валютный курс, курс ценных бумаг и т.д.) служат важнейшим источником экономической информации, отражают ситуацию в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности и одновременно оказывают активное обратное воздействие на изменение этой ситуации, формирование основных экономических пропорций; выявляет общественную полезность тех или иных видов товаров и услуг, позволяет реально оценить их стоимость, определить, в какой мере издержки производства каждого товаропроизводителя коррелируются с общественно необходимыми издержками; рыночная конкуренция служит эффективным инструментом регулирования объемов производства, позволяет точно определить лидеров и аутсайдеров среди хозяйствующих субъектов, обеспечивает потребителю возможность выбора, заставляет фирмы использовать научно-технические нововведения, улучшать качество товаров и услуг для того, чтобы занять и удержать прочное положение на рынке. В то же время, современный уровень общественного разделения труда, объективные преимущества крупномасштабного производства, огромное количество высокотехнологичных и неоднородных товаров и множественность форм экономических связей между товаропроизводителями модифицируют модель конкуренции на рынке.

Каждый день мы участвуем в рыночных отношениях, всего лишь удовлетворяя свои потребности: в питании, в общении, в саморазвитии, в красоте и т.д. Мы живем в эру конкурентного рынка, потому что свободного рынка ни в одной стране нет, так как нет для него определенных экономических условий. Поэтому действует конкурентный рынок при наличии различных форм собственности, но преобладающей является негосударственная собственность при существовании развитой рыночной инфраструктуры, включающей три основных элемента – рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, финансовый рынок и соответствующие им системы рыночных институтов.

Развитой конкурентный рынок характеризуется: сложными структурой и системой соответствующих институтов (бирж, коммерческих банков, аудиторских организаций, страховых компаний, рекламных компаний, ассоциаций (союзов) предпринимателей и др.)

Под предпринимательской деятельностью понимается инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. Осуществляется на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия, «в России - это предприятие государственное, предприятие муниципальное, предприятие индивидуальное (семейное), предприятие частное, товарищество полное, товарищество смешанное, товарищество с ограниченной ответственностью (акционерное общество закрытого типа), акционерное общество открытого типа, объединения предприятий. Субъектами Российской Федерации могут быть как граждане России, так и иностранных государств, а также объединения граждан (коллективные предприниматели). Статус предпринимателя приобретает посредством государственной регистрации предприятия» [1].

Предпринимательство - наиболее действенный стимул к высокопроизводительному труду, получения прибыли, и в конечном счете, лучшего удовлетворения общественных потребностей. Развитие предпринимательства определяется состоянием и уровнем рыночных

отношений в той или иной стране, прежде всего наличием необходимых условий для свободы частного сектора в экономике.

«Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики» [2].

Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду, которая и представляет интегрированную совокупность различных (объективных и субъективных) факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей, в осуществлении предпринимательских проектов и договоров и получении прибыли (дохода).

Как интегрированная сложная система, предпринимательская среда подразделяется на внешнюю, как правило, не зависящую от самих предпринимателей, так и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Предпринимательская среда формируется на основе развития производительных сил, совершенствования производственных (экономических) отношений, создания благоприятного общественного и государственного менталитета, формирования рынка как среды существования (деятельности) предпринимателей и других важнейших условий.

Современный рынок представляет собой организованную и относительно сбалансированную систему, обеспечивающую предпринимателям свободу при выборе способов производства и продажи различных видов и объемов товаров (работ, услуг), а всем потребителям гарантирует независимость при их приобретении [3].

Разумеется, любая классификация рынка носит ограниченный характер, каждая из них имеет существенное значение для понимания необходимости изменения функций государства и развития предпринимательства в различных организационно-правовых формах и сферах функционирования.

Миллионы потребителей принимают самостоятельное решение, какие товары и в каком количестве покупать, огромное число предпринимателей - что и как производить; владельцы факторов производства делают свой собственный выбор - кому и как их продавать. Все эти процессы осуществляются посредством рынка, посредством рыночного механизма.

Исходя из вышесказанного, рынок является формой взаимоотношений между отдельными самостоятельными, принимающими решения хозяйствующими субъектами. Только на рынке проверяется истинная ценность (стоимость) произведенных товаров, ведь если они не будут проданы, предприниматель не получит планируемый объем прибыли. Следовательно, рынок есть среда (сфера) функционирования предпринимателей, то есть рынок - важнейший фактор развития предпринимательства в стране при условии, что существуют и развиваются рынки всех факторов производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный портал малого и среднего бизнеса < Электронный ресурс> - Режим доступа: <http://smb.gov.ru/>
2. Официальный сайт Энциклопедия экономиста < Электронный ресурс> - Режим доступа: www.Grandars.ru
3. Официальный сайт Финам.ру < Электронный ресурс> - Режим доступа: <https://www.finam.ru/>

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

Казимирская Н. А.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

Жилая недвижимость – это весьма широкий сегмент современного потребительского рынка недвижимости, в который входят такие объекты, как квартиры, дома, таунхаусы, коттеджи, особняки, имения, дачи, земельные участки для строительства жилья или для занятий огородничеством частными лицами.

Рынок жилой недвижимости характеризуется в основном сделками по купле-продаже, аренде, а также финансовыми операциями по ипотеке и залогом. Основную долю по сделкам с жилой недвижимостью составляют квартиры, на примере которых рассматриваются все тенденции рынка.

Анализ развития рынка жилой недвижимости в городе города Екатеринбург показал, что за последние 20 лет цены на жилые помещения выросли в 4,3 раза в рублях, в 3 раза в долларах [1]

С 1999 года и вплоть до начала 2006 наблюдалось постепенное повышение стоимости квадратного метра жилья (в 2,4 раза в рублях), однако в 2006 году наблюдался ажиотаж на рынке жилой недвижимости, связанный с быстрым развитием ипотечного кредитования на фоне слабого первичного рынка жилья. В 2009 году из-за усиления падения цен 2007-2008 годах цены снизились на 20-30%, объем продаж также снизился на 30% относительно 2006 года. В 2015 году суммарное количество сделок сократилось на 20-40%, объем предложения оставался на рекордном уровне, цены медленно снижаются, уровень спроса низкий.

Основные тренды, присутствовавшие на рынке в 2015 году, в полном объеме сохранились и в текущем 2016 году.

Демография стала базовым фактором для рынка недвижимости. За последние 20 лет численность населения Екатеринбурга выросла на 184 тыс. человек (+14 %).

Основываясь на данных Свердловской области, можно сделать вывод о том, что интерес потенциального покупателя в ближайшие годы сместится в сторону квартир большей площади, находящихся в центральных и прибрежных к центру районах города. Связано это прежде всего с тем, что основными покупателями недвижимости в последние десятилетия являлись молодые семьи в возрасте от 25 до 35 лет, рождение которых пришлось на конец 80-ых годов 20 века, когда в СССР наблюдался «демографический взрыв». В ближайшие годы эта прослойка существенно уменьшится, поскольку в 90-ые годы в России наблюдалась так называемая «демографическая яма». Основными покупателями на рынке будут выступать люди в возрасте от 35 до 60 лет, у которых сложились иные представления об условиях жизни. Эти люди уже не готовы, используя ипотечный кредит покупать студии или компактные однокомнатные в периферийных районах без развитой инфраструктуры.

Влияние на рынок, в соответствии с данными Росстата, кроме того оказывает существенное снижение среднемесячной заработной платы. Доходы населения на фоне роста цен на товары и услуги первой необходимости, происходит снижение покупательского спроса, вызванное уменьшением накоплений у населения.

На рынке труда Екатеринбурга наблюдается серьезный кризис предложений, размер оплаты труда по имеющимся вакансиям не соответствует ожиданиям подавляющего большинства экономически активного населения. В результате наблюдается отток квалифицированной рабочей силы из Екатеринбурга в центральные регионы (Москва, Санкт-Петербург), а также в Юго-Западный регион России. Это также сказывается на дальнейшем падении спроса на жилую недвижимость.

Увеличение налогообложения недвижимости, связанное с расчетом налога от кадастровой стоимости объекта, существенно увеличит бремя содержания недвижимого

имущества, в результате чего, инвестиции в недвижимость, с целью сохранения и приумножения денежных средств, станут нецелесообразными.

Также этот фактор повлияет на инвесторов прошлого десятилетия, которые начнут избавляться от инвестиционных квартир, тем самым еще увеличив и без того избыточное предложение на рынке.

Кроме того, на объем предложения повлияет массированная реализация банками дефолтных ипотечных квартир. Эта реализация будет производиться банками с существенными дисконтами, что окажет существенное влияние на уровень цен.

В конце этого года Уральский Банк ПАО СБЕРБАНК начал реализацию непрофильного имущества, состоящего из квартир и индивидуальных жилых домов, перешедших в собственность ПАО по закону об ипотеке. Процедура реализации этих домов включала проведение двух торгов судебными приставами, первые торги за сумму долга, вторые за -10% от этой суммы. После несостоявшихся вторых торгов ПАО СБЕРБАНК принимала на баланс эти объекты за сумму на 15% ниже той, которая фигурировала на повторных торгах у судебных приставов. Последующая реализация этих объектов осуществлялась на площадке АО «Российский аукционный дом» и предусматривала проведение двух аукционов. Первый аукцион – английский (на повышение) с начальной ценой, соответствующей балансовой стоимости объекта. В случае признания первого аукциона несостоявшимся проводился повторный голландский аукцион (на понижение) с точкой отсечения в 60% от начальной цены аукциона. Подавляющее большинство объектов были реализованы на повторных голландских аукционах. Таким образом дисконт ПАО СБЕРБАНК составил более 50%. В 2017 году ожидается реализация подобных объектов в количестве, превышающем объем реализованного имущества в 2016 году более чем в 20 раз.

Другие коммерческие банки будут вынуждены придерживаться той же стратегии, что существенно изменит рынок в 2017-2018 годах [2] .

«Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы, уникальны и их ценность в большой степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и сегментирован, поскольку различные пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом».

На основе приведенных данных справедливо сделать вывод, что рынок недвижимости является чрезвычайно зависящим от внешне экономических факторов и его состояние напрямую зависит от экономического, политического, социального и других факторов благосостояния страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.gud-estate.ru>
2. <https://www.auction-house.ru/>

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Плюснин Н. И.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

В эпоху глобализации и развития международных отношений для каждого государства важно иметь стабильную экономику. Но как показали последние события (санкции западных стран) экономика Российской Федерации не достаточно окрепла после кризисов девяностых годов XXв. и экономического кризиса 2008 года.

Как заявил президент РФ В.В. Путин на шестнадцатом Петербургском экономическом форуме: «Наряду с дефицитом финансов и бюджетов наблюдается, к сожалению, и дефицит решительных действий. Мы видим, как многие принципиальные и очевидные шаги откладываются из-за политических, партийных, групповых противоречий, из-за текущей внутривнутриполитической ситуации, из-за текущей политической повестки дня в ведущих экономиках мира, а полумеры только усугубляют ситуацию».[1]

Так как же выйти из этой ситуации? Как считает бывший министр финансов России, а ныне председатель совета Центра стратегических разработок Алексей Кудрин: «Уровень государственного управления, эффективность государственного управления сейчас очень низка»[2]. Поэтому он полностью поддерживает Д.А. Медведева о создании госкомиссии по реформе государственного управления. Действующий министр финансов А.Г. Силуанов поддерживает своего предшественника А.Л. Кудрина о повышении пенсионного возраста [3]. И.А. Николаев придерживается позиции о том, что выход из кризиса возможен при следующих условиях, а именно снятие санкций западных стран, повышение цен на нефть и реформы в структуре управления экономикой. Также важно будет отметить, что структура российских финансов находится на стадии формирования, поэтому её нужно реформировать для более эффективной работы экономики Российской Федерации.

Как пишет С.И. Цыганов в своей статье: «Иностранные инвесторы не проявляют повышенного интереса к слову устаревшей структуры российской экономики».[4] Поэтому реформирование финансовой структуры так актуально, ведь без вливания иностранных инвестиций в экономику РФ, по оценкам некоторых экономистов, кризис и рецессия может затянуться вплоть до 2018.

Для решения данной проблемы возможны следующие пути решения. 1) Изменение законодательства о Центральном банке РФ (в его компетенцию должна входить функция прямого кредитования предприятий и коммерческих банков. 2) Создание четкой системы оценки эффективности бюджетных расходов. 3) Перераспределение бюджета страны, для повышения эффективности и значения региональных и местных бюджетов. 4) Смягчение кредитной политики, для развития инвестиционных активов России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Петербургский международный экономический форум//Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL <http://www.kremlin.ru/events/president/news/15709> (Дата обращения 22.10.2016).
2. Статья: Кудрин обрушился с критикой на систему государственного управления России// Сайт Газета.ru[Электронный ресурс]. URL https://www.gazeta.ru/business/news/2016/04/26/n_8561483.shtml (Дата обращения 22.10.2016).
3. Вопрос повышения пенсионного возраста нужно решать срочно// Сайт LigaZakon.ru [Электронный ресурс]. URL <http://www.ligazakon.ru/main/10496-vopros-povysheniya-pensionnogo-vozrastanuzhno-reshat-srochno.html> (Дата обращения 22.10.2016).
4. Цыганов С.И. Иностранные инвестиции в основной капитал/Международный научный журнал «Символ науки» №3/2016 ISSN 2410-700X С.215.

ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС В РОССИИ

Аскарова Р. Х., Береснева А. Д.
Уральский государственный горный университет

В состав предпринимательского сообщества любой страны мира входят люди с самыми разнообразными характерами, личностными качествами, этическими ценностями. Философия бизнеса у всех своя: одни придерживаются определенных нравственных принципов и норм поведения, другие считают, что главная цель бизнеса – прибыль, которая оправдывает любые средства ее получения – в том числе сомнительные с точки зрения права и морали. Такой бизнес принято называть теневым бизнесом. «Теневую» экономику также можно охарактеризовать как совокупность разнотипных экономических отношений и неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности. Но, прежде всего, «теневая» экономика — это неконтролируемые государством и скрываемые от него производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей, денег и услуг. Он существует во всех странах мира, вне зависимости от типа используемых экономических систем. Различие состоит лишь в доле теневого бизнеса в объеме ВВП страны – где-то эта доля невелика и составляет 10-15%, а в иных странах превышает 50%. Ни одной из стран не удалось избавиться от теневой экономики совсем.

Объективным основанием стремительного подъема теневой экономики в России считается переход от бюрократической, командной системы управления к рыночной. Смена общественного строя сопровождается и сменой старой морали. Размеры теневой экономики оцениваются в 2014 году порядка 46 % ВВП страны. Это в 3 – 4 раза больше, чем в большинстве развитых стран. [11] За 2014 год граждане России истратили на теневые платежи 4,8 трлн. рублей.

Объем теневой экономики плотно и напрямую связан с числом рабочих мест, а также с уровнями коррупции и преступности. В стране с высочайшей реальной безработицей, с неразвитой индустрией, с острым недостатком рабочих мест, не обеспечивающих потребности населения, большая по доле в ВВП теневая экономика неминуема. Обделенные легальной работой люди вынуждены как-то выживать и потому занимаются любой деятельностью, приносящей им заработок. [1, с. 200]

Теневая экономика помогает в неэффективном государстве с высочайшими налогами на легальный бизнес выживать предпринимательству. То есть несет и полезную функцию, снижая официальную безработицу и предоставляя общественности незаконные рабочие места.

Основным признаком теневой деятельности можно считать уклонение от официальной регистрации коммерческих договоров либо умышленное искажение их содержания при регистрации. При этом ключевым средством платежа становятся наличные деньги и особенно иностранная валюта.

В России до 80% хозяйствующих субъектов негосударственной отрасли экономики находится под контролем криминальных сообществ, взимающих с них плату, среди них более 500 банков, около 50 бирж, практически вся сеть мелкооптовой и розничной торговли. Две трети легализуемых средств, приобретенных таким методом, вкладывается в развитие криминального предпринимательства, пятая часть расходуется на приобретение недвижимости.

Неконтролируемая хозяйственная деятельность охватывает 20% экономики России, свыше 40% товарооборота потребительского рынка приходится на незарегистрированных хозяйствующих субъектов. Незаконные доходы финансовых компаний, образовавшиеся в связи с их уклонением от выполнения обязательств перед вкладчиками, составили в 1994 г. 20 трлн. руб. (почти 5 млрд. долл.). Доля скрытой оплаты труда в общем объеме ВВП в 1996 г. составила 11% против 9% в предыдущем году при уменьшении объемов ВВП.

Стремительный подъем теневой экономики в России был обусловлен, прежде всего, фискальной политикой страны: компании старались не допустить уплаты налогов, объясняя это чрезмерно высокими ставками. У бизнеса также были значительные причины сомневаться в

способности государства эффективно использовать налоговые поступления для публичного перераспределения. В результате в России сформировалась абсолютно неповторимая по международным меркам теневая экономика. Ее главные черты — уход от налогов, бегство капиталов за рубеж, двойная бухгалтерия, «челночная» и бартерная торговля, скрытая безработица, коррупция.

Самый распространённый метод нелегального вывоза капитала – создание «дочек» в оффшорных зонах с использованием корпоративных банков. Одной из ключевых точек концентрации незаконно выводимого из России капитала до недавнего времени являлся Кипр. Отсюда же вывезенные средства после отмыwania возвращались на историческую родину. Для справки: ещё два года назад якобы кипрские вложения в Россию составляли почти 130 миллиардов долларов при объёме ВВП островного государства в 23 миллиарда долларов. После всем известных событий (замораживание и фактически конфискация российских вкладов в банках Кипра) наш бизнес активно ищет новые, наиболее надёжные оффшоры.

Свежие статистические данные за 2014-2015 годы свидетельствуют о том, что неформальная и теневая экономика в России не снижаются.

Ключевым драйвером и генератором неформальной экономики служит, высокая коррупция на всех уровнях власти и силовых структур, во всех муниципальных институтах и видах экономической деятельности.

В неформальной экономике РФ в 2014 году, по данным Росстата, было занято 14,4 млн. чел, из них 7,9 млн. - мужчин и 6,5 млн. - женщин. Что составляет 20,1% от общего числа занятых в экономике страны. Из них в торговле - 4670 тыс. чел, в сельском хозяйстве - 3325 тыс. чел, в строительстве - 1667 тыс. чел, на транспорте и связи - 1314 тыс. чел, в обрабатывающих производствах - 1270 тыс. чел, в сфере социальных, персональных и других услуг - 751 тыс. чел, в операциях с недвижимым имуществом - 569 тыс. чел, в гостиницах и ресторанах - 437 тыс. чел. [11]

В особо кризисном 2015 году количество занятых в неформальной экономике Российской Федерации выросло во втором квартале на 900 тыс. чел до 21,2% от общего числа занятых в экономике (15,3 млн. чел). [11]

По итогам истекшего года показатели теневого бизнеса, на фоне затянувшейся рецессии, продолжают нарастать.

Очевидно, что все вышеперечисленные последствия расширения сферы деятельности теневого бизнеса наносят огромный моральный и материальный ущерб государству, обществу, легальному предпринимательству. Учитывая это обстоятельство, властные структуры практически во всех странах мира ведут активную борьбу с теневым бизнесом. К сожалению, полностью уничтожить теневой бизнес невозможно. Другое дело, что снизить ее объёмы в российской экономике можно, и нужно, так как это одно из условий развития рыночной экономики в нашей стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Виноградов В.В. Теневая экономика / В.В.Виноградов. - М.: Экономика России, 2011. – 210 с.
2. Воронкова О.В. Зарубежный опыт исследования теневых доходов / О.В. Воронкова. - М.: Инфра, 2011. - 186 с.
3. Шестаков А.В. Теневая экономика: учеб. пособие / А.В. Шестаков. - М.: Издат. дом «Дашков и К», 2012. – 278 с.
4. Латов Ю. В.Теневая экономика: учебное пособие для вузов /Ю.В. Латов, Ю. В., С.Н.Ковалев. – М.: Юрист, 2012. - 218 с.
5. Неструева Н.Н. Теневая экономика – особый экономический институт общества/ Н. Н. Неструева// ЭКО. –2015. - № 2. – С. 150-157
6. Кокин А.С, Ясенев О.В., Ясенев В.Н.. Теневая экономика в мировом экономическом пространстве. С.

ПЕРВЫЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Харинцева К. А., Цветкова А. С.
Научный руководитель Мальцев Н. В., д.э.н., доцент
Уральский государственный юридический университет

Финансовый и экономический кризис 1857–1858 годов был первым мировым кризисом, охватившим все сильные державы нашей планеты.

Финансовый кризис опять-таки потряс промышленную державу-Великобританию, но вспыхнул он в США и нахлынул на Германию и Францию. В 1857 г. экономика Америки, подавленная адским ростом курса акций и разнообразных форм кредита, не устояла от резкого падения цен на зерно[1].

Значение серебра как денежного металла угасало. Первой страной, принявшей систему золотого стандарта, была Великобритания. Банковские деньги обменивались на золото по номиналу, это гарантировалось золотым резервом Центрального Банка.

В большинстве стран этого времени были приняты законы, предписывающие покрывать банкноты золотыми резервами.

Давно известный факт, что 1850-е года были периодом крупной величины добычи золота в мире.

Основные объемы продолжала добывать Российская Империя, а также были открыты месторождения в Калифорнии и в Австралии, золото понемногу просачивалось в сферу хозяйственной деятельности в странах Европы и США[2].

Золотые валюты не устраняли возможности изменения цен на товары. Во время кризиса цены на товары могут снижаться. Так например, в США в 1857–1858 г. индекс оптовых цен упал на 16%, а сельскохозяйственных товаров - на 20%. В период кризиса производство чугуна в США сократилось на 20%, использование хлопка на 27%. В Великобритании больше всего понесло убытки кораблестроение, где масштаб производства снизился на 26%. В Германии на 25% сократилось использование чугуна; во Франции – на 13% изготовление чугуна и ровно в такой же доле использование хлопка; в России выплавка чугуна упала на 17%, а выпуск хлопчатобумажных тканей – 14%.

С 1850-х годов экономика США энергично формируется. Банки выдают кредиты фирмам и заводам. Но в результате падения цен, набравшие кредитов предприятия, просто были не готовы платить по своим долгам. А началом всеобщей паники стала обычная кража. Казначей провинциального банка из Огайо похитил огромную сумму наличных средств. После этого банк признал себя банкротом. За полтора месяца закрылось более 200 банков в стране. Кредитование постепенно прекращалось[3].

13 октября 1857 года американцы ринулись обменивать банкноты на золотые монеты и обналичивать векселя. Утром банки Нью-Йорка еще выполняли свои обязательства и выдавали деньги, но уже к концу дня практически все они оказались банкротами. Вслед за этими событиями происходит обвал курсов акций на Нью-Йоркской фондовой бирже.

А позднее этот кризис добирается и до Великобритании. Именно Англия первой из стран во всем мире приняла систему золотого стандарта. Банковские деньги обменивались на золото по номиналу, это обеспечивалось золотым запасом Центрального Банка. В скором времени кризис повис над Германией.

Крах цен было основной причиной экономического упадка. Предприятия продавали товар в убыток себе т.к. обесценивались товарные запасы. Эта ситуация затрудняла погашение предприятиями кредитов, что толкало их к разорению и банкротству.

Учетная ставка- главный инструмент, сконцентрировавшийся в руках Центрального Банка, который мог хоть каким-то образом повлиять на денежный рынок. Этот кредит предоставлялся путем учета и переучета векселей, что означало покупку Центральным Банком долговых обязательств до истечения их срока с определенной скидкой с номинала.

Повышая учетную ставку, Центральный Банк защищал свой золотой ресурс. Потому коммерческим банкам становилось невыгодно получать ссуды и обменивать на золото банкноты и деньги, которые находились на счетах банка.

Другим преимуществом было то, что процентные ставки могли привлечь денежный капитал из-за границы, а вместе с ним и приток золота.

Одной из причин еще более ухудшившей положение многих стран стали спекулятивные действия. Спекуляция (от лат. *speculatio* - выслеживание - высматривание) - купля-продажа ценностей (акций, товаров, валюты и т. д.) с целью получения прибыли от разницы между покупной и продажной ценой [4].

На основании таблицы составленной Киндлебергером - американским экономистом-предметами спекуляции были: в США - акции железнодорожных компаний и раздаваемые государством земельные участки; в Англии - тоже железные дороги; в странах Европы - так же железные дороги и акции предприятий тяжелой промышленности.

Предполагались разнообразные способы борьбы со спекуляцией: в США – приток золота и рост межбанковских операций; в Британии – слияние банков и межбанковскими операциями; в европейских странах – операциями банка «Кредимобилье» и новых германских банков, эти способы вели к увеличению денежной массы [5].

Финансовый кризис имел громадные последствия.

Промышленные компании сократили рабочие места, поэтому несколько десятков тысяч людей остались без работы.

Ухудшилось положение в европейских странах, особенно в Германии. Там происходила та же ситуация, которая была в США и Англии. Многие германские земли кризис обошел стороной, но, задев, однако главные торговые города. Во Франции падение курса произошло одновременно с происходившим в этих же странах.

Преодолев последствия тяжелого кризиса 1857–1858 годов, капитализм вступил во времена нового интенсивного роста.

Если же смотреть с позиции норм нравственности и морали - кризис волочит человека к первоэлементам, вынуждая опять жить по имеющимся средствам - а не в кредит, экономить - а не тратить попусту, производить - а не спекулировать, рассчитывать - а не верить и надеяться на кого-то. Как и любое испытание - кризис уничтожает одних и укрепляет других [6].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. URL: http://www.cfin.ru/anticrisis/past_years/countries/all_shortly.shtm (Дата обращения 31.03.2017)
2. URL: http://studme.org/36908/finansy/pervyy_mirovoy_krizis_1857-1858 (Дата обращения 31.03.2017)
3. Назарова Ольга. Первый мировой кризис 1857-1858// Биржевой лидер. 2012. № 11. URL:<http://www.profi-forex.org/journal/number11/page11.html> (Дата обращения 31.03.2017)
4. URL: <http://www.globfin.ru/articles/crisis/crisis.htm> (Дата обращения 31.03.2017)
5. URL:<http://www.cotinvestor.ru/obuchajushhie-materialy/jekonomicheskie-krizisy/pervyj-mirovoj-krizis-1857-1858-gg> (Дата обращения 31.03.2017).
6. URL:<http://www.cotinvestor.ru/obuchajushhie-materialy/jekonomicheskie-krizisy/pervyj-mirovoj-krizis-1857-1858-gg> (Дата обращения 31.03.2017)

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Мальшева Д. С., Ахмадулина К.
Научный руководитель Закиев Р. Б., к.т.н., доцент
Уральский государственный горный университет

Актуальность управления конкурентоспособностью в стратегическом менеджменте на сегодняшний день - основополагающий стержень в управлении предприятием. Сущность стратегического управления заключается в проектировании и выполнении стратегии развития предприятия на базе постоянного контроля, и соответствующей оценки происходящих изменений в его деятельности и деятельности конкурентов для того, чтобы развивать ресурсы, укреплять силы, формировать возможности к постоянному и продуктивному развитию собственного предприятия.

Целью настоящей работы является разработка рекомендаций по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью на основе анализа практики ее осуществления на конкретном предприятии – ООО «Строй-Мир». Ключевое направление деятельности исследуемой организации – оказание услуг по снабжению, торговле и сервисному обслуживанию инструментом и технологической оснасткой строительных организаций.

В основу действующей стратегии организации заложена сформулированная руководством миссия по управлению конкурентоспособностью ООО «Строй-Мир»: «стремление к повышению эффективности деятельности организации по всем направлениям деятельности, усиление преимуществ и работа над слабыми сторонами деятельности организации; использование возможностей и диагностика угроз компании, формирование конкурентоспособной товарно-ассортиментной и ценовой политики на уровне тактики, стратегии управления организацией».

Стратегическое управление повышением конкурентоспособности ООО «Строй-Мир» реализуется в соответствии с двумя ключевыми планами данной организации:

1. Краткосрочная стратегия компании (текущая стратегия), сроком от 1 до 6 месяцев. Ключевые ориентиры данной стратегии в настоящее время: укрепление текущего положения на рынке; исследование динамики и особенностей конкурентной борьбы среди компаний, занимающихся производством, монтажом строительного оборудования; проведение маркетинговых исследований с целью выявления слабых сторон и угроз, проистекающих со стороны внешней среды ООО; повышение эффективности текущей деятельности организации.

2. Долгосрочная стратегия компании сроком на 2 года. Основные ориентиры данного плана: расширение масштабов деятельности; расширение и закрепление стабильной клиентской базы компании; стремление к достижению высокого качества по выполнению работ по всем направлениям деятельности компании; повышение уровня прибыли компании; прогрессивное развитие ООО «Строй-Мир».

Механизм управления конкурентоспособностью ООО включает два механизма:

- механизм управления внутренним уровнем конкурентоспособности, включающий выбор и обоснование направлений ее повышения и формирование и усиление организационных преимуществ на основе исследования статей баланса, отчета о прибылях и убытках и анализа показателей по труду;

- механизм управления внешним уровнем конкурентоспособности, включающий механизмы стратегического и финансового менеджмента, мероприятия по маркетингу, рекламе и сбыту на основе SWOT-анализа; построения конкурентного профиля организации и результатов исследования удовлетворенности клиентов (их лояльности).

В качестве комплексных критериев оценки эффективности управления конкурентоспособностью используются интегральный показатель эффективности управления конкурентоспособностью и анализ финансовых коэффициентов в динамике за несколько лет деятельности ООО «Строй-Мир».

Оценка конкурентной позиции ООО «Строй-Мир» проводится путем сравнения с существующими фирмами экспертами – сотрудниками ООО «Строй-Мир» и конкурирующих фирм, по 5-ти балльной шкале. В качестве конкурентных факторов успеха рассматриваются: ценовая политика; занимаемая рыночная доля; имидж компании; управляемость компанией; эффективность сбыта и рекламы; гибкость; качество сервиса; рост доли рынка; электронные коммуникации.

Комплексная экспертная оценка механизмов управления конкурентоспособностью ООО «Строй-Мир» по показателям: кадровое обеспечение управления конкурентоспособностью, структура управления организацией; стратегический фундамент управления конкурентоспособностью; финансовый менеджмент; кадровое обеспечение маркетинга; маркетинговые исследования среды; расширение занимаемой доли рынка; товарно-ассортиментная политика; комплекс продвижения (сбытовые мероприятия); рекламная активность.

Анализ данной системы стратегического управления конкурентоспособностью компании позволяет сформулировать следующий вывод – существующая система управления конкурентоспособностью ООО позволяет выявить и охарактеризовать следующие элементы: миссия, цели и задачи, функции по управлению конкурентоспособностью; однако заложенные в ней механизмы управления внешним и внутренним уровнем конкурентоспособности и критерии оценки внутреннего, внешнего, комплексного уровня конкурентоспособности ООО «Строй-Мир» позволяют определять их только на оперативном и тактическом уровнях управления. В их основу положен принцип сравнения с существующими, а не потенциальными конкурентами, реализующими инновационные методы ведения бизнеса.

Для устранения данного недостатка предлагается:

Система управления конкурентоспособностью должна быть дополнена элементами сравнения существующих и потенциально-возможных в будущем систем организации бизнес-процессов организации, для чего необходимо проводить постоянный мониторинг бизнеса и его организации не только существующих конкурентов, но и тенденций их развития, в том числе потенциально-возможных бизнес-направлений организации, не реализуемых в настоящее время, и на международном рынке, независимо от того, собирается организация выходить на него или нет. Соответственно, требуется разработка методик оценки влияния различного типа инноваций, в том числе управленческих, на конкурентоспособность организации.

Состав параметров диагностики конкурентоспособности должен позволять определять направления и конкретные мероприятия оказания управленческих воздействий на бизнес-процессы организации для повышения ее конкурентоспособности.

Для этого система управления конкурентоспособностью должна быть ориентирована на распознавание состояния факторов, определяющих конкурентоспособность организации, а не следствий их воздействия на организацию, что позволит определять адекватные складывающимся условиям внешней и внутренней среды организации мероприятия по повышению ее конкурентоспособности.

Должны быть разработаны процедура и регламент управления конкурентоспособностью организации в соответствии с требованиями процессного подхода и стандартов системы менеджмента качества.

Только при выполнении данных требований система управления конкурентоспособностью организации может называться системой стратегического управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бариленко В.И. Аналитическое обоснование конкурентоспособных бизнес-моделей: учебное пособие / В.И. Бариленко [и др.]; под ред. проф. В.И. Бариленко. – М.: РУСАЙНС, 2015. – 315 с.
2. Баронин С.А. Теория и методология управления конкурентоспособностью бизнес-систем: монография / С. А. Баронин [и др.]; под ред. С.А. Баронина - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 329 с. – (Научная мысль).
3. Закиев Р.Б., Закиева Н. И. Исследование систем управления: учеб. пособие / Р.Б. Закиев, Н.И. Закиева. – Чита: ЗабГУ, 2014. – 236 с.

ПОДХОДЫ К ОПИСАНИЮ СТРУКТУРЫ БИЗНЕСА КОМПАНИИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Поляков С. А.

Научный руководитель Закиев Р. Б., к.т.н., доцент
Уральский государственный горный университет

Процессы интеграции и глобализации изменили масштабы реструктуризации и сконцентрировали ее внимание не столько на повышении конкурентоспособности компаний [1], сколько на потребности адаптации компаний к изменениям внешней среды. Стратегическая реструктуризация выступает как процесс, стимулирующий включение компаний в мировое экономическое пространство путем построения бизнеса по единым экономическим принципам и законам, внесением ключевых изменений во все сферы деятельности компании как на стратегическом, так и на тактическом и оперативном уровнях. Предпосылкой, определяющей ее основные характеристики, выступают макроэкономические процессы формирования и развития единого экономического пространства [2]. Ее сущность – кардинальное изменение действующей структуры производства и управления компанией на инновационных методах реструктуризации и управления с целью построения бизнеса, соответствующего требованиям «завтрашнего дня», и стратегии его преобразования, реализуемой «уже сегодня».

Реструктуризация – это изменение структуры системы. Если под структурой понимается организационно-производственная структура, то реструктуризация – это изменение организационно-производственной структуры, если организационно-управленческая структура, то реструктуризация – изменение организационно-управленческой структуры и т.д. Таким образом, типология структур систем предопределяет типологию изменений, соответственно, задачи проведения соответствующих им изменений возникают в зависимости от типа структурного среза системы.

Структура любой системы может быть представлена простым перечислением элементов или «черным ящиком» (модель «вход – выход»). Однако при исследовании бизнеса компаний такого отображения недостаточно, так как требуется выяснить, что собой представляет система, что в ней обеспечивает и препятствует выполнению поставленной цели. В настоящее время выделяют пять типов системных представлений, отражающих определенные характеристики системы: микроскопическое – как множество наблюдаемых и неделимых элементов; функциональное – как совокупность действий (функций), выполняемых для реализации ее целей; макроскопическое – как совокупность элементов входа, выхода и процессора, предназначенных для реализации ее функции; иерархическое – как совокупность связанных иерархически подсистем; процессуальное – как совокупность взаимосвязанных общей целью бизнес-процессов и представляет ее описание во времени.

Анализ теории и практики реструктуризации показал, что все они нашли применение и при формальном описании структур бизнеса компаний при их анализе и поиске путей развития [3-8]. Наиболее распространенным является использование модели «черный ящик», однако его использование предполагает наличие статистической информации о результатах деятельности бизнес-структуры, что невозможно при проектировании нового бизнеса. Функциональное представление широко применяется при формальном описании систем управления, однако имеет все недостатки функционального подхода в менеджменте. Макроскопическое представление также требует наличия статистической информации, но, в отличие от модели «черного ящика», позволяет проводить анализ устойчивости развития с использованием метода динамических нормативов. Иерархическое описание используется в основном при моделировании интегральных показателей деятельности отдельных подсистем (пример – модель Дюпон). Процессное представление структуры бизнеса по ГОСТ Р ИСО 15704-2008 должно включать «роль людей, описание процессов и всех вспомогательных технологий на протяжении всего жизненного цикла предприятия». ГОСТ дает рекомендации по некоторым видам представления бизнеса, но не приводит методы, позволяющие проектировать

оптимальные бизнес-структуры. В определенной мере этот недостаток устранен в модели процессно-ориентированной организации, ключевой категорией которой выступает качество бизнес-процессов [8], однако оценка последнего также требует наличия статистической информации. Таким образом, используемые методы формального представления бизнес-структур имеют существенный недостаток – в основе оценки их эффективности лежит сравнение с уже существующей структурой, что неприемлемо при разработке моделей бизнеса, предполагающих наличие инновационных элементов.

Кроме того, существующий бизнес имеет своеобразное «обременение» в виде активов и пассивов компании, не всегда необходимых для ведения бизнеса как в настоящее время, так и в будущем, что требует учета затрат по их адаптации к новым условиям. Очевидно, что решение проблемы разработки проектов стратегической реструктуризации на основе поиска структуры бизнеса компании, максимально адаптированной к динамично меняющимся условиям внешней среды в условиях интеграции и глобализации экономики, требует одновременного решения, как минимум, трех задач:

- 1) сформулировать требования и обосновать удовлетворяющие им подходы к формальному описанию структур бизнеса компаний и технологии стратегической реструктуризации;
- 2) разработать методику комплексной оценки формальных описаний структур бизнес-систем, включающих инновационные элементы;
- 3) разработать технологии стратегической реструктуризации, позволяющие осуществлять переход от формальных моделей к решениям по стратегическим, тактическим и оперативным мероприятиям реструктуризации бизнеса на основе принятых критериев развития компаний (устойчивости роста, финансовой, платежеспособности и т.д.).

Решение первых двух задач предлагается находить с использованием ранее предложенной концепции «бизнес-идеи как товара, реализуемого бизнес-системой», начальным этапом которой является описание модели бизнес-идеи с использованием модели «черный ящик» с включением в нее инновационных элементов и ее качественная оценка по критериям эффективности, устойчивости, гибкости, адаптивности, реализуемости, дополнительных затрат, связанных с существующим обременением бизнеса и т.д. Решение третьей задачи – с использованием концепции «трех горизонтов возможностей»: первый (оперативный) – развитие ключевых бизнес-направлений и их защита от конкурентов; второй (тактический) – создание новых направлений бизнеса; третий (стратегический) – формирование реальных опционов, перспективных для будущего развития, при этом проект реструктуризации разрабатывается в обратном порядке, а часть времени и ресурсов на каждом этапе направляется на задачи других горизонтов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бариленко В.И. Аналитическое обоснование конкурентоспособных бизнес-моделей: учебное пособие / В.И. Бариленко [и др.]; под ред. проф. В.И. Бариленко. – М.: РУСАЙНС, 2015. – 315 с.
2. Земцова Е.А. Исследование генезиса категории «реструктуризация бизнеса хозяйствующего субъекта» // Е. А. Земцова, Р. А. Набиев, Ш. К. Кутаев. – Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2015. – № 1. – С. 18 – 29.
3. Сухорукова А.М. Реструктуризация предприятия с позиции системного подхода: бизнес-модель и стратегические решения / А.М. Сухорукова, О.Н. Бекетова. // *InternationalResearchJournal*. №5 (47). Часть 1. 2016. – С. 161-164.
4. Сухорукова А.М. Бизнес-модель в теории реструктуризации / А.М. Сухорукова, О.Н. Бекетова. // *Менеджмент в России и за рубежом*. № 3. 2011. – С. 3 – 11.
5. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей / А. Остервальдер, И. Пинье; перевод с англ. М. Кульнева. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
6. Никитин Л.Л. Модели бизнеса наукоемких компаний: структура и взаимосвязи элементов: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л.Л. Никитин. – М., 2011. – 32 с.
7. Закиев Р.Б., Закиева Н.И. Исследование систем управления: учеб. пособие / Р.Б. Закиев, Н.И. Закиева. – Чита: ЗабГУ, 2014. – 236 с.
8. Механцева К.Ф. Статистическое моделирование качества организации: теория, методология, практика: Автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.12 / К.Ф. Механцева. – Ростов-на-Дону, 2008. – 50 с.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

Кузнецова Т. В., Кузнецов А. А.
 Научный руководитель Кириллова С. В., к.э.н., доцент
 Уральский государственный горный университет

Система управления ВЭД исторически формировалась на федеральном уровне. Вместе с тем, отмена государственной монополии на внешнюю торговлю потребовала существенного изменения действующей модели, вовлечения регионального уровня управления во внешнеэкономические связи. Перед заключением внешнеторговых контрактов российские предприятия стараются как можно больше узнать о текущем и прогнозируемом спросе/предложении на мировом рынке. Отсутствие достоверной информации заставляет поставщиков и потребителей данных товаров держать собственный штат маркетологов, которые должны следить за событиями на рынке, анализировать их и прогнозировать цены на предстоящий период. Однако этого обычно не достаточно для того, чтобы уверенно вести торговлю на международных рынках, поскольку охватить информацию, поступающую со всего мира, практически невозможно. К тому же сведения о ценах мировых производителей в большинстве случаев являются закрытыми.

Для некоторых видов продукции таких отраслей, как, например, нефтяная, химическая, металлургическая, текстильная, цены определяются ситуацией на рынке. Так как цены на ряд товаров изменяются на мировом рынке постоянно, российским компаниям для заключения внешнеторговых контрактов нужно отслеживать эти изменения. С этой целью большинство компаний сырьевой отрасли обращаются к публикациям аналитических агентств.

Первые специализированные информационные агентства появились в начале прошлого века. В настоящее время они охватывают весь мировой рынок товаров и наиболее часто предоставляют информацию, представленную на рисунке 1. Кроме



Рисунок 1 – Структура данных аналитических

того, подобные агентства занимаются целенаправленным поиском и анализом полученной информации, а также дают консультации по ее использованию. Для более глубокого анализа агентства стараются работать с ограниченным перечнем продукции одного сектора промышленности. Например, агентства Chemical Market News & Analysis, ICIS-LOR и Platts специализируются на рынке нефтехимической промышленности. В большинстве своем ценовая информация собирается в процессе общения (в основном по телефону) с участниками рынка. Репортеры в этом случае должны быть очень опытными и коммуникабельными, умеющими устанавливать дружественные отношения с игроками рынка. Помимо этого агентства стараются участвовать в любых мероприятиях, связанных с торговлей исследуемой ими или сопутствующей продукцией (а иногда и организовывать их). Это требует от агентства открытия подразделений на всех континентах. Например, ICIS-LOR имеет собственные подразделения в Лондоне, Хьюстоне и Сингапуре вблизи основных товарных рынков. Редакторы ICIS-LOR делают более трех тысяч телефонных звонков по всему миру в неделю.

Результаты своей работы агентства оформляют в виде публикуемых отчетов. Для защиты коммерческих интересов участников рынка в публикациях отсутствуют названия компаний и имена частных лиц, совершивших сделку. Кроме того, цены на товар приводятся в диапазоне указанного отчетного периода, а источник информации не раскрывается [1].

Отчеты могут выходить с ежедневной, еженедельной и месячной периодичностью. Наибольшее распространение получили еженедельные отчеты. Публикуемая информация предоставляется компаниям на условиях договора подписки. В подписном заказе компания указывает срок действия подписки, наименование продуктов, по которым требуются отчеты, а также географические рынки, требующие исследования (Европа, США, Азия, Средний Восток/Западная Азия, Латинская Америка). Компании, заключившие подобные договоры, имеют право использовать предоставленный отчет для внутренних бизнес-целей. При этом распространять информацию третьим лицам не разрешается.

На практике большинство аналитических агентств не несут ответственности за последствия, возникшие в результате использования предоставленной подписчику информации при заключении договоров. Однако гарантией качества их работы служит репутация среди предприятий соответствующей отрасли [2].

Публикации содержат информацию о заключенных контрактах в прошедший период. При этом информация может быть:

- подтвержденной (confirmed deals) покупателем и продавцом;
- отчетной (reported deals). - данные в отчете сообщены покупателем или продавцом, но не подтверждены другой стороной;
- известной по слухам (rumored deals), – данные сообщены третьей стороной, но не подтверждены ни покупателем, ни продавцом.

Обычно подобные публикации содержат информацию о ценах на контрактном рынке и на рынке spot (рынок реальных активов товаров с условием немедленной поставки и с оплатой, как правило, 100% стоимости). Практика использования публикаций выявила определенные закономерности, позволяющие по фактическим событиям предугадывать дальнейшую ситуацию на рынке того или иного товара.

Для компаний, которые только начинают работать с подобными источниками информации, разобраться в аналитическом отчете достаточно сложно, поскольку при его составлении в информационном агентстве используются специальные сокращения и обозначения.

Контрактные цены. На рынке удерживают лидерство один или несколько крупных производителей и потребителей. Эта информация является своеобразным эталоном для других участников рынка. Крупные предприятия заинтересованы в работе по стабильным ценам, поскольку в этом случае они могут планировать работу производственных мощностей на определенный период.

Spot-цены. Spot-цена – это цена на продукт с немедленной поставкой, которая в большинстве случаев осуществляется в течение текущей недели. На рынке spot-цен действуют компании-посредники, получающие прибыль за счет непредвиденных изменений соотношения спроса и предложения на товар. Рынок, на котором действуют цены посредников, отличается от контрактного рынка прежде всего изменчивостью и высокой зависимостью от колебаний цен на сырье.

При заключении контракта с расчетом цен на основании публикаций особое внимание необходимо уделять формулировке даты перехода права собственности на товар. Невнимательное отношение к указанной статье договора может привести к переплате или недоплате налога на прибыль.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гилемханов А. Международное контрактное право. Использование публикаций во внешнеэкономических контрактах. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_2CABDDAE-E6C1-4AA4-9826-B163439E2AB6.html

2. Методология "Европейского спотового рынка газа" (ESGM). Методология ICIS. URL: https://www.icis.com/globalassets/documents/pdf/2015/esgm-methodology-1-july-2015_ru.pdf