Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный университет»

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ

Материалы
XLIV ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике

18 марта 2015 года

Тверь 2015

УДК 338.24.021.8 (470)(082)
ББК У9 (2Рос)-183я431
П78

Под редакцией канд. экон. наук, доцента Андрюхиной Н.В.

Российская экономика: от кризиса к модернизации: Материалы XLIV ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике, 18 марта 2015 года / Под ред. Н.В. Андрюхиной. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2015. – 145 с.

Представлены тезисы докладов на ежегодной XLIV межвузовской студенческой конференции по экономике, проходившей на экономическом факультете Тверского государственного университета 18 марта 2015 года. Рассмотрены актуальные вопросы развития российской Федерации. Особое внимание уделено проблемам финансового менеджмента, банковского дела, информационных технологий, математического моделирования экономических процессов, бухгалтерского учета, аудита и анализ хозяйственной деятельности, менеджмента, национальной экономики.

Для студентов экономических специальностей, аспирантов, а также преподавателей вузов.

УДК 338.24.021.8 (470)(082)
ББК У9(2Рос)-183я431

© Тверской госуниверситет, 2015

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

И.В. Тишин,
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л.А.
Тверской госуниверситет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ В РФ

Сегодня, в связи с обострившейся геополитической ситуацией, Российская Федерация вынуждена ускоренными темпами перестраиваться на новые экономические рельсы импортозамещения. Смена экономической политики сопровождается сменой политики в отношении собственности, так как собственность – это базис экономических отношений. Поэтому сейчас остро стоит проблема пересмотра результатов приватизации в России.

Приватизация - процесс разгосударствления собственности на средства производства, имущество, жилье, землю, природные ресурсы [1, с.310]. Осуществляется посредством продажи или безвозмездной передачи объектов государственной и муниципальной собственности в руки коллективов и частных лиц с образованием на этой основе корпоративной, акционерной, частной собственности. В Российской Федерации в процессе перехода к рынку приватизации отводилась основная роль. Ее результатом должно было стать превращение частного сектора в преобладающий сектор экономики. За десять лет приватизации (1993-2003) российская казна получила от продажи 145 тыс. госпредприятий 9,7 млрд. долларов [2].

Первоначальные оптимистические цели и задачи приватизации были определены государством примерно так:

1. Повышение эффективности деятельности предприятий.
2. Демонополизация народного хозяйства.
3. Привлечение иностранных инвестиций.
4. Социальная защита народа за счет приватизации.
5. Содействие процессу стабилизации финансового положения.
6. Создание широкого слоя собственников.

Однако результаты приватизации выглядят несколько противоречиво[3]:

1. *Ликвидирована абсолютная монополия государственной собственности, возникло многообразие форм собственности.* Монополия

государственной собственности действительно была ликвидирована, но на смену ей пришли частные собственники-монополисты.

2. *Сформировался новый класс собственников.* Здесь важно уточнить, что новый класс собственников не только сформировался, но и превратился во влиятельную социальную и политическую силу, что уже является неприемлемым, так как совмещение роли предпринимателя и политика означает плохое исполнение всех своих функций в обеих сферах.

3. *Возник российский фондовый рынок.* В момент своего создания именно фондовый рынок был призван обеспечить максимальную вовлеченность населения в отношения собственности в ходе массовой приватизации.

4. *Созданы объективные предпосылки для привлечения в российскую экономику иностранных инвестиций.* Однако в страну, которая в 1918 – 1919 гг. национализировала абсолютно все предприятия, находящиеся на ее территории, иностранные инвесторы не имели особого желания вкладывать свои средства.

5. *Не произошло заметного повышения эффективности приватизированных предприятий.* Уместней всего было бы даже сказать, что произошло понижение эффективности приватизационных предприятий из-за того, что приватизация стала осуществляться в тех условиях, когда предприятия к ней не были готовы. А после приватизации выяснилось, что уже без государственной помощи или иностранных инвестиций эти предприятия развиваться не в состоянии.

6. *Пополнение государственного бюджета.* Бюджет действительно был пополнен, однако подавляющее количество предприятий было продано по заниженной цене. В среднем новые собственники заплатили лишь 5-10% от реальной стоимости предприятий. Таким образом, государство недополучило средства.

7. Произошло усиление социальной дифференциации не только по доходам, но и по имуществу.

Таким образом, процесс приватизации в Российской Федерации носил двоякий как положительный, так и отрицательный характер. Среди положительных сторон – это образование фондового рынка, появление нового класса собственников, незначительное улучшение инвестиционного климата в стране. Рассмотренные отрицательные последствия были результатом не до конца продуманного механизма проведения приватизации, что дало толчок усилению дифференциации и созданию коррупционных схем.

Литература:

1. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. Современный экономический словарь / под общ.ред. Б. А. Райзберга. - 6-е изд., перераб. и доп.. 2013г., 512 с.

2. Берман В.Р., Филиппов П.С. История приватизации в России. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.ru-90.ru/node/1142
3. Михайлов А.Ю. Приватизация в России: мифы и реальность / Всероссийский экономический журнал №6. – 2011г. Электронный ресурс. Режим доступа: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2011_06/Mixailov.html#u7

А.В. Логинов,
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л.А.
Тверской госуниверситет

МИФЫ И РЕАЛИИ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Как можно заметить, анализируя итоги приватизации, реальные результаты разительно отличались от «мифических» планов. Что же именно ожидалось, и почему все пошло не так? Поиск ответов на этот вопрос требует более глубокого анализа, который был осуществлен с использованием метода структурных уровней [3, с. 37].

Методика исследования была построена следующим образом: на основании высказываний политиков, лозунгов и изначальных посылок приватизации, выявлялись приватизационные «мифы». Затем, совокупность реальных данных о результатах приватизации сопоставлялась с «мифами», и устанавливалось, насколько сильно истинная ситуация противоречит изначальным посылкам. Далее, если выявленные противоречия являлись существенными, выделялась проблема, лежащая в основе этих противоречий, и определялось, какому уровню хозяйственной системы она принадлежит.

Миф 1: государство получит доход. В соответствии с данными Росстата [1], можно отметить, что объем средств от приватизации, поступающих в бюджет, значительно разнится в период с 1991 по 2014 год, что объясняется неоднородным характером приватизации в России, её периодизацией. Итак, миф частично подтвержден.

Миф 2: ваучер – символ успеха. В целом, можно констатировать почти полный провал чековой приватизации. Доля акций, пошедших на чековую приватизацию, даже не в разы, а на порядок ниже, чем было использовано для иных способов приватизации. Самые «лакомые» куски госсобственности – нефтяные и прочие предприятия – были практически выведены из-под чековой приватизации. Главной проблемой чековой приватизации стал дефицит акций под чеки. Население почувствовало себя обманутым. Итак, миф опровергнут.

Миф 3: будет сформирован новый класс собственников. Собственниками имущества стали не простые граждане, а власть имущие.

Те, в чьих руках сосредоточились предприятия, заведомо не являлись эффективными собственниками, так как не были заинтересованы в повышении производительности предприятий и не стремились реализовать себя на качественно новом уровне, сохраняя архаичную технико-экономическую основу. Они сосредотачивались лишь на накоплении капиталов, не задумываясь над последствиями для страны. По сути, связь государства и экономики осталась тесной. Более сложные отрасли - машиностроение, кораблестроение, авиастроение - остались в руках государства. Миф частично подтвержден.

Миф 4: будут созданы условия для свободной конкуренции. Свободная, а иначе совершенная конкуренция – это экономическая модель, идеализированное состояние рынка, предполагающая большое количество мелких производителей однородной продукции.

Могло ли быть достигнуто такое состояние в России? Очевидно, что нет. Сохранялась высокая монополизация экономики. Не удалось создать класс эффективных собственников. Реальные собственники не были заинтересованы ни в повышении качества продукции, ни в применении каких-либо новых технологий. Сохранилась тесная связь между государством и экономикой, а также ростом теневого сектора. Миф опровергнут.

Миф 5: приватизация будет проходить без сильных социальных потрясений. Однако в результате приватизации не только не произошло выравнивание положения граждан, но и усилилась дифференциация. Децильный коэффициент даже в 2014 году составил 16, что, по мнению экспертов [2], создает условия для социальных беспорядков. Миф опровергнут.

Итак, нетрудно увидеть, что последствия неосторожной политики разгосударствления ощущаются и сегодня. Сложившаяся в результате перепривatизационных процессов структура собственности в России серьезно деформирована, она отличается очень высокой степенью концентрации и монополизма, а также тесной связью с госструктурами и «офшоризацией» владений российскими предприятиями как защитной стратегией. Возможно ли разработать альтернативную программу приватизации, успешно конвертировать власть в собственность?

Литература:

1. Данные по доходам от приватизации: 1992 год - Федеральная Служба Государственной статистики. Режим доступа http:// www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/22–03.htm

2. Закон неравномерного обогащения. Газета точка ру. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/money/2007/05/03_a_1650997.shtml

3. Метод структурных уровней в познании экономических отношений : моногр. / Л. А. Карасева; Твер. гос. ун-т. – Тверь : Твер. гос. ун-т, 2011 – 171 с.

М.И. Минина,
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л. А.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА РОССИИ К НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Основной проблемой собственности в России является проблема эффективного управления ею. Экономическая эффективность деятельности выявляется через соотношение затрат на осуществление этой деятельности к её результатам. Совершенно ясно, что для любого предприятия основным показателем эффективности деятельности является получение прибыли. Традиционно считается, что прибыльность, а значит, и эффективность работы государственных предприятий ниже, чем у частных фирм. После приватизации в России было установлено, что существенно эффективнее после смены собственника предприятия работать не стали (разработка Леонтьевского центра 1996 г.) [2].

Эффективность работы предприятия зависит от работы этого самого предприятия и конъюнктуры рынка. Форма собственности налагает здесь свой отпечаток как форма взаимоотношений участников производственного процесса. Характер формы собственности влияет на эффективность работы предприятия, так как он, в числе других факторов, должен быть выбран в соответствии с конкретными обстоятельствами и задачами создания предприятия, а также уровнем защиты прав собственности в государстве. Форма собственности эффективно не может реализоваться влияет на экономические отношения, только когда не может реализоваться, если не обеспечивается надлежащая защита прав собственности.

Форма централизованного управления группой предприятий, которая реализовалась в СССР – это крайне привлекательная форма организации производства, доказавшая свою эффективность исторически. Даже после завершения приватизации в России продолжались процессы укрупнения и объединения предприятий.

Откуда тогда взялся распространённый миф о том, что государственные предприятия работают неэффективно? Традиционно государственные предприятия занимают на рынке непривлекательные, но социально значимые ниши, т.е. занимаются изначально неприбыльным делом. Кроме того, доходы государственных предприятий не связаны с доходами управленцев этими предприятиями, а значит, нет должной

мотивации сотрудников. На сегодняшний день, роли чиновника и предпринимателя начинают составлять некоторый симбиоз, а значит и о прибыльности государственных предприятий, несомненно, заботятся [3, с. 61].

«При размытых правах собственности результаты функционирования предприятий зависят от совпадения или несовпадения владельцев прав собственности и тех, кто осуществляет размывание, и оказываются наилучшим и когда эти права совпадают [1, с. 56]». Поэтому режим частной собственности может быть оценен как более эффективный только в случае, когда права собственности надежно защищены. Когда же на защиту прав собственности начинает влиять теневая сфера, личные взаимоотношения и предпочтения власть имущих, тогда нельзя говорить об эффективности частной собственности, ибо, в данном случае, она становится неустойчивой, существование которой полностью зависит от воли случая.

На сегодняшний день остро стоит проблема перехода российской экономики к импортозамещению, разрабатываются государственные программы стимулирования экономики и сельского хозяйства. Какую же роль должна играть в этих проектах собственность? На чьей земле сеять будем, и кто обеспечит защиту этой собственности от посягательств? Ответы на все эти вопросы нужно искать уже сейчас, ведь любой переломный момент в экономической политике сопровождается и закрепляется сменой формы собственности и формированием новых экономических отношений на этом базисе. Многие эксперты сейчас прослеживают тенденцию к укрупнению доли государственной собственности в активах крупнейших предприятий, что само по себе делает такие предприятия более устойчивыми к кризисным явлениям. Должна ли эта тенденция стать всеобщей, или России суждено пережить ещё одну приватизацию? Ответы на данные вопросы станут темой другого более глубокого исследования.

Литература:

1. Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В.Л. Тамбовцева. - М.: Фонд "Либеральная миссия"; Новое литературное обозрение, 2010г., - 504 с.
2. Сравнительный анализ результатов работы предприятий различных форм собственности. Москва, Санкт-Петербург, Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.leontief-centre.ru/project183
3. Проблемы современной российской экономики сквозь призму ее структурных уровней: моногр. / Л. А. Карасева; Твер. гос. ун-т. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2012 – 143 с.

Е.Е. Иванова,
Научный руководитель к.э.н. доцент Ю.В.Лиференко
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики.(МЭСИ)

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ, ВЫДВИНУТЫХ ПРОТИВ РОССИИ

В своей работе я изучала последствия западных санкций, которые были выдвинуты против России. На тему санкций сейчас очень много пишут и говорят. Позиции этих людей могут быть кардинально противоположными: некоторые самонадеянные, недальновидные считают, что санкции – это всё ерунда. Другие убеждены, что санкции изолируют Россию и отбрасывают ее на несколько десятилетий назад в своём развитии. Существует множество вопросов, связанных с санкциями, но я остановлюсь только на двух, так как считаю, что они самые важные и интересные.

1. За что нам предъявляют санкции США и Западная Европа?
2. Как санкции отражаются на российской экономике и на людях?

Я хочу перечислить некоторые санкции, которые Запад выдвинул против России:

1. 29 июля министерство финансов США объявил о введении санкций против Объединенной судостроительной корпорации и трех банков - ВТБ, Россельхозбанка и Банка Москвы. Американцам, в частности, запрещено предоставлять трем перечисленным банкам кредиты на срок более 90 дней.. [1]
2. Запрет на поставки вооружений в Россию и вывоз из РФ оружия, "а также связанных с ним материалов", запрет на ввоз в РФ "товаров и технологий двойного назначения", которые могут использоваться в военных целях, на предоставление РФ инновационных технологий для нефтедобывающей промышленности. . [1]

Это лишь малая часть тех санкций, которые были выдвинуты против нас. На самом деле их гораздо больше.

Самым главным и первым вопросом является: за что, за какие грехи нам предъявляют санкции США и Западная Европа? Некоторые называют следующие причины, по которым эти страны могли бы их выдвинуть против нас:

Во-первых, за то, что мы вернули себе искомо Российскую территорию - Крым. Но ведь еще с давних времен он принадлежал России, так в 1783 году Екатерина II издала указ о принятии «полуострова Крымского» в состав России. А вот в 1954 году советским руководством было принято решение о передаче его Украине со следующей

формулировкой: «Учитывая общность экономики, территориальную близость и тесные хозяйственные и культурные связи между Крымской областью и Украинской ССР».И вот спустя 60 лет, Крым снова наш! Прошел народный референдум, в результате которого 90% населения Крыма проголосовали « за» присоединение к России. [2]

Второй причиной введения санкций является то, что Россия ввела свои войска на территории Украины, но на самом деле это было не так. Им просто хотелось нас в чем то обвинить и они нашли причины.

Тогда возникает вопрос, существуют ли вообще какие-либо причины для этих санкций? На этот вопрос четко, ясно и однозначно ответил президент нашей страны, В.В. Путин. По его словам, Россию наказывают за то, что она имеет политическую самостоятельность и не зависит в этом плане от США. Первый вопрос о причине введения санкций против нас мы рассмотрели и получили ответ. Вторым вопросом является: как санкции отражаются на российской экономике и на людях? Хорошо или плохо? Однозначно на этот вопрос ответить невозможно, потому что есть как положительные факты, так и отрицательные.

С одной стороны, если «тебе ставят палки в колеса», то дальнейшее движение замедляется. На сегодняшний день российская экономика гораздо более сильно зависима от запада, чем, допустим, при советской власти. При СССР был железный занавес, то есть мы были независимы. Экономическая реформа открыла этот занавес. начали развиваться торговые отношения между странами, в результате чего, мы стали во многом зависимы от них. Судя по статистическим данным, 50% товаров и услуг импортируются с Запада, из ЕС. В процессе реформ мы утратили важнейшие промышленные отрасли. Например, самолётостроение. В СССР мы выпускали 40 % самолетов, а сейчас же меньше 1 %. разница очень большая. С помощью таких отраслей, как станкостроение, машиностроение, самолетостроение и других, мы производили все средства производства и оборудования для нашей страны. в результате реформ, все это исчезло и теперь мы вынуждены привозить это из других стран. Россия ввела ответные санкции в отношении США, ЕС, Австралии и Канады, на ввоз мяса, овощей, фруктов и т.д. В новостях говорят, что санкции ударили в основном по европейским фермерам, которым теперь некуда девать товар. В качестве протеста, некоторые фермеры, привозят всю свою продукцию в центр города и просто ее вываливают на землю. У других же, овощи и фрукты портятся, они даже не успевают их убирать. Зато российские фермеры получают возможность продать свои товары по высокой цене, тем самым развивая сельское хозяйство.

Но при этом есть и положительные моменты, как говорится « пришел жареный петух и ….». Мы 20 лет не могли слезть с « нефтяной иглы», а эта ситуация поспособствовала нам и теперь мы вынуждены переходить к новым технологиям, развивать промышленные отрасли.

Раньше наша страна импортировала большое количество продукции из других стран, а в связи с санкциями она теперь этого делать не может, поэтому Россия, чтобы продолжать прогрессировать, вынуждена развивать такие отрасли, как машиностроение, станкостроение и другие, которые раньше были мало развитыми или уничтожены вообще. Это еще один плюс от санкций.

Второй вопрос о значении и влиянии санкций мы рассмотрели.

Таким образом очевидно, что западные санкции влияют как положительно, так и отрицательно на развитие экономики России.

Литература:

1. URL: http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587
2. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/История_Крыма

Ю.А. Веселова,
Научный руководитель доцент, к.э.н. Лиференко Ю.В.
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

СООТНОШЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Занимаясь вопросами заработной платы, меня заинтересовала актуальная на сегодняшний день проблема взаимосвязи заработной платы с производительностью труда. Заработная плата выступает в качестве вознаграждения за труд. В 2012 году номинальная зарплата составила 26628,9 руб., в 2013 г. - 29792,0 руб., а в 2014 г. – 32616,5 руб. Заметим, что за эти три года она увеличилась в 1,2 раз. [2] Однако, номинальная зарплата сама по себе ни о чем не говорит. Она характеризует уровень заработка, а уровень благосостояния работника отражает реальная зарплата, которая скорректирована с учетом инфляции. Для этого необходимо сравнить динамику номинальной заработной платы с динамикой цен, то есть темпами роста инфляции.

Год	Темпы роста инфляции
2012	6,58
2013	6,45
2014	11,36

Инфляция за три года увеличилась почти в 1,7 раз. [2] Мы видим, что темп инфляции превышает темп роста заработной платы, реальные доходы населения падают, что приводит к ухудшению жизни людей. Чтобы реальная заработная плата была больше - нужно много работать, а для этого - нужно, чтобы эта

работа хорошо оплачивалась. Происходит замкнутый круг. В нашей стране при недостаточно высокой зарплате, что является плохой мотивацией, - производительность труда низкая. Но при низкой оплате труда нельзя говорить о росте производительности, равно как и при низкой и снижающейся производительности труда нельзя вести речь о достойной оплате труда и ее росте. Эту проблему не афишируют в СМИ. Но проблема остается.

Динамика производительности труда:

2008	2009	2010	2011	2012
104,8	95,9	103,0	103,8	103,1

Мы видим тенденцию упадка производительности труда. А значит, эффективность производства с каждым годом становится всё ниже и ниже и это является основным сдерживающим фактором развития экономики.

Если зарплата будет расти такими же темпами как производительность труда, то в стране возможно только простое воспроизводство. Она должна расти медленнее, чем производительность. А у нас в настоящий момент наблюдается противоположная тенденция. Мы проедает то, что производим и даже больше, чем производим.

Заработная плата растет не за счет роста нашей экономики, а за счет высоких мировых цен на нефть. То есть пока нас «кормит» природа. Но в условиях падения цен на нефть и санкций это так продолжаться не может. Только при условии роста производительности труда возможен реальный рост заработной платы в будущем. Мы можем себя «накормить» только за счет роста производительности труда. До 2014 года заработная плата была только на половину заработана трудом, а вторая половина была получена «безвозмездно» (то есть за счет нефти и газа). Мы добывали нефть дешево, а продавали на международном рынке дорого. Себестоимость примерно около 70 $ за баррель - это издержки производства (ТС), а TR=TC+Прибыль. При цене нефти P = 140 $ за баррель в 2013 году - была огромная прибыль. А сейчас цена нефти P = около 58 $ за баррель. Следовательно, для нас сейчас уже убыток.

Низкая оплата труда не побуждает работника повышать квалификацию, совершенствовать мастерство и поэтому производительность труда будет расти не благодаря усилиям работника, то есть производительности живого труда, а вследствие, применения более производительного оборудования. Нужно выдерживать в этом пропорциональность и задействовать в полной мере стимулирующую роль зарплаты. Низкий уровень оплаты труда оказывает негативное влияние не только на трудовую активность, но и формирует недостаточный платежеспособный спрос населения – а это еще одно препятствие на пути экономического развития. [1]

С существующим замкнутым кругом нужно бороться нестандартными методами. Примеры выхода из него: раз сами работники и фирмы не могут или не хотят решать эту проблему, а частные инвестиции не хотят идти в производство, так как они не заинтересованы в росте производительности труда, то необходимо направить производство на инновационный путь, повысить производительность с помощью государства и самого народа – найти таланты и дать им возможность развиваться. Необходимо заменять “руки и мозги” на работу новейших технологий. Тогда мы сможем развивать производство, повышать производительность и, следовательно, увеличивать зарплату. Необходимо заменять неквалифицированных менеджеров на грамотных людей, которые работают на данном производстве в других должностях. Так же можно повысить производительность труда за счет поощрения работников не только в материальном плане, но и в моральном.

Литература:

1) Сокуров Ю.С. Статья, Производительность труда и рост заработной платы / Ю.С. Сокуров // [Электронный ресурс] – URL: http://srrosatom.ru/node/317 / 2010г.
2) Росстат [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/

А.Ф. Трощенкова, Я.О. Чистякова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н.В.
Тверской госуниверситет

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Импортозамещение — не новое слово в российском экономическом лексиконе. Проблема поддержки отечественного производителя возникла в нашей стране не вчера, а гораздо раньше, но именно сейчас она стала особенно актуальна.

В настоящее время имеется ряд различных определений понятия импортозамещения. В частности, импортозамещение определяется как «…тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства» [1].

В статье А.Н. Макарова можно найти трактовку импортозамещения с позиций потребностей региональной экономики: «…под импортозамещением традиционно понимается рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной

продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров.» [2].

Одной из наиболее простых и понятных нам представляется формулировка, приведенная в статье Е. Лукьянчук: «Импортозамещение представляет собой процесс сокращения или прекращения импорта определенных товаров путем их замещения на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных» [3].

Авторы определили цели политики импортозамещения: обеспечение национальной и государственной безопасности страны; достижение технологической независимости в критических областях; содействие формированию положительного сальдо торгового баланса; выращивание национальных лидеров для завоевания глобального рынка.

Политика импортозамещения использовалась во многих развивающихся странах и часто была продиктована не столько соображениями эффективности, сколько политической необходимостью. Так подобная политика являлась доминирующей на отдельных этапах развития в следующих странах: СССР в 30-е годы, Китай в период с 1949 по 1978 гг., Тайвань в 1953-57 гг., Таиланд с 1971 по 1980 гг., Япония в 1950-х гг.

В России в конце 2013 и в 2014 году курс рубля значительно снизился, что способствовало импортозамещению. Это проявилось в снижении импорта и высоким темпам роста в ряде отраслей, ориентированных на внутренний рынок.

Таким образом, можно утверждать, что политика импортозамещения реализуется в России не первый год и не с момента введения санкций со стороны стран ЕС. Именно в настоящее время она стала особо актуальной в нашей стране.

Мы проанализировав статистические данные по импорту России за 2013 и 2014 из стран Дальнего зарубежья. Можно отличить, что в товарной структуре импорта из стран Дальнего зарубежья основную долю занимают машины и оборудование и транспортные средства. На втором месте продукция химической промышленности, а также продовольственные товары. Правительство России намерено перестроить экономическую модель развития и перейти на импортозамещение технологий в стратегически важных отраслях, используя внутренние источники роста.

По результатам анализа, проведенного Министерство промышленности и торговли(далее-Минпромторг) в июне этого года, наиболее перспективными с точки зрения импортозамещения являются станкостроение (доля импорта более 90%), тяжелое машиностроение (60-80%), легкая промышленность (70-90%), электронная промышленность (80-90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70-80%),

машиностроение для пищевой промышленности (60-80%). По оценке Минпромторга, в случае реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на снижение импортозависимости по разным отраслям промышленности с уровня 70-90% до уровня 50-60%. А в ряде отраслей возможен выход на более низкие показатели [4].

Таким образом, на сегодняшний день вопрос поддержки отечественного производителя является важнейшим для России. Решая задачи импортозамещения, страна должна учесть следующее: необходимо определить стратегические важные отрасли и сферы деятельности для политики импоторозамещения в целях обеспечения экономической и финансовой безопасности страны, опыт реализации политики импортозамещения в зарубежных странах во избежания принятия необдуманных управленческих решений. Россия не должна отрицать принципов международной экономической интеграции и в первую очередь на постсоветском пространстве, следует также активизировать систему государственно-частного партнерства для продвижения политики импортозамещения в регионах.

Литература:

1. Экономический словарь.[электронный ресурс] URL : - http://abc.informbureau.com/html/eiiidoicaiauaiea.html (Дата посещения: 24.02.15)
2. Макаров А.Н. Импортозамещение как инструмент индустриализации экономики региона: инновационный аспект (на примере Нижегородской области)/ Российский внешнеэкономический вестник. 2011, № 5. С.36-40
3. Лукьянчук Е. Импортозамещение: зарубежный опыт. [электронный ресурс] URL: Режим доступа: - http:// apteka.ua 786 (15) - 18.04.2011(Дата посещения: 26.02.15)
4. Юлия Воронина. Лекарство от зависимости. "Российская Бизнес-газета" №959 (30). [электронный ресурс] URL: http://www.rg.ru/2014/08/05/zameshenie.html (Дата посещения: 03.03.15)

М.И. Сысольцева,
Научный руководитель д.э.н., профессор Петрищев В.А.
Тверской госуниверситет

ОПЫТ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЯПОНИИ И ВОПРОСЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

В существующей напряженной экономической ситуации, возникшей в России по причине экономических санкций, падении цен на нефть и девальвации рубля особенное значение приобретает вопрос увеличения уровня ВВП и достижения экономического подъема с помощью человеческого капитала, т.е. с помощью повышения производительности труда. Поэтому в данной статье мы сравним уровень производительности труда в России и других странах, выявим основные проблемы в данной области и выделим один из путей решения – с помощью использования системы социального партнерства, заимствованной в Японии.

Статистические данные говорят о том, что в 2012 году ВВП России за один отработанный час составлял $24, что составляло 37 % от уровня США, 41 % от уровня Германии, 60 % от уровня Японии. Более свежие данные за 2014 год позволяют утверждать, что уровень производительности труда в России в 3,5 раза ниже, чем в США, и в 2-2,5 раза ниже, чем в Великобритании и Франции. На основе данных статистики можно говорить о том, что в сфере производительности труда существуют определенные трудности. Между тем в Японии производство в среднем на душу населения выросло за минувшее столетие почти в 17 раз, во многом благодаря особым управленческим и социальным аспектам отношения к работникам, которое в комплексе можно назвать системой социального партнерства.

У понятия социального партнерства существует множество определений. Одно из них гласит о том, что социальное партнерство представляет собой особый тип социально-трудовых отношений, обеспечивающий на основе равноправного сотрудничества наемных работников и работодателей баланс и реализацию их основных интересов. При этом интересы двух сторон (работника и собственника (работодателя)) являются антагонистическими. Целью собственника выступает стабильное получение прибыли, а наемного работника - обеспечение достойных условий существования, соответствующих определенному уровню качества жизни. В России существует большое количество институтов социального партнерства. Среди них можно выделить профсоюзы, объединения работодателей, правительство, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления. Основным институтом социального партнерства, непосредственно затрагивающим и работников, и работодателей, являются профсоюзы. Их перечень в РФ достаточно обширен. Несмотря на это, данные опроса свидетельствуют о непривлекательности членства в профсоюзе для работников. Так, 60% опрошенных, не состоящих в профсоюзе, считают, что профсоюз им сейчас ничем не поможет. Однако есть и тенденции для роста: 63% опрошенных считают, что после реформирования системы социального партнерства он поможет разрешению трудовых конфликтов.

Что мы теряем? Неудовлетворённость работников условиями труда ведет к низкой производительности труда, низкому качеству продукции, и соответственно, и к малой прибыли собственника и низкой заработной плате. Посмотрим, как обстоит дело с системой социального партнерства в Японии.

Основным девизом страны, совершившей поистине экономическое чудо, и по сей день является «Наше богатство — человеческие ресурсы». В целом, меры и постулаты, на которых построена система социального партнерства в Японии можно разделить на два аспекта — управленческий аспект (система менеджмента) и социальный аспект. К управленческому аспекту относятся следующие принципы: пожизненный найм рабочих и служащих; принцип «старшинства» (повышение заработной платы в зависимости прежде всего от стажа работы, от уровня квалификации); разносторонняя подготовка кадров; особая процедура принятия решений.

Принципы в социальном аспекте следующие: коллективный характер удовлетворения социальных потребностей работниками; превалирование моральных стимулов над материальными; отождествление успехов фирмы и страны со своими успехами; удовлетворение социальных потребностей работников за счет фирмы, а не за счет государства; высокий уровень социальных выплат: если в средней английской корпорации социальные выплаты составляют 2,5 % расходов на рабочую силу, то в корпорации «Хитачи» -8,5%. В результате производительность труда японских рабочих в 1,5—2 раза выше производительности труда американских рабочих, а оплата труда значительно ниже.

Резюмируя, заметим, что из опыта Японии можно применить на российской почве. Это увеличение удельный вес дополнительных расходов на рабочую силу, повышение эффективности системы стимулирования персонала, используя японскую культуру взаимоотношений (коллективизм, осознание ответственности за результаты своего труда, расширение номенклатуры расходов в системе внутрифирменного социального обеспечения, коллективный характер удовлетворения потребностей работников.

Н.Е. Пухова,
Научный руководитель – доцент, к.э.н., Лиференко Ю.В.
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ПУТЬ К СТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РОССИИ

Ни для кого не секрет, что доля импорта в нашей стране с каждым годом все больше увеличивается. В особенности это относится к

продуктам сельскохозяйственного и продовольственного секторов экономики, новым технологиям, машинам и оборудованию, а также лекарственным препаратам. За последние 10 лет они выросли, чуть ли не в 6 раз. Просто поразительно, как страна с такими огромными ресурсами может быть одним из самых крупных импортеров во всем мире? Здесь будет уместно упомянуть цитату Уинстона Черчилля «Я думал, что умру от старости. Но когда Россия, кормившая всю Европу хлебом, стала закупать зерно, я понял, что умру от смеха» [1].

Все началось еще с кризиса 90-х годов, когда Америка решила полностью разрушить нашу страну, ни сделав, при этом, ни одного выстрела [2]. Благодаря тогдашнему правительству, им легко удалось разграбить Россию и уничтожить более 80% промышленного потенциала. Понятно, что за годы восстановления, нашей стране пришлось прибегнуть к закупке импортных товаров, за неимением своего. Но почему же сейчас его количество только увеличивается?

Россия получает достаточно существенный доход от экспорта нефти, газа, электроэнергии, алмазов, золота и так далее. То есть большой необходимости развивать отечественную промышленность правительство, вероятно, просто не хочет видеть. В результате чего получается, что наша страна становится слишком зависимой от цен на экспортируемую продукцию. Более целесообразно было бы использовать средства от продажи сырьевых продуктов на модернизацию существующих заводов и инвестиции в новое производство.

Так чем же нам грозят столь высокие темпы увеличения импорта? К негативным сторонам этого явления относится нехватка рабочих мест и уменьшение поступлений в госбюджет, торможение уровня развития научно-технического прогресса, снижение темпов роста собственного производства, и как следствие, низкая конкурентоспособность отечественных товаров на мировом рынке. Кроме того, нельзя забывать, что он может найти применение в политических целях, что грозит нам нехваткой товаров на прилавках магазинов. Но у импорта имеются и положительные стороны, такие как широкий ассортимент продуктов, позволяющий покупателям найти необходимый товар по доступной цене. Это очень актуально потому, что зачастую товары отечественных производителей стоят на порядок дороже. Второй плюс тесно связан с первым - это обеспечение нас жизненно необходимыми товарами. К тому же, не стоит забывать о том, что каждая страна специализируется на определенных видах товаров и лишение возможности сбыта этой продукции может серьезно сказаться на их экономической ситуации [3]. Также, существует множество видов товаров, которые по каким-либо причинам не могут производиться в нашей стране из-за неподходящих природно-климатических условий или отсутствия технологий. Поэтому

импорт, несомненно, нужен, но в ограниченных количествах. На этом все положительные моменты заканчиваются.

Исходя из вышесказанного, становится понятно, что на государство возложена достаточно сложная задача определения тонкой границы между количеством отечественного товара и импортного.

В условиях высоких социально-экономических рисков, образовавшихся за счет импорта, как никогда необходима стабильная экономическая ситуация, позволяющая их снизить и стать менее зависимой от стран импортеров. Это особенно актуально в наше время из-за обостренных внешнеполитических отношений.

Реализация программы импортозамещения осуществляется через выполнение специальных проектов. Здесь важно отметить, что вместе с их выполнением необходимо также наращивать экспорт. Потому что одно дело, если государство помогает отечественному производителю, с целью повысить конкурентоспособность товаров внутри страны, а совсем другое, когда эти товары поступят на мировую арену, где могут оказаться совсем неконкурентоспособными.

Программы по импортозамещению требуют большого временного промежутка, инвестиций и комплексного подхода, который включает в себя развития сфер образования и науки на высоком уровне. Большое внимание здесь уделяется макроэкономической политике государства. Через налогово-бюджетное регулирование должна осуществляться поддержка реального сектора экономики, путем предоставления бюджетных ссуд, займов и гарантий. Денежно-кредитная политика предполагает формирование системы льготного кредитования, что позволяет значительно упростить процесс взятия кредита на покупку новых технологий и оборудования.

Во многих отраслях экономики существует тенденция приобретения сырья, машин и оборудования за рубежом [4]. Программа импортозамещения же на начальных этапах предполагает не просто приобретение импортной продукции и инновационных технологий, а использование их для создания аналогов на нашей территории и их дальнейшего воспроизводства.

И наконец, когда созданы все условия для производства импортных товаров в нашей стране, необходимо довести его до конкурентоспособного состояния, сначала внутри страны, а затем уже за рубежом. Все это требует неимоверных усилий и времени, но результат оправдает свои ожидания, в результате чего государство обретет относительную независимость от других стран, повысит конкурентоспособность своих товаров на мировом рынке и усилит диверсификацию Российского экспорта.

Литература:

1. [Электронный ресурс]-URL: http://www.aforizmik.ru/rossia-i-russkie/cherchill-o-rossii-i-russkih/
2. Мультипортал «KM.RU» [Электронный ресурс]-URL: http://www.km.ru/spetsproekty/2013/02/05/istoriya-rossiiskoi-federatsii/703236-obval-rossii-v-90-e-gody-prichiny-i-po
   Обвал России в 90-е годы. Причины и последствия в оценках современников
3. Шамхалов Ф.И. Опыт импортозамещения продукции оборонной промышленности в зарубежных странах // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. № 1-1.
4. Семыкин В.А., Сафронов В.В., Терехов В.П. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014 №7.

С.А. Тезикова, В.И.Шмидт,
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н. В.
Тверской госуниверситет

ОПЫТ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В БРАЗИЛИИ

В настоящее время одним из дискуссионных вопросов является - целесообразность реализации импортозамещающей политики в России, который обсуждается представителями экономической науки и практиками, до сих пор не нашедшим однозначной оценки.

Одним из приоритетных направлений политики многих развитых и развивающихся стран является разработка национальной продукции, которая полноценно может заменить импортируемые товары и способна конкурировать на международном рынке с признанными производителем. Поэтому наряду с импортозамещением необходимо реализовывать меры политики обеспечения конкурентоспособности национальных производителей.

Интерес Бразилии к проведению политики импортозамещения возник, по причине отсталости ее экономического развития от стран Запада. Она проводилась с целью национального суверенитета и экономической экспансии.

Стратегия импортозамещения в Бразилии в своем развитии прошла две фазы: «легкую» и «тяжелую». В первой фазе «легкой», стимулировалось внутреннее производство потребительских товаров. Во второй фазе «тяжелой» усилия правительства страны были направлены в сторону капиталоемких товаров, прежде всего оборудования.

Первая фаза импортозамещения в Бразилии началась в 40-е годы с замещения импорта товаров краткосрочного пользования. В 1956-1961 гг.

ускорилось развитие отраслей, выпускающих средства производства и бытовые товары длительного пользования. Для формирования устойчивого спроса на товары длительного пользования правительство Бразилии предприняло меры по созданию системы дешевого потребительского кредита для средних слоев. В результате этого в 1969-1973 гг. стал бум в отраслях, производящих товары длительного пользования, и в индивидуальном строительстве элитного жилья. Авторы констатировали в докладе динамику отдельных макроэкономических показателей страны. [1]. Одновременно государство осуществляло крупные инвестиции в нефтяную промышленность, электроэнергетику, строительство автомобильных дорог, транспорт и связь. Вместе с этим иностранный капитал сыграл важную роль в индустриализации Бразилии. Благодаря транснациональным корпорациям (далее ТНК) в 50-е годы были созданы все бразильские автосборочные предприятия, а на последующем этапе государство максимально либерализовало доступ иностранного капитала во все отрасли обрабатывающей промышленности.

Однако, отсутствие конкуренции, лишали молодую индустрию стимулов к технологическим и организационным инновациям, что обрекало ее на прозябание.

Таким образом, в государствах Латинской Америки, оказавшихся первопроходцами и лидерами импортозамещающей индустриализации в период между серединой 50-х и 60-х годов, когда уже в самом разгаре находилась вторая фаза импортозамещения, «реальный рост экономической эффективности был практически нулевым» [2]. Но главное в том, что вторая фаза промышленного импортозамещения не оправдала надежд на урегулирование внешнеэкономических проблем.

Подводя итог можно сказать, что экономическая модель импортоза мещающей индустриализации Бразилии привела к закрытости внутреннего рынка и отставанию в применении новых технологий и стали причиной стагнации производства и низкой конкурентоспособности [3]. Опыт Бразилии и ряда других развивающихся стран показывает, что политика импортозамещения не должна нарушать принципы международной экономической интеграции, а в долгосрочной перспективе должна создавать основу для формирования устойчивой экспортноориентированной экономики [4].

Литература:

1. Ворожейкина Т. Внешний фактор индустриализации Мексики и Бразилии // Мировая экономика и международные отношения. – 1999.-No7. – с. 59-66.
2. Кажымурат К. Избранные научные труды. Т. 2. –Алматы: Қазақстан даму институты, 1998. – с. 460.

3. Протекционизм в Бразилии снова в моде. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2881#top (дата обращения 02.03.2015)
4. Структурная политика государства в механизме экономического роста.URL: http://libbook.net/book_124_page_51 (дата обращения 1. 03. 2015)

С.А. Тезикова, В.И. Шмидт,
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н. В.
Тверской госуниверситет

ПРИОРИТЕТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ТАЙВАНЕ

Политику импортозамещения реализовывали многие страны мира в разные периоды своего развития. Для России интересен опыт именно тех развивающихся стран, которые имеют опыт реализации импортозамещающей и экспортноориентированной промышленной стратегии.

Особый интерес представляет, беспрецедентный, не имеющий аналогов в мировой экономической истории рост стран в Восточной Азии, одной из причин которого была, именно экспортноориентированная промышленная стратегия. Странам Восточной Азии удалось в послевоенный период поднять темпы роста до 7 – 10 % и поддерживать эти темпы роста в течение нескольких десятилетий. В итоге Восточная Азия во второй половине XX в. стала, по сути, единственным крупным регионом, которому удалось сократить разрыв в уровнях экономического развития с Западом [1].

Экономическая политика Тайваня с начала 50-х годов оставалась простой, логичной и эффективной. Основной целью являлось: выход на внешние рынки высокотехнологичной продукции. Первым шагом в данном направлении стала реформа в области сельского хозяйства (1950-1953 гг.), ее результатом стал устойчивый рост сельскохозяйственного производства. Именно результат реформ сельского хозяйства создал условия для перераспределения материальных, финансовых и человеческих ресурсов в пользу городского промышленного сектора. На этом этапе экономическая политика Тайваня была явно направлена на реализацию стратегии импортозамещения в её «первичной», или «легкой» фазе, когда получают развитие отрасли, производящие потребительские товары (пищевая, легкая, текстильная промышленность и др.).

Авторы перечислили инструменты, которые использовались при реализации политики импортозамещения, а именно: высокие таможенные тарифы, разветвленная система импортных квот и лицензий, жесткая система валютного контроля и множественность валютных курсов. В

результате жестких мер до 1958 года ВВП Тайваня рос со среднегодовым темпом в 7,1%. Однако узость внутреннего рынка привела к быстрому его насыщению продукцией отраслей первичного импортозамещения.

В начале 60-х годов в отношении компаний, осуществляющих экспортную деятельность, импортные пошлины и налоги были сведены к минимуму, и экспортеры могли ввозить необходимые им комплектующие по ценам близким к мировым. Упор был сделан на развитие легкой промышленности.

Далее автор привел макроэкономические показатели развития страны. Более высокие таможенные барьеры были установлены на промышленные товары, в том числе на товары инвестиционного спроса (машины и оборудование). Так государство защитило молодые национальные отрасли, производящие аналогичную продукцию. Самые высокие барьеры были установлены на товары роскоши. С целью стимуляции сбережений для финансирования все тех же промышленности и экспорта [2].

Второй этап импортозамещения стал возможен во многом благодаря успешному развитию в предшествующий период сельского хозяйства, текстильной промышленности и производства товаров повседневного спроса. Энергетический кризис 70-х гг., общая экономическая и политическая обстановка вокруг Тайваня способствовали поощрению развития таких импортозамещающих отраслей, как нефтяная, нефтехимическая, сталелитейная, судостроительная.

Подводя итоги, вышесказанному в отношение данной страны стоит отметить, что в послевоенные десятилетия и до настоящего времени она демонстрировала высочайшие темпы экономического развития [3] и положительный опыт ее следует учесть при применении инструментов политики импортозамещения в России.

Литература:

1. Семенов А. М. Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности России // 1.1. Сущность импортозамещения как экономического процесса; с. 11-17.
2. Опыт Тайваня в реализации концепции догоняющего развития//Содержание экономической политики Тайваня, с. 7.
3. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристь, 1999 , – с. 734.

М.В. Куликова,
Научный руководитель доцент, к.э.н., Лиференко Ю.В.
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Конкуренция в экономике –- это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства. Конкуренция –- это ключевое звено рыночной экономики, и ее зарождение, развитие, мы можем отнести к началу существования рыночной экономики, т.е. 16 век. Конкуренция — это то, что во все времена сопровождало экономику, служило фактором развития после всех падений и спасала ее от краха. По сей день она влияет абсолютно на все сферы деятельности, заставляя их совершенствоваться.

При советской власти существовало «социалистическое соревнование», влияние которого было гораздо слабее влияния конкуренции, поэтому и результат такого «соревнования» был гораздо менее значим. Это было одним из недостатков социализма, сейчас же конкуренция имеет первостепенное значение для нашего развития. С другой стороны, общество пытается идти по пути избавления от социальных пороков, а недобросовестные методы конкуренции сами по себе порождают их, хоть и нацелены на некое развитие.

Подробнее я хочу рассмотреть методы конкуренции, к которым относят ценовую и неценовую конкуренцию. Ценовая конкуренция предполагает продажу товара по более низким ценам, чем у конкурентов. Неценовая конкуренция предполагает изменение качества продукции, увеличение сроков службы и улучшение надежности, использование рекламы. [2] В настоящее время преобладают неценовые методы.

Конкуренция является необходимой частью общественного развития, но не всегда она выражается в добросовестных поступках. Существуют общественно-приемлемые методы, которые выражаются в законных действиях, не ущемляющих чьих-либо прав или свобод. Помимо них существуют общественно-неприемлемые методы конкуренции, которые выражаются в незаконных, противоречащих нормам морали действиях. Использование недобросовестных методов конкуренции приносит негативные последствия в различных сферах общественных отношений.

Чтобы создать успешный и прибыльный бизнес предприниматель обязан уметь рисковать, быть настойчивым иногда даже жестоким, т.е. быть конкурентоспособным. Одним из таких успешных бизнесменов является Евгений Чичваркин, который является владельцем известной сети

магазинов Евросеть. [1] На его примере можно подробно рассмотреть методы конкуренции.

Он в 90-е годы начал заниматься продажами. Он продавал известные батончики сникерс, алкоголь, одежду, скупленную из комиссионок или привезенную из Турции. Благодаря его изобретательности и хитрости у него получалось продавать по цене выше рыночной. Одежду, которую он продавал, он стал вывешивать в больших количествах, так как это выглядело привлекательнее, чем два образца, которые были у других, перед продажей он её отглаживал, придавая «дорогой» вид. Так, юный предприниматель уже тогда стал использовать неценовые методы конкуренции, привлекая новых покупателей и получая за один день прибыль равную нескольким своим стипендиям. Потом Чичваркин занялся продажей телефонов. Он сражался за место на рынке с другими фирмами, занимающимися техникой. Чичваркин решил снизить наценку с 20% до 5%, запустил рекламную акцию, придумав запоминающийся нецензурный слоган. Эффект от сенсационных цен и рекламного ролика не заставил себя ждать. Благодаря этому за несколько дней о Евросети узнала вся страна. Конкуренты оставались в тени.

Конкуренция проявляется не только в изменении цен или распространением рекламы. Чичваркин неоднократно подвергался рейдерству, его дело пытались приостанавливать, привлекая государственные органы, ему угрожали. Такие методы были весьма распространены, особенно в 90-е годы, когда экономическая ситуация в России была шаткой. Чичваркин рассказал, что кто-то поджег салон в Южно-Сахалинске, в Усть-Ильменске пытались поджечь салон, а в другом регионе владелец конкурирующей фирмы стрелял по салону Чичваркина. Это примеры жестокой, беспринципной конкуренции, но это не останавливает тех, кто стремится завоевать доходную часть рынка. Такие методы конкуренции должны искореняться, чтобы не наносить вреда обществу, ведь конкуренция в экономике должна не только способствовать чьему-либо развитию, но и не переступать рамки законности. [1]

В современной России рейдерство из-за уязвимостей в законодательстве создает проблемы для экономики. Рейдерство – это захват предприятия с помощью различных процедур. Это сильно затормаживает нормальное развитие малого бизнеса. О каких предпринимательских инициативах и рисках можно говорить, если каждый осознает, что в любой момент может лишиться всего своего дела из-за бандитских операций. Также это препятствует долгосрочным инвестициям, ухудшает имидж Российского бизнеса. Из-за коррумпированности государственных органов рейдерство поддерживается со стороны и укрепляется. Для искоренения этого явления обществу необходимо более детально проработать систему защиты от незаконной конкуренции, всячески ее пресекать. Так, законодательные

органы РФ занимаются разработкой и уточнением антирейдерских законов, рассматриваются новые законопроекты, защищающее от антиконкурентных действий. Правительство нацелено на развитие реально действующего аппарата, который следил бы за исполнением этих законов и был огорожен от коррупции.

Литература:

1. Котин М. Чичваркин Е…гений/М. Котин. – Москва: ИД «Коммерсантъ»; ИД «Питер», 2007. – 320с.
2. Микроэкономика: Учебное пособие / Под ред. Д.э.н., И.М. Русанова. – Тверь: Тверской филиал МЭСИ, 2008. – 396с.

М.О. Качихина, С.А. Подопригорова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Спасская Е.А.
Тверской госуниверситет

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Проблема безработицы стоит остро для России, несмотря на менее высокий ее уровень по сравнению со многими странами. В докладе поставлена цель – выявить особенности безработицы в России, заставляющие рассматривать безработицу в нашей стране как серьезную социально-экономическую проблему. Изучение статистических данных и фактического материала по России в целом, Центральному федеральному округу (ЦФО) и Тверской области позволило выявить следующие черты безработицы.

1) Население России отличается высокой и растущей экономической активностью (в декабре 2014г. 53% от общей численности населения страны и около 70% трудоспособного населения). Уровень зарегистрированной безработицы, в основном, не превышает 1,5-2%. Резко снизившись в начале 2000-х годов, она поддерживается на невысоком уровне. Однако безработица, учтенная по методологии МОТ, значительно выше и достигала в отдельные годы этого же периода от 5% до 8% и более.[2]

2) Обращает на себя внимание тот факт, что нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения, на 100 заявленных вакансий составляет 70-75 человек, что свидетельствует о разбалансированности рынка труда и наличии структурной безработицы.[1]

3) Высока продолжительность поиска работы. Так, в декабре 2014г. средняя продолжительность поиска работы безработными у женщин

составила 7,7 месяца, у мужчин - 6,8 месяца. Доля безработных, находящихся в состоянии поиска работы более года составляет по России около 30%; чуть ниже этот показатель в ЦФО, но выше в Тверской области. [1]

4) В структуре безработных по продолжительности незанятости высокую долю составляют незанятые более года: по России в III квартале 2014 – 42%, в том числе свыше 3 лет 18,6%; чуть выше по Тверской области (43,2%). Можно сделать вывод, что безработица носит застойный характер, при котором люди теряют надежду найти работу, деквалифицируются, уходят в сферу неформальной занятости или живут случайными заработками. По данным ФСГС доля, занятых в неформальном секторе экономике составляет в среднем по России 21,1% и колеблется по регионам ЦФО от 5% (г. Москва) до 30,9% (Ивановская область). [1]

5) Серьезную проблему составляет молодежная безработица. Сложнее всего найти работу лицам в возрасте 15-19 лет (уровень безработицы 26,3%), а в возрасте 20-24 года – 12,8%. Больше всего востребованы лица в возрасте 40-44 лет (уровень безработицы 3,2%).[1]

6) Наиболее популярным способом поиска работы является обращение к родственникам, друзьям, знакомым (61,6%). 40,1 % населения предпочитают в качестве поиска работы использовать СМИ и интернет. Примерно поровну (27-28%) распределились способы поиска – обращение в государственную службу занятости и непосредственное обращение к работодателю. [1]

7) Обращает на себя внимание малое различие количества безработных по уровню образования: доли безработных с уровнем образования высшим, средним и начальным профессиональным почти одинаковы (соответственно 19,5%, 19,6%, 20,0%). Но отсутствие профессионального образования резко повышает и уровень безработицы, и количество безработных. Доля безработных, имеющих среднее общее и основное общее образование, составляет уже 40%.[1]

Отмеченные особенности, с теми или иными отклонениями, характерны и для Тверской области. Анализ данных Тверского территориального органа ФСГС и публикаций местной печати позволил выявить специфику региона и его экономики. Большая территория области, близость Москвы, структура экономики, характерная для старопромышленных районов страны, большое число населенных пунктов, имеющих характерные признаки моногородов, крайняя неравномерность размещения производства по ее муниципальным образованиям – вот те основания, которые оказывают влияние на состояние рынка труда.

Был проведен анализ уровня безработицы по муниципальным образованиям, который показал, что областной центр и близлежащие районы имеют самый низкий уровень безработицы (Калининский район,

Старицкий район), а по мере удаления от центра уровень безработицы заметно растет (Пеновский, Жарковский, Оленинский, Фировский районы). Наиболее проблемными являются территории запада, востока и северо-востока области, менее развитые в экономическом плане.

В докладе рассмотрены проблемы и последствия скрытой безработицы, вызванной падением производства на крупных промышленных предприятиях региона, таких, как, например, Тверской вагоностроительный завод.

Литература:

1. http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_30/Main.htm Обследование населения по проблемам занятости
2. Занятость и безработица в Российской Федерации http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/54.htm

К.А. Бодрова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Спасская Е.А.,
Тверской госуниверситет

ДИНАМИКА ВАЛЮТНОГО КУРСА РУБЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Валютный курс рубля – пожалуй, самый обсуждаемый вопрос, начиная с конца прошлого года, и по сей день. Две трети людей наблюдают неприятную картину девальвации национальной валюты, но не понимают ее причин. Предлагаю вместе попытаться разобраться в причинах возникновения данной ситуации.

Валютный (обменный) курс рубля - количество рублей, необходимых для обмена на 1 доллар или 1 евро.

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и предложения зависит от ряда факторов. Условно их можно поделить на базовые и конъюнктурные.

Базовые (долгосрочные) факторы [1]:

1. Паритет покупательной способности.
2. Состояние платежного баланса и его составных частей – текущего счета и капитального счета.
3. Разница процентных ставок в разных странах.
4. Темп инфляции.
5. Степень использования определенной валюты на еврорынке и в международных расчетах, а также степень доверия к этой валюте.
6. Валютная политика.

7. Влияние хеджевых, страховых, пенсионных и инвестиционных фондов.

8. Влияние стоимости нефти и золота.

9. И некоторые другие факторы.

Конъюнктурные факторы:

1. Уровень нестабильности политической ситуации в стране.

2. Спекулятивные действия на валютных рынках.

3. Катаклизмы и катастрофы.

4. Заявления политических лидеров в случае, если они носят важный политический или экономический характер.

5. Интервенции крупных игроков рынка Forex.

6. И некоторые другие факторы.

Динамику валютного курса рубля мы можем проследить на рисунке 1. Линии графика демонстрируют резкий подъем обменного курса рубля (т.е. его девальвацию) со второй половины 2014 года и тенденцию на стабилизацию или даже снижение с марта 2015 г.

Рис. 1. Динамика курса рубля к евро и к доллару за период 2007-2015 гг. [2]

Причины возникшей ситуации объясняют неоднозначно: необходимость валюты для погашения корпоративных внешних долгов, значительное снижение цен на нефть в четвертом квартале 2014 года (экономистами уже раньше была выявлена тесная корреляционная связь валютного курса с ценой на нефть), высокий спрос кредитных организаций и их клиентов на валюту, девальвационные ожидания населения (спекулятивные действия на валютных рынках, покупка наличной иностранной валюты под влиянием мотива предосторожности), которые оказали дополнительное давление на рубль.

Последствия девальвации рубля для экономики России также неоднозначны: имеют место быть как отрицательные, так и положительные.

Отрицательные: рост темпов инфляции, удорожание импорта, усиление оттока капитала, и др.

Положительные: повышение конкурентоспособности национальной продукции в сравнении с подорожавшей импортной; рост спроса на национальную продукцию, что особенно важно в условиях санкций и ориентации страны на импортозамещение. Девальвация рубля осенью 1998 г. в свое время сыграла положительную роль для восстановления национального производства. В настоящее время сама по себе девальвация не решит накопившихся проблем. Необходимы структурные изменения российского производства на новой технической основе.

Литература:

1. Факторы, влияющие на валютный курс [Электронный ресурс] URL: http://www.bibliotekar.ru/valyutno-creditnye-otnosheniya/7.htm (дата обращения 12 марта 2015).
2. Составлено автором на основе данных Банка России www.cbr.ru Основные производные показатели динамики обменного курса рубля.

А.В. Степанов,
Научный руководитель доцент к.э.н. Лиференко Ю.В.
Московский государственный университет экономики статистики и информатики (МЭСИ)

НЕОБХОДИМОСТЬ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Все мы знаем, что наша страна была передовой индустриальной державой. Последние 20 лет весь мир шел вперед, а мы падали вниз, пропустив 5 технологический уклад. Также в эти годы проводились рыночные реформы, но настолько неудачно, что желаемых результатов добиться не удалось. В итоге возникла острейшая проблема индустриализации в нашей ранее высокоиндустриальной стране.

В результате, в одной же из важнейших отраслей, такой как станкостроение, производство снизилось в 20 раз, доля их импорта 90% от общего количества. А ведь такие отрасли как раз и определяют научно-технический прогресс страны.

Таким образом, мы уничтожили отрасли, которые развивают общество, а развиваем добывающие. Живя за счет добычи полезных ископаемых, запасы которых не бесконечны, мы подвергаем себя опасности, потому что мы попадаем в зависимость от других стран. Они умеют производить технику, а мы разучились. Здесь очень важно понять, что именно произошло в годы реформ: разрушение производства или

деиндустриализация. Для этого рассмотрим обе категории социальных катастроф:

1)Часто именно из-за природных, техногенных катастроф происходит разрушение производительных сил. Яркий пример – восстановление производства в СССР в период Великой Отечественной войны. В то время большая часть производства была разрушена, но потенциал сохранился, и в течение 4-5 лет мы все восстановили. 2) Но разрушение производства может сломать дух людей к сопротивлению, и вот тогда возникает деградация. Рассмотрим таблицу 1:

ИНДЕКСЫ ПРОИЗВОДСТВА ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ [3]

(в процентах к предыдущему году)

Таблица 1

Сфера производства	2006	2007	2008
Обработка древесины и производство изделий из дерева	103,6	106,2	101,4
Химическое производство	104,8	106,0	95,8
Производство резиновых и пластмассовых изделий	121,7	122,1	112,5
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	115,7	110,3	99,1
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	109,8	102,1	99,8
Производство машин и оборудования	109,4	119,1	104,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	116,3	111,8	92,1

Судя по данным цифрам установилась именно деградация. Была создана система, которая не имеет стимула для развития. Таким образом, чтобы восстановить прежнее развитое состояние промышленности нужно не восстанавливать старое оборудование, а провести неоиндустриализацию. Провести ее, итак не очень просто, но к сожалению в нашем государстве существует множество проблем, тормозящих наше развитие. Множество экспертов предлагают свои методы для проведения неоиндустриализации: Одним из таких является Михаил Винокуров (ректор Байкальского государственного университета экономики и права). Он предлагает такие пути решения:

1)Заменить многих топ-менеджеров, на более разбирающихся и квалифицированных людей. А брать надо тех, кто непосредственно участвует в производстве. [1]

2) Вкладываться в малый бизнес, который является одним из важнейших частей экономики государства. [1]

3) Выбрать так называемые «отрасли-локомотивы»,это те отрасли, которые обладают наибольшим потенциалом, и вкладывать средства в них, и одновременно перестать вкладывать средства в отрасли, которые такими не являются. [1]

4)И не стоит забывать о достойной оплате труда. Необходимо увеличить заработные платы рабочих, которые по размеру уступают западным. [1]

Другой автор предлагает свои методы по проведению неоиндустриализации. :**Сергей Семёнович Губанов** — доктор экономических наук, профессор МГУ, главный редактор журнала «Экономист».

1) По поводу малого бизнеса С.С. Губанов считает, что все малые, средние предприятия и крупные корпорации - взаимосвязаны. Поэтому развивать нужно их все, и не будет толка от развития только малого бизнеса. [2]

2) Губанов считает, что следует вкладываться в производство микропроцессоров. То есть как и предыдущий эксперт, он поддерживает идею «отраслей-локомотивов».[2]

Таким образом, очевидно, что неоиндустриализация необходима современной России. Она создаст множество положительных последствий для нашей страны. Очевидно есть и другие способы выхода из этого положения. И сейчас пришло время это реализовать на практике. Чтобы это претворить в жизнь, необходима руководствующая роль государства, которое могло бы это претворить в жизнь. Но сегодня оно на это неспособно. И будем надеяться, что наш народ сможет провести новую индустриализацию. И каждый из нас должен быть причастным к этому делу.

Литература:

1) Беляев А., Щит и меч против санкций / А. Беляев // Аргументы недели. – 2014. – 23 октября. – С. 22-23.
2) Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция: (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. - 2008. - № 9.
3) Российский статистический ежегодник - 2009г.

В.Д. Куземова,
Научный руководитель д.э.н., профессор Петрищев В.А.
Тверской госуниверситет

СПЕЦИФИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Одной из основных социально экономических проблем современного общества является проблема безработицы. Несмотря на всевозможные программы и создание для борьбы с этим явлением фондов, все больше россиян не могут устроиться на достойную работу. Каковы же причины этого явления?

1. Низкий уровень занятости в промышленности.

По видам экономической деятельности уровень занятости отражается показателем их удельного веса в ядре индустриального производства — обрабатывающей промышленности. (Данный показатель снижался на протяжении всего постсоветсткого периода; сегодня уже можно говорить о деиндустриальных тенденциях в экономике.) Занятые в отраслях отечественной промышленности составили в 2011 г. 14,9%, что меньше, чем во Франции и Германии — 15% и 22% соответственно. Если же учесть технологическое отставание России от этих стан (у них доминирует пятый технологический уклад, у нас — третий и четвертый), то станет ясно, что приведенные цифры явно не дают точного представления о подлинном сокращении отечественного индустриального потенциала. [1]

Сокращение обрабатывающей промышленности и занятости в ней — мировая тенденция, она имеет определенные пределы и в нашей стране они уже нарушены.

Особенно остро дефицит кадров ощущается в отраслях с высокой долей квалифицированных работников. Высокий технологический уклад требует новой рабочей силы. Современное состояние российской промышленности само провоцирует отток рабочей силы за границу: высококвалифицированный специалист, обладающий большим багажом знаний, не может найти применение своим навыкам. Первоклассные специалисты ищут работу на стороне, поскольку невысокий технологический уклад создал для этого все условия.

2. Преимущественно структурный характер безработицы.

Развитие структурной безработицы усугубляется несбалансированностью рынка труда. Имеются в виду:

- долгосрочные безработные, которым грозит угроза утраты экономической активности;
- неактивные лица, ещё не утратившие желания работать.

Одни авторы призывают обратиться за помощью к системе поддержке безработных, другие — обратить внимание на то, что рост структурной безработицы усугубляется сложившейся в стране системой поддержки безработных, которая рассчитана на их меньшинство и слабо ориентирована на рассасывание характерной для страны структурной безработицы.

Доводы специалистов кажутся обоснованными и в данной ситуации. Предлагаются следующие методы борьбы с затянувшимся в нашей стране явлением:

- повышение мобильности среди рабочих;
- введение программы подготовки кадров для отраслей будущего.

Предложенные методы борьбы окажутся неэффективными без грамотной политики государства, которая будет направлена на отслеживание структурных изменений, происходящих в мире.

3. Высокая текучесть кадров.

По показателям приема и увольнения работников организации текучесть кадров близка к 30%, в то время как нормальная текучесть кадров — в пределах 5% численности работников, а высокий же оборот рабочей силы — явный признак того, что смена работы не приносит удовлетворения и провоцирует очередную «перемену мест». Этот процесс препятствует приобретению работниками трудового опыта.

Капелюшников Р.И. обращает внимание на такой феномен, как накопление специфического человеческого капитала. В развитых странах накопление специфического человеческого капитала происходит в течение почти всей трудовой жизни; в России — ограничивается профессионально-квалификационный рост, а с ним и повышение заработков [2].

Нефедова Т. Г. отмечает, что из-за проблем с накоплением специфического человеческого капитала выбор привлекательных по заработкам рабочих мест невелик. Две трети их ежегодного прироста приходится на те виды экономической деятельности, в которых преобладает труд невысокой квалификации при заработной плате как минимум на 20 % ниже средней по стране [3].

Литература:

1. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. – М. НИР, 2007. – С. 13

2. Капелюшников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале // Отечественные записки. – 2007. – №3. – С. 24

3. Нефедова Т.Г. Поляризация пространства России: ареалы роста и черные дыры // Экономическая наука современной России. – 2009. – №1. – С. 65

И.К. Зарандиа,
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л.А.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЗЕМЛИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В России сейчас сложилась непростая экономическая ситуация, что связано, в первую очередь, с экономическими санкциями зарубежных стран. Однако благодаря им страна получила возможность развивать собственное производство, поставив перед собой цель, заместить импорт. «У нас появляются реальные возможности для развития отечественного

производства и, в первую очередь, импортозамещение. Ограничение на ввоз импорта в нашу страну дает дополнительный импульс для развития нашего сельского хозяйства. Сельское хозяйство у нас может стать локомотивом в развитии малого и среднего бизнеса, в том числе и в переработке [1]», — сказал Руденский, председатель Комитета по экономической политике.

Следует отметить, что нехватка отечественного сельскохозяйственного сырья является одним из главных факторов, сдерживающих импортозамещение в секторе переработки, то есть приводит к импорту более дорогой продукции с высокой добавленной стоимостью [2]. Однако ключевой проблемой, на наш взгляд, остается проблема собственности на землю. Этот вопрос связан, прежде всего, с неразвитостью рынка земли.

Наиболее сформирован земельный рынок России в части участков для дач, ИЖС, промышленного строительства, наименее – в крупных массивах земли сельскохозяйственного назначения [3]. Земельный рынок сейчас активно пополняется новыми предложениями. Чтобы избавиться от земли, собственникам приходится идти на значительные скидки – до 20–30%. Кроме того, существует проблема существенного различия спроса на землю по территориям.

Не востребованность участков эксперты объясняют тем, что представленные к продаже многочисленные земельные угодья сельхозяйственного назначения не пригодны для реализации проектов. Также существует проблема «идентификации земли», т.е. возможности перевода земель из одной категории в другую (например, из земель сельхозяйственного назначения в земли под строительство).

Из-за огромного количества предложений, введения новых законов, условий на рынке для собственников, имеющих сельскохозяйственные земли (проверки, штрафы), цены на земельные участки снижаются либо стоят на месте. Однако даже на земельные участки в хорошем состоянии значительного увеличения цен не наблюдается. В настоящий момент цена сельскохозяйственной земли в России занижена в 3-4 раза [5]. Этот фактор может стать существенным стимулом для развития сельского хозяйства, так как именно доступность земли является наиболее важным критерием динамичного развития данной области.

Для собственника земли, желающего продать свой участок недооценка земли, выраженная в заниженной рыночной стоимости, — это, несомненно, негативный фактор. Однако дешёвая земля, как предпринимательский ресурс, — это базис развития сельского хозяйства, который исторически доказал своё значение. Более того, если государство будет компенсировать сельскохозяйственным производителям часть этой стоимости, что ещё более удешевит землю, количество их начнёт расти в геометрической прогрессии.

Ускоренное развитие сельского хозяйства в России – назревшая объективная и срочная необходимость. Развитие сельского хозяйства не может не сопровождаться дальнейшим развитием рынка земли. Нужны большой объем ресурсов, высокая степень государственной поддержки и новые подходы к государственному управлению. Для развития АПК особенно необходимо не только кредитовать сельское хозяйство, но и строить логистические центры и уделять внимание мелиорации земель, так как «достаточно большая часть земель находится в зоне рискованного земледелия и страдает от засух» [1].

Литература:

1. Союз ограниченного земледелия. Проблемы импортозамещения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sozrf.ru/12092014_1/
2. Торгово-промышленные ведомости. Идеология импортозамещения в АПК. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5316.html
3. Портал земельных ресурсов. Рынок земли РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.graterra.ru/?page_id=88
4. Портал земельных ресурсов. Рынок земли РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.graterra.ru/?page_id=93

В.С. Комкова,
Научный руководитель д.э.н., профессор Петрищев В. А.
Тверской госуниверситет

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

В Тверской области высокий уровень занятости населения, в том числе пенсионеров. По этому показателю область занимает 5 место в Центральном федеральном округе и 20 - по России. В структуре безработных остается высокой доля жителей села, несмотря на ее снижение в 2014-ом на 2,4%. Как и в других регионах России, для Тверской области характерен структурный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. Одна из причин - рынок образовательных услуг не в полной мере адекватен структуре экономики. [1]

Среднегодовой уровень безработицы в 2014 году по сравнению с предыдущим снизился на 0,1% и составил 0,9%, коэффициент напряженности на рынке труда последние два года остается на уровне 0,5%.

На достижение этого результата была направлена реализация программы «Содействие занятости населения Тверской области» на 2013 - 2018 годы». В ее рамках в прошлом году услугами службы занятости

воспользовались свыше 160 тыс. граждан. По оценке Роструда, уровень удовлетворенности населения работой ведомства составил 94,3%. [4]

На начало января текущего года заявленная работодателями потребность в кадрах в Тверской области составила свыше 10 тысяч единиц. Из них для ИТР и служащих - 2,7 тысячи, рабочих профессий - 8,2 тысячи. Как сообщили в Главном управлении по труду и занятости региона, высока потребность в специалистах и рабочих на предприятиях обрабатывающих производств, строительного комплекса, организациях торговли, транспорта и связи, сельскохозяйственного производства, а также учреждениях здравоохранения и предоставления социальных услуг. [2]

Среди перечня наиболее востребованных профессий:

в обрабатывающих производствах: инженер, мастер, бухгалтер (заработная плата: до 30 тыс. руб.);

рабочие профессии: арматурщик, операторы линий, электронно-вычислительных и вычислительных машин, ленточного оборудования, слесарь, станочник деревообрабатывающих станков, токарь, фрезеровщик, электрик, электрогазосварщик, электромонтер, стропальщик, механизатор, монтажник (заработная плата: до 30 тыс. руб.);

в строительстве: каменщик, штукатур, маляр, плотник, облицовщик-плиточник, бетонщик, столяр, рамщик, кровельщик (заработная плата: до 40 тыс. руб.);

в торговле, общественном питании, сфере обслуживания: менеджер, продавец, кассир, официант, швея, повар, пекарь, бармен, подсобный рабочий, грузчик (заработная плата: до 35 тыс. руб.);

в здравоохранении: врачи-специалисты, средний медицинский персонал, младший медицинский персонал (заработная плата: до 50 тыс. руб.);

на транспорте: водитель, дорожный рабочий и др. (заработная плата: до 30 тыс. руб.);

в связи: оператор связи, почтальон (заработная плата: до 11 тыс. руб.);

в сельскохозяйственном производстве: ветеринарный врач, животновод, рабочий по уходу за животными, тракторист/механизатор, дояр и др. (заработная плата: до 30 тыс. руб.)

в образовании: учитель, преподаватель, воспитатель, помощник воспитателя (заработная плата: до 21 тыс. руб.) [4]

Мы видим, таким образом, что конкретное соотношение спроса и предложения на определенном рынке труда по определенным специальностям с учетом конкретных дисбалансов нужно регулировать в регионе.

Правительство Тверской области утвердило региональную программу «Реализация дополнительных мероприятий в сфере занятости

населения, направленных на снижение напряженности на рынке труда Тверской области» на 2015 год [3]. Документ направлен на стабилизацию ситуации на рынке труда и поддержку трудовых коллективов в сложных экономических условиях, сложившихся в последнее время. Данная региональная программа разработана на основании постановления Правительства РФ о предоставлении и распределении субсидий субъектам РФ на реализацию дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда, принятого в январе текущего года

По данным пресс-службы Правительства Тверской области, в целом программой планируется охватить 1888 человек**.** На ее реализацию предусмотрено 93 млн. рублей, 95% из которых - средства федерального бюджета**.** Ожидаемые результаты программы: уровень занятости населения не ниже 64%, а регистрируемая безработица в Тверской области в среднем за год не должна превысить 1,3%-1,5% от численности экономически активного населения. [1]

Литература:

1. Ситуация на рынке труда Тверской области по состоянию на 1 января 2015 года// URL: http://www.vedtver.ru/news/45495

2. Ситуация на рынке труда Тверской области// URL: http://www.region.tver.ru/social/trud/trud.html

3. Официальный интернет-портал правовой информации// URL: http://publication.pravo.gov.ru/SignatoryAuthority/region69

4. Tverlife.ru// URL: http://www.tverlife.ru/short-news/87074.html

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

О.В. Маркова,
Научный руководитель к.э.н. доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ИННОВАЦИЙ

В сегодняшней сложившейся экономической ситуации можно говорить о снижение конкуренции на российском внутреннем рынке. Это связано, прежде всего, с введением санкций США и Евросоюза в отношении РФ и ответными ее действиями. Российская экономика стала

более закрытой для западных производителей, что дает отечественным компаниям определенные преимущества и позволяет завоевать освободившиеся рынки сбыта. В итоге многие руководители компаний решают отложить внедрение дорогостоящих технологических инноваций на своих предприятиях для получения прибыли за счет временного расширения рынков сбыта.

С другой стороны, не стоит забывать о сильной конкуренции во многих отраслях со стороны наших восточных партнеров, а также тот факт, что действие санкций в будущем закончится и взаимодействие с западными контрагентами восстановится. В результате у руководства отечественных компаний появился уникальный шанс повысить конкурентоспособность производимой ими продукции путем внедрения технологических инноваций, так как образовался некоторый запас времени по более свободному выведению товара и завоеванию доли рынка.

В современных условиях формирование и реализация эффективной инновационной стратегии является одним из факторов жизнеспособности и коммерческого успеха фирмы. При этом собственники предприятий сталкиваются с такой актуальной проблемой, как поиск источников инновации. Есть несколько вариантов: заниматься разработкой собственных инноваций, приобретать инновации в виде нового оборудования или технологий за рубежом, либо приобретать стартапы.

Разработка собственных инноваций отличается высокой стоимостью и трудоемкостью процедуры. Нет четких временных рамок, когда разработка будет готова, и нет гарантий того, что она будет пользоваться спросом у потребителей и обеспечит компании конкурентное преимущество. Большая часть отечественных компаний по тем или иным причинам предпочитают избегать долгосрочных инновационных проектов.

В частности, по итогам исследования Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, более половины опрошенных заявили о том, что длительность разработки и внедрения технологических инноваций должна составлять не более одного года. При этом большинство участников исследования (порядка 80%) признали этот срок оптимальным для разработки организационных и маркетинговых нововведений. «Доля предприятий, ориентированных на долгосрочный горизонт инновационных стратегий, крайне низка – менее 6%», – подчеркивают исследователи [1]. Поэтому все больше компаний, в том числе и в мире, склоняются к модели приобретения инноваций [2].

Покупка инноваций в виде нового оборудования или технологий за рубежом является самым простым, наименее рискованным и относительно дешевым источником по сравнению с остальными вариантами. Однако в данном случае можно говорить об «устаревшей инновации», так как компании лидеры в отрасли зачастую используют уникальные разработки, защищенные посредством коммерческой тайны. Приобретая новшество с

конвейера, поставленного на поток, либо демонтируемое с передовых предприятий, компании заведомо отказываются от попытки завоевать лидирующие позиции в отрасли и обрекают себя на отставание.

В последнее время наибольшей популярностью среди крупных и средних компаний в качестве источников инноваций стали стартапы. Стартап – это недавно созданная компания, находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий. Преимуществом стартапов перед разработкой собственных инноваций является уникальность идей и мобильность в плане их воплощения, а также молодость коллектива и хорошая команда, нацеленная на результат.

Таким образом, воспользоваться таким источником инноваций, как разработка НИОКР собственными силами, могут только крупные компании в связи с их высокими затратами. Приобретать инновации в виде оборудования, демонтируемого с передовых предприятий, либо оборудования или технологий с конвейера могут представители как крупного, так и среднего и мелкого бизнеса, однако крупным компаниям это менее интересно, так как данный источник инноваций обрекает на отставание от лидеров в отрасли. Наиболее актуальными становятся стартапы – это готовые уникальные проекты, доступные любой компании, не требующие временных и финансовых затрат со стороны предприятий на их разработку.

В то же время стоит отметить, что стартапы – это высокорискованные проекты, по статистике более 95% среди них являются провальными и приносят только убыток [2]. Поэтому необходимо очень критично оценивать данные проекты, прежде чем инвестировать в них.

Литература:

1. Инновации не дают российскому бизнесу конкурентных преимуществ [Электронный ресурс]. - Режим доступа. http://opec.ru/1727064.html

2. Гиваргизов М. Е. Время покупать и продавать инновации [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=22657#.VPm-JmD6nZt

Д.А. Жаров, А.Ю. Иванов,
Научный руководитель к.э.н. доцент Козлова Т.М.
Тверской госуниверситет

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: СУЩНОСТЬ И КОНЦЕПЦИИ

Одной из тем научных дискуссий современного менеджмента является изменение взглядов на роль бизнеса в жизни современного общества, формировании положения о повышении значимости социальной среды в жизни человека, организации, национальной экономики и необходимости введения дополнительных к экономическим параметрам эффективности бизнеса критериев социального развития и восприятия человеком его среды обитания (трудовой жизни, семейных ценностей, природной среды).

С конца 60-х — начала 70-х годов XX в. в ответ на общественный запрос в США, Великобритании, Японии и Германии начала формироваться концепция социально ответственного бизнеса. Суть ее такова: бизнес должен не только брать на себя заботу о прибыли и уплате налогов, распределяемых государством на решение социально значимых проблем, но и разделять с обществом ответственность за социальную несправедливость, экономическое неравенство и экологические проблемы, участвовать в экономической адаптации социально незащищенных слоев населения, в охране окружающей среды [2].

Появился широкий спектр подходов к трактовке понятия социально ответственного бизнеса. Согласно *теории корпоративного альтруизма* корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни людей. Т*еория корпоративного эгоизма* утверждает, что бизнес несет ответственность только за увеличение дохода своих акционеров.

Среди этих крайних позиций существует множество промежуточных. Т*еория "разумного эгоизма"* утверждает, что тратя деньги на социальные и благотворительные программы, корпорация сокращает свою текущую прибыль, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение, а значит и устойчивую прибыль. *Теория социально ответственного поведения* предполагает стремление бизнеса повысить свой социальный статус посредством осуществления благотворительных и социальных программ [1].

В научной литературе социальная ответственность бизнеса определяется как добровольный вклад в развитие социальной, экономической или экологической сфер общества, связанный с основной деятельностью компании и выходящий за минимальные определенные законом границы. Отдельные авторы трактуют ее как обязанность бизнеса

действовать в соответствии с решениями, которые в той или иной степени выходят за рамки непосредственных экономических интересов корпораций.

Другие рассматривают социальную ответственность как необходимость корпораций осуществлять в рамках существующей экономической системы операции, которые отвечали бы интересам и потребностям различных социальных кругов и организаций.

Таким образом, рассматривая различные концептуальные позиции, можно сделать вывод о том, что все они отражают разные аспекты сложного процесса взаимосвязи общества, государства, политики и бизнеса.

Социальная ответственность, с одной стороны, выступает как определенные ожидания общества по отношению к собственникам и менеджменту, а с другой, предполагает осознание ими своего долга перед обществом, коллективом, индивидом за свои действия и их социальные последствия.

В классическом понимании социальная ответственность предполагает следующее [1]:

- добросовестная деловая практика;
- развитие персонала предприятия;
- охрана здоровья и безопасные условия труда;
- охрана окружающей среды и использование ресурсосберегающих технологий;
- развитие местного сообщества.

В мировой практике деятельность в области корпоративной социальной ответственности воспринимается как стратегически значимое прагматичное направление бизнеса, которое позволяет укрепить репутацию и имидж компании, повысить качество управления бизнесом и инвестиционную привлекательность компании.

Область действия корпоративной социальной ответственности включает экологию, промышленную безопасность и охрану труда, развитие персонала, внешнюю социальную деятельность, взаимоотношения компании со всеми группами стейкхолдеров. Для компании, стремящейся стать лидером в отрасли, ведение социально ответственного бизнеса становится конкурентным преимуществом.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса в России находится в процессе становления. В России господствует олигархическая модель корпоративной социальной ответственности, согласно которой бизнес самостоятельно определяет меру своей ответственности за социальное развитие общества. Современные тенденции участия российского бизнеса свидетельствуют о переходе от традиционной хаотичной модели благотворительности к социальному инвестированию бизнеса.

Литература:
1. Глебова И.С. Социальная ответственность бизнеса в России и за рубежом: Учебное пособие.- Казань: Казанский государственный университет им. В. И. Ульянова-Ленина, 2008.- 111 с. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://kpfu.ru/docs/F1341669308/2_biz.pdf
2. Нехода Е.В. Социальные функции бизнеса и предпосылки формирования социального капитала//Вестник Томского государственного университета. Экономика.-2014.-№ 3(27).-с. 33-44

И.В. Солоненко,
Научный руководитель д.э.н., профессор Забелина О.В.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Развитие энергетики всегда является важным предметом исследования. Развитие энергетики происходило путем централизации энергоснабжения при создании все более мощных энергетических объектов (электростанций, ТЭЦ, нефтяных и газовых промыслов, ЛЭП и т.д.). Следствием стало формирование территориально распределенных протяженных систем энергетики. Это позволяло достигать существенного экономического эффекта, повышать надежность энергоснабжения и качество поставляемых потребителям энергоресурсов [1]. Однако в последние десятилетия наблюдаются изменения, которые проявляются в появлении большего числа энергоисточников малой мощности и производительности ввиду развития высокоэффективных технологий и использования альтернативных возобновляемых ресурсов. Однако системный и масштабный переход к инновационному развитию энергетики осложняется отсутствием мотивации ресурсоснабжающих организаций в данном переходе. Несмотря на декларируемые программы и стратегии повышения энергоэффективности, возникает проблема отсутствия получения выгоды от энергосбережения.

Только конечный пользователь является бенефициаром от экономии ресурса, так как он оплачивает коммунальную услугу по зафиксированному прибором учета показанию, а не по нормативу с использованием повышающих коэффициентов. По действующему законодательству, собственники в многоквартирном доме обязаны выбрать один из способов управления многоквартирным домом, чаще всего это управление управляющей организацией или ТСЖ, ЖСК. По факту данные организации исполняют свои обязательства по погашению

задолженности за потребленные коммунальные ресурсы лишь на 88,3%.[3]. Использование денежных средств от потребителей является ненадежным источником финансирования инвестиционных проектов. Следовательно, доходы ресурсоснабжающих организаций уменьшаются по причине снижения выручки, а также ввиду неисполнения своих обязательств потребителями либо управляющих организаций, что приводит к уменьшению собственных источников на осуществление программ обновления основного капитала. Также тарифная политика региона не должна влиять на осуществление программ повышения энергоэффективности.

Стратегической целью генерирующих компаний является рост капитализации и инвестиционной привлекательности компании [2], что показывает способность компании генерировать доходы, эффективно пользоваться ресурсами и использовать возможности для будущей прибыльности. Таким образом, необходимо разработать в рамках частно-государственного партнерства механизмы привлечения инвестиций в обновление основного капитала. Такие источники покрытия потребностей в обновлении основного капитала как: собственные средства и заемные средства, ввиду ограниченности и дороговизны, не могут быть использованы. Возможно рассмотрение варианта лизинга, выпуска ценных бумаг, создание объединенных взаимных отраслевых амортизационных фондов, либо привлечение инвестиций в обновление основных фондов. Инвестиционная привлекательность состоит в возможности долгосрочной аренды локальных систем обеспечения энергией жилищного сектора, как основного потребителя энергоресурса, а также внедрение и развитие объектов автономного энергоснабжения.

Решение проблем обновления основного капитала исходит из следующего:

- увеличение эффективности аккумулирования собственных средств компании;
- развитие и реконструкция энергетических объектов (ТЭЦ, котельных) в направлении использования альтернативных высокоэффективных источников энергии;
- увеличение доступности и надежности поставщиков источников финансирования;
- увеличение запасов финансовой устойчивости;
- разработка эффективного механизма получения паспорта готовности к отопительному периоду;
- развитие нормативно-правовых основ управлением энергоснабжением от формально декларируемых до фактически действующих, в том числе по вопросам взаимодействия с органами исполнительной власти, лицензирования деятельности организаций, договорных отношений.

Литература:
1.Энергетика будущего. Киселева Г. Портал Ростепло/ http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=710
2.Официальный сайт компании ОАО «ТКГ-2» http://old.tgc-2.ru/about/mission.html
3.Официальный сайт Министерства топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Тверской области http://www.gkh.tver.ru/TGS/gkh/gkh.nsf/pages/gkh_opendata1.html

С.А. Козлова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ГЕНЕЗИС ПУТЕМ КОМПРОМИССА

Общеизвестным является факт невозможности изолированного существования ни одной из научных дисциплин. В данном контексте целесообразно говорить о наличие определенной связи между экономической и экологической сферами.

На первый взгляд, результативное взаимодействие экономики и экологии имеет неявный и взаимоисключающий вид. С одной стороны, экология рассматривает зарождение и становление различных жизненных форм, в том числе и высшее развитие сознания и разума. С другой стороны, хозяйственные процессы протекают на основе использования соответствующих факторов производства. При этом развитие экономики сопровождается истощением невозобновляемых запасов природных ресурсов и окружающей среды.

На первоначальном этапе неизбежного эколого-экономического генезиса воздействие антропогенного фактора на окружающую среду не было столь губительным. Но с развитием экономики в разы возросли объемы и масштабы вовлекаемых природных ресурсов. Строительство, сельское хозяйство и животноводство стало занимать все больше почвенных ресурсов, а производственные и бытовые нужды в разы увеличили потребление водных ресурсов. Кроме того, нельзя не упомянуть об активнейшем и часто безграничным использовании лесных, энергетических и минерально-сырьевых ресурсов.

Новая веха в развитии экономики породила собой бесконтрольное вторжение и уничтожение окружающей среды. Необходимая, с одной стороны, механизация производства, без которой невозможно качественное развитие экономики, порождает потребление энергетических ресурсов, искажение природных ландшафтов и появление искусственных,

изменение гидрологических режимов водных бассейнов, территорий и даже климата. Она безвозвратно отрывает человечка от его первоначальных истоков и видоизменяет мироощущение о единоначалии и гармонии природы и человека.

В последние годы отмечается тенденция к такому развитию экономики, при котором немаловажная роль отводится сохранению окружающей среды и экологической ситуации в целом, так называемое устойчивое развитие.

Устойчивое развитие, или экологически устойчивое (стабильное) экономическое развитие - социально-экономическое развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешнего поколения людей осуществляется с условием экологических ограничений, необходимых для обеспечения возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [1].

Проблема сохранения экологических ресурсов привлекла к себе внимание исследователей еще во 2-ой половине XXвека. Уже тогда признавался факт о необходимости изменения взаимоотношений окружающей среды и человечества. В итоге сегодня можно говорить о том, что нормальное существование экономики возможно и без нанесения катастрофического ущерба окружающей среде.

Устойчивое развитие предполагает обширную совокупность методов и инструментов экономического и экологического управления. Для качественного функционирования концепции устойчивого развития необходимо принимать во внимание не только собственно экономические и экологические потребности, но и социальные, психологические и даже нравственные запросы общества.

Для получения динамики в данном вопросе следует разрабатывать и реализовывать концепции экологически устойчивого экономического развития не только на федеральном, но и на региональном и муниципальном уровнях, что позволит оценить состояние окружающей среды на большей территории, выявить существующие экологические проблемы и, безусловно, оценить возможный результат применения существующей концепции в конкретной местности.

При успешном внедрении программы устойчивого развития будут прослеживаться тенденции к общему улучшению экологической ситуации, что предполагает, в том числе, сохранение уникальных природных ресурсов, переход на современные малоотходные технологии производства, а также обеспечение населения экологически чистыми продуктами, что в свою очередь определяет здоровый генофонд нации.

Литература:

1. Проблемы и перспективы социально-экономического развития Самарской области. Материалы научно-практической конференции. Том 1. - Самара: «СамВен», 2007.-408 с.

2. Рябчиков А.К. Экономика природопользования. - М.: «Элит-2000», 2002.-192 с.

3. Словарь современных экономических и правовых терминов под ред. ИсимоваВ.Н., Каменнова В.С., Минск, «Амалфея», 2007. - 815 с.

А.Е. Данилюк,
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ПИТАТЕЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ РАЦИОНОВ ПИТАНИЯ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИИ

В современных условиях проблема обеспечения населения достаточными и качественными продуктами питания приобрела глобальный характер. Вместе с тем, локализация ресурсообеспечения, производства и сбыта агропродовольственной продукции на региональном уровне превращают механизм обеспечения продовольственной безопасности в сложноорганизованную систему.

В настоящее время существует несколько подходов к определению уровня продовольственной безопасности региона. Один из них основан на изучении показателей физической доступности продовольствия, в частности, посредством оценки уровня энергетической и пищевой ценности среднедневного рациона на человека в сравнении с нормативными значениями (коэффициентов достаточности).

В работе объектами исследования являются Россия и федеральные округа (ФО). Период анализа охватывает 2011-2013 гг. Основной источник информации – данные Федеральной службы государственной статистики (Росстата), которые представлены в бюллетене «Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах» [3].

В качестве научно-обоснованных норм энергетической и пищевой ценности среднедневного (среднесуточного) рациона на душу населения приняты рекомендуемые нормы ВОЗ, которые составляют, соответственно: 3126 ккал., пищевой ценности: белки – 105 г., жиры – 104 г., углеводы – 426 г. [1, С. 61; 2, С. 6].

Результаты оценки отображаем в виде табл. 1. Анализ значений показателей за 2011-2013 гг. позволяет сделать следующие выводы. Коэффициент достаточности энергетической ценности пищевого рациона имеет самые низкие показатели в Уральском ФО. В то же время выявить лидера довольно затруднительно. По кризисному коэффициенту

достаточности энергетической ценности пищевого рациона в значительной степени, отстают тот же Уральский ФО, а также Центральный ФО. Южный ФО, напротив, имеет самый высокий уровень.

Коэффициент достаточности пищевой ценности рациона по белкам указывает на то, что Уральский и Северо-Кавказский ФО имеют самое слабое положение. С положительной точки зрения нужно выделить Дальневосточный и Южный ФО. Этот же показатель по жирам свидетельствует, что Северо-Кавказский ФО отстает от других регионов, а Северо-Западный ФО превосходит. Коэффициент достаточности пищевой ценности рациона по углеводам указывает, что самые большие проблемы по этому индикатору наблюдаются в Центральном ФО. Северо-Кавказский ФО по этому параметру существенно опережает остальные территории.

Таблица 1

Динамика коэффициентов достаточности энергетической и пищевой ценности потребляемых продуктов питания на душу населения в ФО

Коэффициенты достаточности		Российская Федерация	Центральный ФО	Северо-Западный ФО	Южный ФО	Северо-Кавказский ФО	Приволжский ФО	Уральский ФО	Сибирский ФО	Дальневосточный ФО
- энергетической ценности пищевого рациона	2011	0,84	0,81	0,83	0,90	0,87	0,85	0,81	0,86	0,84
	2012	0,84	0,82	0,84	0,85	0,85	0,86	0,82	0,86	0,85
	2013	0,84	0,82	0,85	0,86	0,85	0,85	0,82	0,85	0,85
- кризисной энергетической ценности пищевого рациона	2011	1,22	1,18	1,21	1,31	1,26	1,23	1,17	1,24	1,23
	2012	1,22	1,20	1,23	1,23	1,24	1,25	1,19	1,24	1,23
	2013	1,22	1,19	1,23	1,24	1,23	1,24	1,20	1,23	1,23
- пищевой ценности рациона по белкам	2011	0,73	0,72	0,73	0,77	0,74	0,73	0,71	0,73	0,75
	2012	0,74	0,75	0,74	0,73	0,72	0,74	0,72	0,73	0,76
	2013	0,74	0,76	0,74	0,74	0,73	0,74	0,73	0,73	0,77
- пищевой ценности рациона по жирам	2011	1,01	1,01	1,04	1,10	0,93	0,98	0,95	1,01	1,03
	2012	1,01	1,03	1,07	1,03	0,89	0,99	0,97	1,03	1,04
	2013	1,02	1,04	1,08	1,05	0,91	1,00	1,00	1,03	1,05
- пищевой ценности рациона по углеводам	2011	0,80	0,74	0,77	0,85	0,90	0,83	0,78	0,83	0,79
	2012	0,80	0,75	0,77	0,80	0,89	0,85	0,79	0,82	0,79
	2013	0,79	0,74	0,77	0,80	0,87	0,83	0,78	0,80	0,79

Таким образом, среднесуточный рацион на одного человека по энергетической ценности, а также по потреблению белков и жиров не соответствует установленным нормам, что свидетельствует о недостаточной физической доступности продовольствия для населения всех округов страны и наличии угроз продовольственной безопасности.

Литература:

1. Никифорова И. В. Применение моделирования в обеспечении продовольственной безопасности// Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2010. - №3. – С. 59-64.

2. Соловьева Т. Н., Жиляков Д. И. Современные тенденции продовольственной безопасности российской федерации// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2012. - № 9. - С. 5-7.

3. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095125312

И.О. Семененко,
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА УРОВНЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ

В современных политических и социально - экономических условиях сложилась сложная ситуация с обеспечением продовольственной безопасности страны. Санкции в отношении России и эмбарго на ввоз иностранных продуктов питания оказывают заметное воздействие на продовольственный рынок. Также стоит учесть спекуляцию цен на пищевые товары и их недостаточное количество по ряду позиций.

Один из подходов к определению уровня продовольственной безопасности региона основан на изучении показателей физической доступности продовольствия, в частности, посредством оценки уровня потребления основных продуктов питания в сравнение с рациональными нормами питания (коэффициентов потребления основных продуктов питания).

Объектами исследования являются Тверская область и соседние с ней регионы. Период анализа охватывает 2011-2013 гг. Источник информации – данные Федеральной службы государственной статистики, которые представлены в соответствующих бюллетенях.

Значения коэффициентов потребления продуктов питания на душу населения в табл. 1 определены на основе рекомендованных максимальных значений рациональных норм питания [1].

В целом в Тверской области и соседних регионах в 2011-2013 гг. ситуация стабильна, однако по большей части территорий имеет место тенденция к снижения основных коэффициентов к 2013 г.

Уровень потребления таких групп продуктов, как хлебные изделия, картофель, яйца, сахар и масло растительное, соответствует рекомендуемым нормам. По другим группам продовольствия, т. е. по

овощам и бахчевым, фруктам и ягодам, мясу и молочным изделиям ситуация противоположна.

Как правило, наибольшее значения коэффициентов наблюдаются по Московской области, наименьшие – по Псковской области.

Таким образом, имеет место дифференциация регионов по уровню потребления основных продуктов питания, а, следовательно, населения субъектов Федерации в разной степени обладает физической доступностью к продовольствию. Для некоторых территорий очевидно наличие проблемы обеспечения продовольственной безопасности, что требует разработки и внедрения властями определенных мер воздействия.

Таблица 1

Коэффициенты потребления основных продуктов питания на душу населения в субъектах Федерации*

Продукты питания		Москов-ская область	Смолен-ская область	Тверска я область	Ярослав-ская область	Вологод-ская	Новго-родская область	Псковс-кая область
Хлебные продукты, кг.	2011	1,11	1,13	1,29	0,95	1,18	1,08	0,98
	2012	1,12	1,15	1,25	0,95	1,18	1,09	0,98
	2013	1,11	1,19	1,24	0,95	1,10	1,07	0,94
Картофель, кг.	2011	1,11	1,12	1,03	0,91	1,00	1,37	0,79
	2012	1,11	1,12	1,12	1,02	1,03	1,37	0,82
	2013	1,15	1,17	1,15	1,08	1,00	1,28	0,82
Овощи и бахчевые, кг.	2011	0,71	0,61	0,81	0,83	0,73	0,78	0,63
	2012	0,72	0,62	0,83	0,86	0,74	0,80	0,66
	2013	0,73	0,64	0,85	0,89	0,74	0,81	0,66
Фрукты и ягоды, кг.	2011	0,73	0,59	0,59	0,46	0,68	0,58	0,48
	2012	0,69	0,60	0,60	0,49	0,68	0,61	0,50
	2013	0,73	0,65	0,62	0,50	0,71	0,65	0,54
Мясо и мясопродукты, кг.	2011	1,29	0,69	0,79	0,97	0,84	0,81	0,89
	2012	1,35	0,75	0,84	1,03	0,87	0,87	0,93
	2013	1,39	0,70	0,87	1,07	0,88	0,89	1,01
Молоко и молочные продукты, кг.	2011	0,73	0,80	0,74	0,73	0,69	0,79	0,81
	2012	0,79	0,71	,73	0,73	0,73	0,79	0,84
	2013	0,80	0,71	0,71	0,72	0,69	0,80	0,84
Яйца, шт.	2011	1,33	1,00	1,11	1,32	1,23	0,97	0,91
	2012	1,37	1,01	1,14	1,55	1,25	0,98	0,88
	2013	1,30	1,01	1,12	1,32	1,22	0,98	0,87
Рыба и рыбопродукты, кг.	2011	1,10	0,58	0,69	0,66	0,73	1,01	1,00
	2012	1,11	0,60	0,67	0,68	0,76	1,02	1,09
	2013	1,13	0,61	0,69	0,70	0,78	1,04	1,10
Сахар, кг.	2011	1,89	1,57	1,57	1,64	1,32	1,43	1,32
	2012	2,00	1,61	1,57	1,68	1,43	1,43	1,32
	2013	2,00	1,61	1,50	1,71	1,46	1,43	1,29
Масло растительное, кг.	2011	1,12	0,92	1,07	1,21	1,05	1,15	0,98
	2012	1,12	0,93	1,04	1,23	1,07	1,14	1,00
	2013	1,13	0,95	1,03	1,26	1,08	1,15	0,96

*Рассчитано по данным [2; 3].

Литература:

1. Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания: Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 02.08.2010 г. №593-н

2. Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации: Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1286360627828

3. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах: Росстат Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095125312

А.М. Габрелян,
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ПИТАТЕЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ РАЦИОНОВ ПИТАНИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ

Данный вопрос сейчас крайне актуален, так как в связи с введением санкций против России из-за политических событий на Украине были приняты ряд контрмер, которые в том числе касаются ограничения импорта сельхоз продукции. Это существенно снизило количество и качество продукции на продовольственном рынке страны. Кроме этого, отечественное сельское хозяйство имеет ряд проблем.

В целом к определению уровня продовольственной безопасности региона выделяется несколько подходов, один из которых основан на изучении показателей физической доступности продовольствия, в частности, посредством оценки уровня энергетической и пищевой ценности среднедневного рациона на человека в сравнение с нормативными значениями (коэффициентов достаточности).

В работе объектами исследования являются Тверская область и соседние с ней регионы как типичные территории Центрального и Северо-западного федеральных округов страны. Период анализа охватывает 2011-2013 гг. Основной источник информации – данные Федеральной службы государственной статистики (Росстата), которые представлены в бюллетене «Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах» [3].

В качестве научно-обоснованных норм энергетической и пищевой ценности среднедневного (среднесуточного) рациона на душу населения

приняты рекомендуемые нормы ВОЗ, которые составляют, соответственно: 3126 ккал., пищевой ценности: белки – 105 г., жиры – 104 г., углеводы – 426 г. [1, С. 61; 3, С. 6].

Значения коэффициентов достаточности отображены в табл. 1.

Анализ показателей позволяет с уверенностью говорить, что в 2011-2013 гг. количество энергетической ценности потребляемых продуктов питания на душу населения в субъектах Федерации ниже рекомендуемой нормы, но значительно выше кризисной отметки.

Если смотреть на пищевую ценность рациона по белкам, то стоит обратить внимание, что количество потребления белка во всех исследуемых регионах на порядок ниже положенной нормы (примерно на 20-30%), и при этом нет никакой тенденции к улучшению положения.

Относительно потребления жиров можно сказать, что здесь ситуация вполне стабильна и имеется небольшое превышение нормы. А вот потребление углеводов находится на стабильно низком уровне, особенно в Смоленская область (на 37% меньше нормы).

Таблица 1

Динамика коэффициентов достаточности энергетической и пищевой ценности потребляемых продуктов питания на душу населения в субъектах Федерации*

Коэффициенты достаточности		Московская область	Смоленская область	Тверская Область	Ярославская область	Вологодская область	Новгородская	Псковская область
- энергетической ценности пищевого рациона	2011	0,90	0,69	0,95	0,94	0,93	0,83	0,81
	2012	0,89	0,71	0,93	0,93	0,92	0,87	0,79
	2013	0,90	0,74	0,94	0,92	0,90	0,88	0,76
- кризисной энергетической ценности пищевого рациона	2011	1,30	1,00	1,38	1,36	1,35	1,20	1,17
	2012	1,29	1,03	1,36	1,35	1,33	1,26	1,14
	2013	1,31	1,08	1,37	1,33	1,31	1,28	1,10
- пищевой ценности рациона по белкам	2011	0,79	0,60	0,83	0,78	0,77	0,68	0,70
	2012	0,82	0,63	0,82	0,80	0,77	0,73	0,68
	2013	0,84	0,68	0,84	0,78	0,76	0,75	0,66
- пищевой ценности рациона по жирам	2011	1,15	0,86	1,17	1,15	1,08	1,01	1,01
	2012	1,13	0,93	1,16	1,15	1,10	1,07	1,02
	2013	1,17	1,00	1,20	1,14	1,11	1,11	0,99
- пищевой ценности рациона по углеводам	2011	0,81	0,63	0,89	0,89	0,91	0,79	0,75
	2012	0,80	0,63	0,87	0,87	0,88	0,82	0,71
	2013	0,80	0,63	0,85	0,86	0,85	0,82	0,67

*Рассчитано по данным [3].

В целом можно сказать, что население исследуемых территорий потребляет продукты питания в недостаточном количестве и пониженного качества. В итоге жители данных территорий не имеют достаточной физической доступности к продовольствию, что может быть связано с

несоответствием получаемых доходов и уровнем цен на эту категорию товаров. Необходимо обеспечить увеличение потребления суточного количества потребляемых килокалорий, а также белков и углеводов.

Литература:

1. Никифорова И. В. Применение моделирования в обеспечении продовольственной безопасности// Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2010. - №3. – С. 59-64.

2. Соловьева Т. Н., Жиляков Д. И. Современные тенденции продовольственной безопасности российской федерации// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2012. - № 9. - С. 5-7.

3. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095125312

А.Н. Куликова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Козлова Т.М.
Тверской госуниверситет

«НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ» КАК АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Одной из наиболее насущных проблем малого бизнеса является проблема налогообложения. В странах с давними традициями рыночного хозяйствования налогообложение малого бизнеса способствует развитию этого сектора экономики, но в России система налогообложения малого бизнеса пока очень несовершенна.

Малый бизнес занимает особое место в экономике, поскольку увеличивает число собственников, а значит, способствует формированию среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе, способствует быстрому переналаживанию производства и тем самым оперативной реакции на потребности рынка; способствует развитию конкуренции. Малый бизнес в инновационной сфере создает уникальную наукоемкую продукцию.

В условиях экономического кризиса поддержка малого бизнеса приобретает особую значимость в силу ряда причин: позволяет решать проблему занятости, поскольку способствует созданию новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания; способствует трудоустройству работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально

уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин). Рост доли экономически активного населения в связи с развитием малого бизнеса увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп.

В России малый бизнес становится именно тем самым резервом, когда экономический кризис в короткое время может уничтожить крупные компании. Также является актуальным тот факт, что от малых предприятий поступают отчисления в государственный бюджет, тем самым поддерживая экономику страны [2].

Основная цель поддержки малого предпринимательства в виде налоговых послаблений – развитие малого бизнеса, которое должно повлечь за собой улучшение экономической ситуации в стране.

С 1 января 2015 года правительством введена специальная налоговая мера по стимулированию развития малого предпринимательства в России. Субъектам Российской Федерации предоставлено право устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную или патентную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, "налоговые каникулы" в виде нулевой процентной ставки, которые будут действовать в 2015-2018 годах [1].

При этом субъекты Российской Федерации вправе будут устанавливать ограничения на применение нулевой ставки, в том числе в виде предельного размера доходов индивидуальных предпринимателей, количества наемных работников и иных показателей.

Льготные каникулы для малого бизнеса не будут предоставляться уже нынешним предпринимателям, так как считается, что они прошли путь становления и в помощи им нет необходимости.

По мнению разработчиков, принятие закона должно способствовать вовлечению в экономику физических лиц, осуществляющих в настоящее время неофициальную предпринимательскую деятельность без привлечения наемных работников. Это дает возможность открыть бизнес, внедриться на рынок и вывести бизнес из тени.

С другой стороны, подобные меры ведут к снижению доходов государственного бюджета, и, как следствие, к уменьшению государственных программ поддержки субъектов МСБ. Кроме того, многие эксперты отмечают, что из-за освобождения впервые зарегистрировавшихся предпринимателей от налогов, будет увеличиваться нагрузка на уже состоявшихся предпринимателей. Не исключены также риски, связанные с массовой перерегистрацией предпринимателей, бороться с которой затратно и сложно.

Кроме того, все права по установлению налоговых каникул в регионах отданы органам власти субъектов РФ. Учитывая сложное положение большинства региональных и местных бюджетов, по мнению

ряда экспертов, органы государственной власти регионов вряд ли пойдут на отказ от дополнительных средств в местные бюджеты в виде фискальной нагрузки от малого бизнеса без государственной помощи.

Получение нужного эффекта от внедрения подобной меры поддержки, по нашему мнению, возможно в случае расширения списка категорий, которым будет доступен льготный режим: помимо индивидуальных предпринимателей льгота должна касаться и юридических лиц, кроме начинающих предпринимателей налоговыми послаблениями должны пользоваться и действующие бизнесмены соответствующих отраслей экономики.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 477-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" (29 декабря 2014 г.) //http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172963/ - 2015 г. - дата обращения — 09 марта 2015 года

2. Изатмуродова А.Х. «Надзорные каникулы», как фактор стимулирования развития малого бизнеса в России // http://politika.snauka.ru/2015/02/2340/ - 2015 г. - дата обращения — 10 марта 2015 года.

В.Л. Белоусов,
Научный руководитель к.э.н., доцент Бойко О.Г.
Тверской госуниверситет

ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день существенно сократилось возведение промышленных объектов. Это произошло в то время, когда одним из важнейших критериев успешного развития экономики страны являются сбалансированные темпы роста промышленного строительства и строительной отрасли в целом.

Металлургические и химические комбинаты, нефтеперерабатывающие комплексы, электростанции, машиностроительные заводы, в настоящее время, являются практически штучным продуктом, при этом наблюдается рост потребности в индивидуальных объектах. Рассмотрим проблемы, активно препятствующие строительству и развитию объектов промышленного назначения.

Одной из таких проблем является отсутствие крупных инжиниринговых компаний, которые выполняли бы весь строительный процесс от начала и до конца. Чтобы осознать данную проблематику,

необходимо обратиться к строительному производству, существовавшему в СССР, когда весь строительный процесс был распределен среди единой сети организаций – исследовательских, проектных и инженерных. Связующую функцию неукоснительно выполняли отраслевые министерства и подчиненные им отделы, на них же лежала вся ответственность за управление проектами до полной их реализации. При переходе от плановой экономики к рыночной, данная система распалась на отдельные ячейки, которые после приватизации перешли в различные частные руки. Вместо того, чтобы приватизировать крупные институты целиком, совместно с опытно-промышленной базой, их отделения разошлись по различным организациям. Таким образом, практически не осталось проектно-технологических институтов, которые могли бы дать начало серьезным инженерным компаниям. Даже после двух десятков лет в России функционирует очень мало крупных компаний по возведению промышленных предприятий.

Рассмотрим еще один и наиболее весомый аспект, составляющий производственную основу промышленного строительства – это кадры, и они должны быть особые: высококвалифицированные, профессиональные, способные организовывать и управлять всем процессом строительства. Именно от их профессионализма, высокого уровня владения современными системами управления и проектирования, зависит каким будет новое предприятие и будет ли оно конкурентоспособным. Однако, на сегодняшний день, в промышленном строительстве, наблюдается острая нехватка таких специалистов, опытных профессионалов, способных самостоятельно вести крупные проекты, контролировать их и отвечать за результаты, за плечами которых множество успешно реализованных строительных проектов. И такой опыт не так просто получить, поскольку одной из причин недостатка квалифицированных кадров, также является отсутствие крупных проектов, которые позволили бы молодым специалистам набираться практического опыта и знаний. Решением данной проблемы мог бы стать ориентир на западные инжиниринговые компании, являющиеся интеграторами полного строительного цикла, то есть выполняющие все этапы строительства от начала и до сдачи объекта в эксплуатацию. Это также позволило бы проводить обмен знаниями и опытом, умение находить все самое необходимое для конкретного проекта, минимизировать временную и затратную части строительства объекта. Таким образом можно подчеркнуть, что западный инжиниринговый бизнес - это не только множество отдельных фирм, но и обширное пространство для получения знаний и опыта. Еще одной особенностью является достаточно богатый пакет эксклюзивных программных продуктов, которыми пользуются западные специалисты, многие из которых умеют самостоятельно программировать и подстраивать такие ресурсы «под себя». Проблему нехватки профессионалов, некоторые компании, решают

с помощью обучения молодых специалистов уже «на деле», то есть в процессе производства, по ходу развития и реализации проектов, где также используются специальные программы по повышению квалификации и внедрению практического опыта.

Недавно была открыта пока единственная в России «Московская высшая школа инжиниринга» и уникальная тем, что готовит молодых специалистов, уже работающих в промышленно-строительном сегменте. Поэтому ее выпускников вряд ли хватит для того, чтобы поднять данную отрасль в нашей стране. Однако в ближайшее время ожидается всплеск в области всей промышленной индустрии, который должен привести к ее модернизации, так необходимый нефтегазовой отрасли, биотехнологии, переработке, рекультивации зараженных земель, инфраструктурам промышленного и производственного назначения и так далее.

Несомненно, промышленное строительство дает экономике множество плюсов, таких, как дополнительные рабочие места, развитие бизнеса, увеличения доходной части бюджетов, как отдельного региона, так и государства и, конечно же, рост самой экономики страны в целом. И может быть, благодаря разрешению названных выше проблем, Россия выйдет на новый уровень и масштабы производства промышленных парков, зданий и сооружений.

А.С. Ионова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Бойко О.Г.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Машиностроительный комплекс, являясь сочетанием отраслей тяжёлой промышленности, призванных обеспечивать современным высокотехнологичным оборудованием, машинами и приборами промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и другие отрасли, удовлетворять потребности населения, предприятий оборонно-промышленного комплекса, «представляет собой материальную базу технического перевооружения всего народного хозяйства. В связи с этим особое значение машиностроительного комплекса для экономики и страны в целом невозможно переоценить.

Современный машиностроительный комплекс представляет собой самый разветвлённый и диверсифицированный комплекс, в структуре которого по разным оценкам насчитывается от 12 до 19 крупных отраслей, образованных более чем сотней различных подотраслей и производств. Однако, несмотря на столь дифференцированный состав машиностроительного комплекса, Федеральная служба государственной

статистики в открытом доступе предоставляет данные только по трём основным отраслевым направлениям машиностроения. К ним относятся: 1. производство машин и оборудования; 2. производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; 3. производство транспортных средств и оборудования. Данная ситуация уже сама по себе является проблемой, так как информация, предоставленная официальной статистикой даёт возможность провести только комплексный анализ состояния отечественного машиностроения, без выделения наименее и наиболее перспективных отраслей и подотраслей машиностроительного комплекса.

Вместе с тем в процессе исследования, был выявлен ряд основных проблем, в условии которых функционирует российский машиностроительный комплекс. Области возникновения этих проблем, их причины и особенности представлены в таблице 1. Данная таблица составлена на основе анализа данных, полученных в таких источниках, как Российский статистический ежегодник 2010 и 2014 годов и Аналитический бюллетень «Машиностроение: тенденции и прогнозы» 2010-2013 годов, предоставленного рейтинговым агентством «РИА-Аналитика».

Таблица 1

Основные проблемы современного состояния машиностроительного комплекса России

Область возникновения проблемы	Отраслевые особенности проблемы	Основные причины проблемы
Кадровый состав	-высокая степень текучести кадров; -отсутствие работников необходимой профессиональной подготовки; -наличие большого числа работников пенсионного и предпенсионного возраста	-низкий среднеотраслевой уровень оплаты труда; -тяжёлые и вредные условия труда; -разрыв партнёрских связей между вузами и предприятиями
Производственные фонды	-высокая степень морального и физического износа основных производственных фондов; -наличие большого числа незагруженных мощностей; -нехватка инвестиционных вложений; -неэффективные подходы к управлению основными фондами	-недостаточный уровень собственных средств у предприятий; -неэффективный налоговый режим; -неблагоприятные условия кредитования; -неблагоприятный инвестиционный климат в стране; -низкий инвестиционный интерес государства в отношении машиностроительного комплекса

Продолжение табл.1

Внутренний рынок	-преобладание импортной продукции; -низкий уровень платёжеспособного спроса	-высокая степень зависимости от платёжеспособного спроса субъектов отраслей, закупающих продукцию машиностроительного комплекса; -выборочная господдержка производителей машиностроения; -дороговизна ресурсной производственной базы
Внешний рынок	-малая доля экспорта продукции машиностроения в общем объёме экспорта страны	-низкий уровень конкурентоспособности продукции российского машиностроения

Также по результатам исследования, были определены и наиболее перспективные направления развития российского машиностроения. Так, на основании изучения данных об объёме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, удельного веса данного показателя в общем объёме отгруженных товаров и выполненных работ и услуг, а также на основе достоверной статистической информации о поступлении отечественных и иностранных инвестиций в машиностроительный сектор, можно сказать, что наиболее перспективным в данный момент времени является развитие такого отраслевого направления машиностроения, как производство транспортных средств и оборудования (см. табл. 2).

Таблица 2

Сводная характеристика условий функционирования производства транспортных средств и оборудования по некоторым основным экономическим показателям

Основные отраслевые направления машиностроения	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (в ценах 2013 года, млрд. руб.)								
Производство транспортных средств и оборудования	1837,26	2058,76	2141,16	1455,50	2031,98	2626,58	3366,34	3152,00
Машиностроительный комплекс, всего	4027,97	4664,27	4845,56	3561,35	5969,40	5506,83	5967,98	6040,00
Инвестиции в основной капитал в машиностроительный комплекс России (в ценах 2013 года, млрд. руб.)								

Продолжение табл.2

Машиностроительный комплекс, всего	205,4	255,6	302,7	235,3	241,0	247,6	298,3	331,8
Производство транспортных средств и оборудования,	80,7	109,2	138,4	119,9	122,9	129,1	153,7	174,5
в том числе: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	40,9	64,5	91,6	71,0	67,3	62,1	69,3	92,4
производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	39,8	44,6	46,8	48,9	72,6	67,0	84,4	82,1
Поступление иностранных инвестиций в машиностроительный комплекс, в % к общему объёму иностранных инвестиций в Россию								
производство транспортных средств и оборудования	2,6	2,5	2,7	3,2	1,8	1,5	2,9	4,5
в том числе: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	2,3	2,4	2,4	2,9	1,6	1,4	2,6	4,2
производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	0,3	0,1	0,3	0,3	0,2	0,1	0,3	0,3

*Рассчитано по данным Российского статистического ежегодника 2010 и 2014 годов

Таким образом, из таблицы 2 видно, что от 41% в 2009 году и до 52% в 2013 году от общего объёма отгруженных товаров собственного производства и выполненных работ и услуг собственными силами приходится именно на производство транспортных средств и оборудования. Кроме того, российские инвесторы, направляя свои средства в развитие и модернизацию машиностроительного комплекса, отдают предпочтения в сторону производства транспортных средств и оборудования, куда в 2013 году было направлено 174,5 млрд. руб. или 52,6% от общего объёма инвестиций в машиностроение. При этом с 2006 по 2009 годы и в 2013 году наибольшее количество инвестиционных средств было направлено в производство автомобилей, прицепов и полуприцепов, а в посткризисные годы инвесторы более активно направляли свои средства в производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств. В структуре иностранных инвестиций, направляемых на модернизацию

машиностроительного комплекса России в период времени с 2006 по 2013 годы наибольший удельный вес также занимали инвестиции в производство транспортных средств и оборудования. При этом главным образом, иностранные инвестиции были направлены в производство автомобилей, прицепов и полуприцепов.

В процессе исследования также была проанализирована товарная структура экспорта российской машиностроительной продукции. Результаты проведённого анализа подтвердили предположения о том, что наиболее перспективным направлением развития отраслей машиностроения будет развитие производства транспортных средств и оборудования, главным образом авиационной техники и судов и других плавучих средств, на долю которых в 2013 году приходилось 39% и 16% от экспорта отечественной машиностроительной продукции.

В заключение стоит отметить, что в настоящее время проблема развития производства транспортных средств и оборудования активно рассматривается на государственном уровне, где для её решения были приняты такие государственные программы, как «Развитие транспортной системы» (2013–2020 гг.), «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 гг.» и «Развитие судостроения на 2013–2030 гг.».

Литература:

1. Аналитический бюллетень/«Машиностроение: тенденции и прогнозы. Выпуск №1. Итоги 2010 года» [Электронный ресурс]/Российское агентство международной информации «РИА Новости» - Режим доступа:http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_mash1.pdf
2. Аналитический бюллетень/«Машиностроение: тенденции и прогнозы. Выпуск №5. Итоги 2011 года» [Электронный ресурс]/Российское агентство международной информации «РИА Новости» - Режим доступа:http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_mash5.pdf
3. Аналитический бюллетень/«Машиностроение: тенденции и прогнозы. Выпуск №9. Итоги 2012 года» [Электронный ресурс]/Российское агентство международной информации «РИА Новости» - Режим доступа:http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_mash9.pdf
4. Аналитический бюллетень/«Машиностроение: тенденции и прогнозы. Выпуск №13. Итоги 2013 года» [Электронный ресурс]/Российское агентство международной информации «РИА Новости» - Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_mach13.pdf
5. Российский статистический ежегодник. 2010: Официальное издание [Электронный ресурс]/ Росстат – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm
6. Российский статистический ежегодник. 2014: Официальное издание [Электронный ресурс]/ Росстат – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm

И.О. Семененко, И.А. Рыбчинский,
Научный руководитель к.э.н., доцент Козлова Т.М.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

В современных условиях внутрифирменное планирование является важнейшим экономическим и организационным механизмом управления предприятием. Экономическая среда функционирования отечественных предприятий, для которой характерны высокая степень неопределенности и рисков, требует уделения особого внимания вопросам внутрифирменного планирования. Несмотря на некоторое улучшение ситуации в данной сфере за последние годы, а также богатый зарубежный опыт, внутрифирменное планирование в России продолжает оставаться на низком уровне.

Переход российской экономики к рыночным отношениям привел к примитивизму, разрушению системы народнохозяйственного планирования вместо качественного ее изменения и адаптации к новым условиям.

Современная экономика России требует создания на предприятиях промышленной отрасли адекватной бизнес-модели, которая обеспечивала бы адаптацию организации к быстро меняющейся среде. Правильно выбранная стратегия управления предприятием позволяет с меньшими затратами достичь эффективности и повысить его конкурентоспособность.

Как показывает практика, значительное числе отечественных предприятий не обладает навыками внутрифирменного планирования вообще, либо разработанные стратегические, тактические, оперативные планы и бюджеты никогда не выполняются в силу их низкого качества.

К числу основных проблем можно отнести следующие [1,2]:

- недостаток информации о новых средствах и методах планирования;
- недостаточная квалификация персонала;
- отсутствие нормативной базы на предприятии;
- личностные качества плановиков (специальные знания, склонность к риску, гибкость, творческий подход);
- недостаточный уровень методологического обеспечения;
- слабая культура планирования, отсутствие четкой постановки стратегических целей и задач.

В частности ситуация на большинстве предприятий характеризуется следующими проблемами организации управления и текущего планирования:

- процесс планирования начинается с производства, а не со сбыта продукции, исходным пунктом планирования является себестоимость произведенной продукции;

- отсутствие разделения между прибылью и управлением денежными средствами предприятия;

-низкая оперативность поступления информации для целей внутрифирменного планирования;

- низкий уровень применения специального программного обеспечения.

Осуществление планирования, в особенности оперативно - календарного, невозможно без применения соответствующего программных продуктов. Наиболее распространенные аналитические информационные системы планирования на российском рынке: Just in time, MRP (Material Reguirements Planning), MRP-II (Manufacturing Resource Planning), ERP (Enterprise Resource Planning), CRP (Capacity Reguirements Planning), Oros Analytics, Business Planning Advisor и др.

К сожалению, далеко не все отечественные предприятия могут позволить себе применение указанного программного обеспечения в своей деятельности из-за его дороговизны.

Кроме того, данные программные продукты в обособленном виде не способны удовлетворить решение аналитических и планово-экономических задач российских предприятий. Возникает объективная задача создания единой многоуровневой системы автоматизации учета, контроля и анализа всех основных бизнес-процессов организации.

Использование внутрифирменного планирования обеспечивает решение широкого круга задач, способствующих эффективному развитию предприятий страны.

Совершенствованию методологии планирования будет способствовать разработка принципов и методов принятия решений, направленных на выявление проблем, возникающих на всех стадиях жизненного цикла предприятия.

Одной из причин, существенно сдерживающих развитие отечественных предприятий, является отсутствие у предприятий достоверной и систематической информации о структуре и тенденциях российских и международных рынков. Отсутствие достаточной количественной и качественной информации делает невозможным разработку и реализацию внутрифирменных планов.

Предприятиям промышленного комплекса, а в особенности малым, нужно помогать в изучении конъюнктуры рынков по конкретным видам продукции, в выборе приоритетных рынков, в оценке конкурентной среды, в анализе потенциальных возможностей торговли с иностранными странами, в получении информации о состоянии рынков этих стран. Кроме того, необходимо концентрировать эту информацию по определенным

отраслям промышленности, чтобы обеспечить предприятия обширной информацией для осуществления плановой деятельности как на российском, так и на мировом рынках.

Решение данного вопроса возможно потребует создания службы, как на федеральном, так и на региональном уровне, которая будет:

• осуществлять сбор и анализ информации о состоянии локальных российских рынков и положении отдельных промышленных предприятий;

• формировать базы данных на основе полученной информации, которые будут в свободном доступе для предприятий;

• анализировать состояние и динамику мировой экономики;

• проводить ассоциативный анализ рынка;

• прогнозировать состояние и развитие ситуации на различных видах рынков и др.

В целом современное управление бизнес-процессами требует комплексного решения многочисленных проблем, обусловленных как внешними, так и внутренними факторами. Это требует использования новых подходов к управлению и инструментов их внедрения, что позволит принимать меры по выявлению узких мест и решать экономические проблемы организации с ориентацией на перспективу.

Литература:

1. Ильин А.И., Планирование на предприятии: учеб. пособие.- 9-е изд.– Минск.: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2014. – 668 с.
2. Кобилев А.Г., Шурупова О.В., Основные тенденции и проблемы развития внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях России//Российский Академический журнал.-2014.-№ 1, т. 27, с. 43-45

А.А. Ким,
Научный руководитель к.э.н., доцент Федорова Т.Н.
Тверской госуниверситет

СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

До перехода на рыночные отношения основными источниками пополнения жилого фонда нашей страны были государственное жилищное строительство и строительство жилья предприятиями и организациями, а кооперативное и индивидуальное жилищное строительства играли вспомогательную роль. Однако в начале 90-х гг. наметилось резкое свертывание темпов строительства жилья со стороны государства, предприятий и организаций, что привело к почти полному исчезновению какой-либо поддержки населения в жилищной сфере. В силу этих причин

одной из социальных проблем сегодня является обеспечение населения жильем.

В России жилье является дорогостоящим объектом и покупка данного товара при разовом получении дохода (заработной платы) для большинства россиян невозможна. Создание условий для долгосрочного ипотечного кредитования является привлекательной альтернативой для населения, вынужденного сейчас копить на жилье в полном объеме, поскольку оно позволяет получить жилье в пользование на начальном этапе. Для решения данной проблемы необходимо рассмотреть рынок жилой недвижимости с точки зрения системы, поскольку рынок жилья взаимодействует с различными институтами, которые в свою очередь образуют целостность системы.

Рис.1. Функционирование рынка жилой недвижимости

Нормативно-правовые институты создают и регулируют правовые нормы, что помогает проводить единую политику, не допускают произвольного толкования и применение норм. Важное значение для оборота недвижимости имеюттакие законы, как Градостроительный кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. N 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» [2;20], Закон об ипотеке [3;15], Закон о госрегистрации прав на недвижимость[1;1].

Организационно-экономические институты создают механизмы, которые способствуют реализации федеральных и региональных программ. Примером является ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», которое было создано в октябре 1997 года Правительством Российской Федерации в целях обеспечения доступности ипотечных кредитов для широких слоев населения на всей территории

России. Тверской областной фонд ипотечного жилищного кредитования является региональным оператором ОАО «АИЖК».

Социально-экономические институты способствуют осуществлению социально значимых проблем. Для реализации федеральных целевых программ (ФЦП) "Жилище" на 2011-2015 гг., «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области» и региональных программ «Молодая семья в городе Тверь и Тверской области», появляются новые программы по ипотечному жилищному кредитованию, которые способствуют обеспечению населения доступным жильем.

К технико-экономическим институтам относятся все технические процессы, с которыми сталкиваются все участники рынка жилой недвижимости, начиная от планирования строительства жилого дома, заканчивая его сносом.

Однако действие данных институтов не согласованы. Среди основных проблем можно выделить: низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости и несогласованность правовых актов между собой; неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства, большое количество административных барьеров (строительные компании, заемщики и ипотечные компании сталкиваются с существенными административными препонами); неразвитость организационно-технологической и финансовой инфраструктуры в системе ипотеки; высокие процентные ставки на ипотеку. Например, строительные компании должны получить не менее 40 согласований и разрешений для регистрации нового проекта, что влечет за собой большое количество издержек.

Таким образом, рынок жилья взаимодействует с нормативно-правовыми, организационно-экономическими, социально-экономическими, технико-экономическими институтами, поэтому необходимо согласованное функционирование всех вышеперечисленных институтов. Например, государству, перед тем как ввести закон или новую программу, сначала нужно создать условия для его работы, а это возможно с использованием поэтапности, а также опираясь на будущее, но учитывая опыт прошлых лет.

Литература:

1. Федеральный закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" от 21.07.1997 N 122-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/o_gosudarstvennoj_registracii_prav_na_nedvizhimoe_imuwestvo_i_sdelok_s_nim/ - Загл. с экрана. (6.03.2015)

2. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. N 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» (с изменениями от 16 октября 2006 г.) // «Российская газета» от 31 декабря 2004 г.
3. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изменениями от 9 ноября 2001 г., 11 февраля, 24 декабря 2002 г., 5 февраля, 29 июня, 2 ноября, 30 декабря 2004 г., 4, 18 декабря 2006 г., 26 июня 2007 г.) // «Российская газета» от 22 июля 1998 г.

Д.А. Жаров, А.И. Козлов,
Научный руководитель к.э.н. доцент Бойко О.Г.
Тверской госуниверситет

ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА КРЫМА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

После возвращения в состав России в экономике и социальной сфере Крыма начался переходный период в Крыму — это период с 18 марта 2014 года до 1 января 2015 года. В течение этого времени были решены основные вопросы интеграции новых субъектов Российской Федерации — Республики Крым и города федерального значения Севастополя — в экономическую, социальную, культурную, финансово-кредитную и правовую системы Российской Федерации.

Решением Государственного Совета Республики Крым была проведена национализация государственных здравниц, виноградников, учебных заведений, предприятий, винзаводов, научно-исследовательских институтов, а также некоторых частных предприятий. Наведение порядка в региональной собственности необходимо властям Крыма для обеспечения наполняемости республиканского бюджета.

Крымский полуостров почти на 80 % зависит от водоснабжения с Украины через Северо-Крымский канал. Почти 70% поступавшей воды используется в сельском хозяйстве Крыма. В апреле 2014 года Украина сначала в три раза сократила объём подачи воды в Крым, а затем закрыла полностью шлюзы Северо-Крымского канала. Эти действия противоречат положениям ОБСЕ, предусматривающим право населения на питание и водоснабжение, и обсуждались на его заседании. Окончательно решить проблемы с обеспечением Крыма водой планируется за счет использования местных подземных вод и строительства нитки водопровода с Кубани в течение двух-трех лет.

В апреле правительством России был утверждён план развития электроэнергетики и электроснабжения населения полуострова. По плану предстоит осуществить строительство тепловых электростанций на

газовом топливе и сократить поставки электроэнергии с Украины, которая почти полностью обеспечивала потребности Крыма.

За первую половину 2014 года произошел спад числа туристов на 29,5%, что было связано с сокращением притока туристов из Украины, проблемами транспорта и недостатками инфраструктурных объектов.

В рамках санкций Евросоюз прекратил ввоз крымской продукции без украинской маркировки. Крым поставлял в Европу продукцию химической промышленности, машиностроения и сельского хозяйства. В настоящее время производители переориентируются на поставки в Российскую Федерацию и ряд азиатских государств.

В апреле был подписан Перечень поручений по вопросам развития транспорта Крыма. Они должны способствовать организации устойчивого пассажирского авиасообщения с Крымским федеральным округом, а также создать условия для снижения стоимости воздушных перевозок. К 2018 году планируется завершение строительства транспортного моста через Керченский пролив.

В Республике Крым был официально учреждён и функционирует с 4 апреля 2014 года республиканский Банк Крыма. Президент России Владимир Путин 21 апреля подписал Федеральный закон о защите банковских вкладов. ЦБ РФ на территории Крыма и Севастополя прекратил деятельность подразделений ряда украинских банков, а также работу Банка «Райффайзен». Крымский Фонд защиты вкладчиков осуществлял выплаты компенсаций по вкладам населения.

Была одобрена представленная руководством Крыма федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Крыма и Севастополя до 2020 года», а также план создания на полуострове свободной экономической зоны.

Подписан указ президента о мерах реабилитации народов, которые ранее проживали на территории Крымской АССР: армянского, болгарского, греческого, немецкого и крымско-татарского.

Минимальный уровень заработной платы, стипендий студентам и пенсий местному населению, продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска установлены по российскому законодательству. Льготные категории жителей Крыма сохранят право на ежемесячную денежную компенсацию.

Переходный период был очень сложным для экономики и населения Крыма. Решение многих вопросов потребует времени и средств.

Литература:

1. Законотворческая деятельность и новости: Государственный Совет Республики Крым. Режим доступа: gosstat. crimea.ru

2. Краткие итоги социально-экономического положения Республики Крым: Крымстат. Режим доступа: http://gosstat.crimea.ru/

В.Э. Сизов,
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время под продовольственной безопасностью понимается такое положение, при котором все члены общества фактически пользуются правом на доступное питание или продовольственные ресурсы в физическом, экономическом и социальном аспектах с тем, чтобы вести здоровую и продуктивную жизнь. В итоге оценить уровень продовольственной безопасности территории можно изучением степени экономической доступности продуктов питания с помощью следующих индикаторов [1, С. 7]: доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, удельного веса расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах домашних хозяйств и степени неравномерности распределения населения по уровню доходов (коэффициента Джинни).

В статье объектами исследования являются Тверская область и соседние с ней регионы как типичные территории Центрального и Северо-западного федеральных округов страны. Период анализа охватывает 2005-2013 гг. Основной источник информации – данные Федеральной службы государственной статистики (Росстата), которые представлены в сборнике Регионы России. Социально-экономические показатели [2].

Результаты мониторинга динамики показателей уровня экономической доступности продовольствия в регионах отображены в табл. 1. Анализ их значений позволяет сформулировать следующие выводы.

Наименьшая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2013 г. проживает в Московской области (7,6%), а наибольшая - в Смоленской области (15,1%). В целом значения показателя находятся в оптимальной зоне, они в 2013 г. по сравнению с 2005 г. понизились, но несколько больше уровня 2012 г.

Наибольшая доля расходов на продукты питания в 2013 г. у домохозяйств Вологодской области (37,0%), а наименьший - в Московской области (30,4%). Значения показателя находятся в допустимых приделах, они сокращаются во всех исследуемых субъектах Федерации.

Максимальное значение коэффициента Джини в 2013 г. фиксируется в Московской области (0,417), минимальное - в Тверской области (0,359). Уровень показателя соответствует допустимой зоне, однако он показывает

тенденцию к росту, что свидетельствует об усилении расслоения населения регионов.

Таблица 1

Динамика показателей уровня экономической доступности продовольствия в субъектах Федерации*

Область	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %									
Московская	18,3	12,6	10,5	8,9	10,1	10,1	9,6	6,9	7,6
Смоленская	17,7	19,7	17,4	14,4	14,7	15,2	17,3	14,8	15,1
Тверская	18,5	14,0	14,8	13,9	14,1	13,2	13,5	11,4	11,8
Ярославская	17,5	13,8	15,1	14,5	16,0	12,8	13,4	10,9	10,6
Вологодская	18,3	17,5	14,8	15,8	18,3	16,8	17,1	13,2	13,0
Новгородская	23,8	17,8	20,3	17,8	16,5	14,9	11,7	11,7	12,1
Псковская	19,3	18,5	17,1	16,1	16,4	15,6	15,4	15,4	16,0
Удельный вес расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах домашних хозяйств (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств), %									
Московская	38,4	33,0	29,6	29,8	31,6	31,4	30,0	30,8	30,4
Смоленская	49,3	44,5	41,9	37,1	41,3	36,1	33,6	37,4	34,5
Тверская	41,7	38,6	39,5	35,6	34,8	36,5	39	35,4	35,8
Ярославская	39,7	38,2	34,3	34,4	35,4	38,0	32,1	31,8	31,5
Вологодская	40,3	38,5	37,0	37,2	38,7	38,0	35,7	37,3	37,0
Новгородская	42,8	37,6	35,0	38,8	35,4	35,7	31,3	34,7	34,4
Псковская	43,7	37,5	35,5	38,7	33,6	37,6	35,4	33,8	34,3
Степень неравномерности распределения населения по уровню доходов (коэффициент Джинни)									
Московская	-	0,371	0,405	0,418	0,411	0,41	0,414	0,418	0,417
Смоленская	-	0,347	0,365	0,381	0,378	0,378	0,368	0,379	0,378
Тверская	-	0,343	0,342	0,352	0,351	0,358	0,352	0,366	0,359
Ярославская	-	0,378	0,379	0,389	0,379	0,385	0,377	0,391	0,393
Вологодская	-	0,369	0,383	0,38	0,369	0,372	0,369	0,376	0,377
Новгородская	-	0,381	0,377	0,396	0,401	0,403	0,402	0,407	0,398
Псковская	-	0,351	0,364	0,376	0,374	0,375	0,37	0,379	0,371

*Составлено по данным: [2].

Таким образом, общий уровень экономической доступности продовольствия в субъектах Федерации находится в допустимых рамках. Он зависит от социально-экономического развития территорий и все возникающие в данной сфере проблемы негативно отразятся на обеспеченности населения продуктами питания.

Литература:

1. Антамошкина Е.Н. Интегральная оценка продовольственной безопасности регионов ЮФО// Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - 2014. - № 1. - С. 6-16.

2. Регионы России. Социально-экономические показатели: 2014. Стат. сб./ Росстат. - М., 2014. – 900 с.

В.А. Лебедева,
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
Тверской госуниверситет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Теоретической основой региональной экономикой является учение о структуризации социально-экономического пространства. Терминология в территориальных исследованиях плотно связана с развитием административного дробления и исследования регионов страны. Этот аспект многократно отмечался почти всеми исследователями, в том числе и академиком Г. А. Гранбергом. В настоящее время Россия включает 83 субъекта федерации (на 01 января 2012 г.). Эти регионы резко различаются по территории, численности населения, экономическому потенциалу (в тысячи раз) [1].

Функционирование региона в системе национальной экономики заключается в социально-экономическом подходе, который определяет уровень жизни населения в зависимости от эффективности функционирования экономики региона, развития на территории сегментов экономики с целью получения положительного социально-экономического эффекта в хозяйстве страны.

Регион большинство исследователей характеризуют следующими социально-экономическими явлениями:

1. территория, имеющая определенные границы и ресурсы;
2. обычно отмечается специализация на определенном виде деятельности;
3. большей или меньшей степенью развития внешних и внутренних связей.

Статус региона в экономике страны неоднозначен и рассматривается как единица территориальной структуры хозяйства страны или самостоятельная территориально-хозяйственная система.

Регион – это территория страны, имеющая границы и название, историю развития, наделенная административным управлением, обладающая рядом географических, природных и социальных признаков, с различным уровнем экономического развития в силу этих признаков (экономических, политических и культурных, способствующих развитию воспроизводственного потенциала).

Социально-экономическое развитие региона - это центральная функция органов власти региона, которая становится особенно актуальной во время кризиса и постоянных структурных изменений [3].

Тенденции и темпы социально-экономического развития как РФ, так и ее регионов, зависят от большого количества факторов (показателей).

Официальная статистика приводит данные более чем по 100 показателям. Базовыми индикаторами комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации с 2008 года по официальной методике являются (Постановление № 1662-р от 17 ноября 2008 г.) [2]: внутренний региональный продукт; объем инвестиций в основной капитал; объем внешнеторгового оборота; финансовая обеспеченность региона на душу населения; доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях; уровень зарегистрированной безработицы; соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума; доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума; суммарный оборот розничной торговли, общественного питания, платных услуг; основные фонды отраслей экономики; коэффициент плотности автомобильных дорог; сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры; обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями.

Социально-экономическое развитие представляет собой некий синтез, основанный на взаимовлиянии социального и экономического, экономического и социального. В связи с этим, для удобства в анализе и оценке социально-экономического развития региона выбор индикаторов мы обосновали условно, разделив их на две составляющие: индикаторы, характеризующие экономическое развития и характеризующие социальное развитие региона.

Таким образом, с учетом различных аспектов проблемы, социально-экономическое развитие региона представляет собой прогрессивное изменение в обществе, которое определяет переход всех общественных отношений к качественно новому состоянию, обеспечивает расширенное воспроизводство, постепенные качественные и структурные положительные сдвиги в экономики, образовании, науке, культуре, уровне и качестве жизни населения, человеческого капитала.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. Гимн Российской Федерации, Герб Российской Федерации. Флаг Российской Федерации. – М.: Издатель- ство: «Омега-Л», 2012. – 63 с. – С.17-19.

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. /www.rosnation.ru

3. Андреев, А. В.Основы региональной экономики: Учебное пособие / А. В. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская. –М.: КНОРУС, 2007. – 336 с. – С.46.

А.И. Моторина , А.М. Данилова, М.А. Тихонова,
Научный руководитель старший преподаватель Верещагина Е.Ю.
Тверской госуниверситет

РАЗВИТИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Большой вклад в экономику того или иного региона приносит отрасль туризма. Разрабатываемые программы туризма ориентированы не только на проблемы включения туристско-рекреационный комплекса в процессы развития территории, но и направлены на развитие его как отдельной обособленной сферы действия. Туристско-рекреационный комплекс региона - это совокупность экономических отношений между основными его участниками в целях формирования спроса и предложения туристских услуг[1]. Это комплекс отраслей производства и сферы услуг для населения, где инвестиционные ресурсы направляются для извлечения экономической и социальной эффективности, выражаемой в удовлетворении потребностей в поддержании здоровья и работоспособности граждан.

Развитие туристско-рекреационного комплекса обеспечивает условия для развития инвестиционной деятельности в отраслях производства и сферы услуг рыночного пространства региона, входящих в состав туристско-рекреационного комплекса, обеспечивает приток иностранных инвестиций в регион, и позволяет прирастить инвестируемый капитал, направляет его в реальный сектор экономики через строительство объектов размещения и других инфраструктур.

По основным показателям развития сферы туризма Тверская область занимает 20-е место среди ведущих регионов страны. Согласно данным мониторинга туристкой отрасли Центрального Федерального округа за 2013 год, Тверская область занимает четвертое место по количеству объектов размещения туристов, третье место по количеству мест для размещения туристов[2].

На данный момент в Тверской области, в индустрии туризма функционирует 180 объектов размещения туристов на 18 430 мест, в том числе 64 гостиницы, 101 база отдыха, 15 санаторно-курортных учреждений.

Сегодня все больший интерес проявляется к предприятиям региона как к объектам промышленного туризма. Наиболее известными среди предприятий Тверской области, принимающих туристов, являются Тверской вагоностроительный завод и Калининская атомная электростанция. Кроме того, экскурсионные программы проводят холдинг

«Афанасий», ОАО «Весьегонский винзавод», ОАО «Торжокские золотошвеи» [2].

Туристская сфера Тверской области имеет ряд проблем:

- Средства размещения туристов не отвечают современным быстро растущим требованиям и, как следствие, не могут удовлетворить спрос на отдых.
- Дефицит средств размещения категории «три звезды» и выше.
- Отсутствие цепочек системных отелей. Слабо развита развлекательно-зрелищная сфера.
- Недостаточное внимание уделяется внедрению новых туристско-экскурсионных продуктов.
- Внутренний туристский рынок Тверской области пользуется меньшим спросом, чем международный.
- Отсутствие рекламы в туристской сфере. Слишком высокая ценовая категория средств размещения.

Для решения поставленных проблем необходимо:

1. активное позиционирование старых и создание новых «брендов» Тверской области.
2. повышение качества оказания туристских услуг.
3. совершенствование инфраструктуры размещения и приближение ее к уровню международных требований.
4. снижение цен на предоставление туристских услуг (питание, размещение, экскурсионные услуги).
5. налаживание межотраслевого, межбюджетного и иного взаимодействия всех заинтересованных сторон по развитию туризма на территории Тверской области, в том числе с использованием кластерного подхода.
6. содействие развитию взаимовыгодных межрегиональных и международных связей в сфере туризма.
7. развитие событийного туризма.
8. рекламное обеспечение туристской деятельности.
9. формирование на территории Тверской области туристских инвестиционных парков и площадок для размещения объектов туризма.

Реализация перечисленных в настоящем разделе мер позволит увеличить поток туристов и приток денежных поступлений в экономику региона, обеспечить рост налоговых отчислений в бюджеты различных уровней, а также, учитывая значительный мультипликативный эффект туризма, стимулировать развитие смежных отраслей экономики и повышение занятости населения[1].

Литература:

1. Самуйлов С.В. Российское предпринимательство. - 2008. - №5, вып.1 "Инвестиционная привлекательность Туристско-рекреационного комплекса Тверской области".

2. Приложение к распоряжению Правительства Тверской области от 26.02.2013 № 80-рп Стратегия развития туризма в Тверской области до 2020 года.

3. Власова Т.И., Карташева Р.А. Актуальные проблемы развития активного туризма в регионах // Вестник Национальной академии туризма. - 2008. - №5. - С.58-60.

В.Л. Белоусов,
Научный руководитель к.э.н., доцент Бойко О.Г.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЗАКАЗЧИКОМ И ПОДРЯДЧИКОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

В настоящее время, экономическая ситуация в России является достаточно нестабильной и сложной, что негативно сказывается практически на всей жизнедеятельности страны. Исключением не стала и строительная сфера. Существует достаточно проблем, разрешение которых никак не регламентировано на законодательном уровне, что делает строительную сферу крайне уязвимой, с экономической точки зрения. Основу жизнедеятельности данной отрасли составляют, как правило, достаточные и своевременные инвестиции. Реализация строительных проектов осуществляется на основе договорных отношений между Инвестором/Заказчиком и Подрядчиком.

Суть исследования сводится к выявлению и разрешению возможных экономических противоречий между указанными выше сторонами при заключении подрядных договоров. Такое положение сказывается на фактических результатах, сроках и качестве исполнения обязательств, а также на развитии строительной отрасли в целом, ухудшении инвестиционной привлекательности на внутреннем рынке и, как следствие, ослаблении господдержки всего строительного комплекса страны.

Вопросы, связанные с заключением и реализацией подрядных договоров (контрактов): условия и содержание, изложены достаточно полно с тем, чтобы дать возможность сторонам договора сформировать,

согласовать и исполнить практически любой вид подрядного контракта. Однако, в отличии от промышленно-развитых стран, в России отсутствует сама форма типового подрядного договора, где четко были бы законодательно закреплены равноправные условия и положения сторон. Заказчики (государственные корпорации и компании), зная это и пользуясь своим монопольным положением, все чаще «навязывают» договорные условия исключительно выгодные для себя, и крайне негативно влияющие на экономическое положение Подрядчика. Последние же вынуждены соглашаться с условиями таких договоров, дабы остаться на рынке подрядных услуг. Для выполнения обязательств, Подрядчики изыскивают порой уникальные способы удешевления работ: привлечение низкоквалифицированных работников, сокращение численности штата собственных организаций, заключение субподрядных контрактов и т.д. Заказчики, в свою очередь, активно пользуются своим преимуществом и пробелами в законодательной базе, выставляют свои условия, направленные, как правило, на снижение затратной части строительства, и не задумываются, что любое удешевление возможно только за счет дешевых материалов низкого качества.

Санкции, введенные в отношении России и направленные, в том числе, на подрыв национальной экономики, безусловно отражаются на большинстве стран-участниц Евросоюза и Запада. При нынешних условиях, строительная отрасль России находится в достаточно сложном положении и вновь учится жить, отталкиваясь от действительности, по уже существующим и ранее сформированным экономическим моделям. Разработанные, в периоды плановой экономики СССР и становления молодой России, строительные программы, положения и документы устарели, утратили силу или просто непригодны к новым реалиям. Исследуемые договорные подрядные взаимоотношения также несовершенны и во многом требуют пересмотра с целью выравнивания условий и положений сторон.

Существующие проблемы могла бы решить разработка соответствующих федеральных, межрегиональных и муниципальных программ и положений по экономическому оздоровлению строительного сектора. Вполне вероятно, что по мере развития рыночных отношений внутри страны, также произойдет и совершенствование той законодательной базы, которая позволит, с точки зрения экономики и права, уравнять взаимоотношения между Заказчиком и Подрядчиком при

заключении «Типового контракта», в том числе, и на отдельные виды подрядного строительства, что в свою очередь позволит сохранить строительную отрасль в целом и будет способствовать развитию экономики страны.

Я.В. Вайтенков,
Научный руководитель к.э.н., доцент Козлова Т.М.
Тверской госуниверситет

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В рыночной экономике весомую роль в обосновании управленческих решений играет маржинальный (предельный) анализ, основой которого является методика, базирующаяся на изучении и анализе соотношения между тремя главными экономическими показателями: «затраты – объем производства (реализации) – прибыль» и прогнозировании пороговой и оптимальной величины каждого из них при известном значении других показателей. Такой метод принятия управленческих решений называют также анализом безубыточности, или содействия доходу.

Методика маржинального метода заключается в анализе соотношения показателей объема продаж, себестоимости и прибыли на основе прогнозирования величины этих составляющих при условии наличия заданных ограничений. Таким образом, на основе данных маржинального анализа строится процесс поиска наиболее выгодных комбинаций между соотношением постоянных и переменных затрат, ценой продукции и объемом продаж.

Значение удельного маржинального дохода для каждого конкретного вида продукции важно для менеджера, принимающего ответственность за принятие решений, направленных на удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон, будь то собственники предприятия или работники, которые создают норму прибыли, предназначенную для распределения.

Если данный показатель отрицателен, то доход от реализации продукта не покрывает переменных затрат, и предприятие получает прямой убыток. Однако некоторые предприятия смиряются с подобной ситуацией, объясняя сохранение данных позиций в ассортименте выпускаемой продукции иными, иногда не экономическими причинами, например, исторически сложившейся узнаваемостью бренда и др.

Таким образом, расчет маржинального дохода позволяет определить влияние объема производства и сбыта на величину прибыли от реализации продукции, дает возможности для маневра, определяя минимально

необходимый объем продаж, начиная с которого предприятие получает прибыль и окупает, в том числе, имиджевые проекты.

Однако при широком ассортименте выпускаемой продукции, у предприятия возникает необходимость проведения маржинального анализа в условиях многономенклатурного производства. В силу того, что различные виды продукции продаются в различных ценовых сегментах, имеют разную себестоимость, а также норму прибыли, маржинальный анализ усложняется. Решение данной проблемы возможно различными способами, например группировкой однородных товаров, также раздельным анализом позиций выпускаемой продукции с определением индивидуальных точек безубыточности по формулам, которые используется при анализе одного изделия [1,2].

Однако теория маржинального анализа не дает однозначного ответа на вопрос, каким должно быть наиболее оптимальное и эффективное соотношение переменных и постоянных затрат. Важной проблемой, требующей обособленного анализа, является условный характер разделения затрат на постоянные и переменные составляющие, что соответственно влечет за собой неточность полученных результатов.

Литература:

1. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2007. – 432 с.
2. Орлов О.А., Рясных Е.Г. Распределение условно-постоянных издержек с помощью коэффициента безубыточности // Финансовый менеджмент. – 2003. - №3. – С. 9-14.

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

К.В. Ганина,
Научный руководитель к.э.н., доцент Толкаченко О.Ю.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА В РОССИИ

В условиях динамичности банковского сектора необходимо искать новые пути взаимодействия с клиентами, где принципиальное значение имеет внедрение инноваций.

Мобильный банкинг (МБ) – система, позволяющая с помощью специального приложения или сайта для мобильного устройства получать информацию и управлять средствами на банковском счете.

- Среди топ-200 российских розничных банков 86 % банков предлагает услугу Интернет-банкинга, 54% банков - мобильного банкинга;
- Более 10 млн. человек пользуются сервисами МБ в России. Из них 8,3 млн. человек пользуются МБ на смартфонах и мобильных телефонах, а 3,3 млн. – на планшетах[1];
- Примерно четверть всех пользователей МБ проживает в Москве, еще четверть – в других городах - миллионерах, и около половины пользователей мобильных банков – жители городов с населением от 100 тысяч до миллиона жителей;
- 57% пользователей МБ в России моложе 35 лет. Наиболее популярен МБ среди интернет - пользователей в возрасте от 25 до 34 лет[1];
- Наибольшую популярность МБ имеет среди обеспеченных россиян с доходом от 50 тысяч рублей в месяц на одного человека в семье. Наиболее массовая группа пользователей (39%) - россияне с доходом от 20 до 50 тысяч рублей. Еще 40,5% пользователей МБ – люди с доходом менее 20 тысяч рублей в месяц;
- 34% пользователей МБ совершают через мобильный банк хотя бы одну платежную операцию за месяц. Мобильную связь каждый месяц оплачивают через мобильный банк 14% всех пользователей МБ (или 50% относительно всех плательщиков через мобильный банк);

Мобильный банкинг имеет ряд преимуществ. С точки зрения клиентов: простота подключения, доступность, выгода от низких тарифов пользования МБ и незначительной стоимости услуг, возможность всегда контролировать движение средств на своих счетах. С точки зрения банков: маркетинговый инструмент, канал коммуникации с клиентом для его информирования о различных событиях и услугах банка, повышение лояльности уже существующих клиентов, транзакционный доход, сокращение затрат[3].

Недостатки МБ связаны с незащищенностью конфиденциальной информации.

Самый распространенный на сегодня метод хищения информации клиентов – атака «Человек посередине» (MitM). Цель злоумышленника — добиться того, чтобы сетевой трафик от жертвы на сервер шел через подконтрольный ему хост[2]. Основные сценарии атаки «MitM»: подключение пользователя к поддельной Wi-Fi-точке доступа, подключение к поддельной базовой станции оператора, использование зараженного сетевого оборудования.

Для защиты клиентов от атак «MitM» разработчики прибегают к двухфакторной аутентификации по средствам таблицы одноразовых ключей и SMS и шифрованию канала связи с помощью технологии SSL (Secure Sockets Layer), в которой клиент и сервер обмениваются сертификатами для установления подлинности друг друга[2].

Основные меры защиты мобильного банка - защита непосредственно ПО мобильного устройства по средствам антивирусных программ и тщательная разработка технологий безопасности на этапе создания мобильного банка. Банки должны постоянно совершенствовать уровень безопасности своих услуг, проводимых с помощью мобильного банка, внедряя инновации. Например, Digital Insight, американский провайдер цифровых финансовых решений, заключила соглашение с разработчиком биометрических систем аутентификации EyeVerify Inc[4], который позволит клиентам компании использовать технологию сканирования глаза для получения быстрого доступа к сервисам мобильного банкинга.

Литература:

1. Mobile Banking Rank 2014. Исследование и рейтинг эффективности российских мобильных банков для физических лиц // Июль 2014, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://markswebb.ru/upload/pdf/Markswebb-Mobile-Banking-Rank-2014.pdf

2. Евдокимов Д., Безопасность мобильного банкинга: возможность реализации атаки “MitM”//2014, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dsec.ru/upload/medialibrary/56e/56e70f90cbcc8c092f036d8005351fd9.pdf

3. «Мобильный банк – инвестиции в будущее»// Банковское обозрение, 17.02.2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bosfera.ru/bo/mobilnyy-bank-investicii-v-budushchee

4. «Мобильный банкинг защитят системой сканирования глаза EyePrint ID»//PaySpace magazine, 11.02.2015, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://payspacemagazine.com/mobile-banking-system-protection-scanning-eyes-eyeprint-id.html

Е.К. Верещака,
Научный руководитель к.э.н., доцент Толкаченко О.Ю.
Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РФ В 2015-2017 ГОДАХ

Современное состояние финансового рынка ставит непростые задачи для Центрального Банка РФ. Геополитические проблемы в сопровождении

с ухудшением внешнеполитических условий требуют структурных изменений и развития рыночных источников недорогого долгосрочного финансирования. Поэтому Банк России, реализуя денежно-кредитную политику на среднесрочную перспективу, выделяет следующие основные цели ее обеспечения: 1- обеспечение ценовой стабильности; 2- снижение инфляции до 4% к 2017 году; 3- установление оптимального уровня ключевой ставки; 4- развитие механизмов взаимодействия с федеральными органами исполнительной власти; 5- проведение активной информационной политики.

В рамках осуществления поставленных целей Банк России разработал сценарии макроэкономического развития и денежно-кредитной политики в 2015-2017 годах [1]. Предполагается, что основным источником экономического роста в среднесрочной перспективе должно стать повышение производительности труда (за счет восстановления инвестиций). Для этого необходимо снизить возможные экономические неопределенности (за счет достижения низкой инфляции и улучшения делового климата). Необходимо отметить, что все предоставленные варианты предполагают постепенное и неравномерное развитие мировой экономики.

Сценарий I и **Сценарий IIa** предполагают, что в силу благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, будут более высокие темпы экономического роста, оживление инвестиционной активности, более быстрое снижение темпов инфляции. Также **Сценарий I** прогнозирует следующее на 2015 год: нефть марки «Юралс» будет стоить 102 долл. за баррель и санкции будут отменены в III квартале. **Сценарий IIa** предполагает, что темпы роста валового накопления основного капитала в положительную область произойдут к 2016 году.

Более подробно необходимо проанализировать **Сценарий IIb (базовый),** который предполагает следующее: во-первых, кратковременное повышение цены на нефть (нефть марки «Юралс» будет стоить 94-96 долл. за баррель к середине 2015 года и 90 долл. за баррель к 2017 году), во-вторых, снижение инфляционных ожиданий (к 2015 году инфляции составит 6,2-6,4%, а к 2017 году – 4,0-4,6%), в-третьих, произойдет воздействие на инвестиционную активность (поддержка со стороны бюджета и долгосрочное сотрудничество с Китаем по расширению газового экспорта, а также снижения темпов валового накопления: 2015г. – 3,0 -3,3%, 2016г. - 1,5-2,0%), в-четвертых, снижение темпов роста денежных и кредитных агрегатов (темпы роста М2 составят 7-11%).

Сценарии IIIa и **Сценарий IIIb** прогнозирует следующее: цены на нефть в 2015г. составят 84-86 долл. за баррель, а в 2016-2017 гг- до 80 долл. за баррель; снижение ВВП в 2015 году на 0,4-0,7 %.; особое внимание будет уделяться поддержанию финансовой стабильности

(основной инструмент на валютном рынке – РЕПО ЦБ РФ в иностранной валюте.

Реализация разработанных сценариев предполагает использованиея следующих инструментов:

Таблица1

Инструменты реализации денежно-кредитной политики ЦБ РФ в 2015-2017 годах

«Новые»	**«Старые»**
1. Сделки своп с золотом и использованием металлических счетов: аукционами на сроки 1-7 дней и операциями по фиксированной ставке на срок 1день; 2. Кредиты без обеспечения; 3. Новый механизм ликвидности («линий ликвидности») для банков.	1. Аукционы РЕПО на срок 1 неделю по min ставке равной ключевой ставке; 2. Рефинансирование на длительные сроки под залог нерыночных активов, поручительства, золота; 3. ЦБ РФ продолжит сотрудничество с Федеральным Казначейством по вопросам управления остатками бюджетных средств на счетах.

Проанализировав предложенные сценарии и инструменты реализации денежно-кредитной политики ЦБ РФ на 2015-2017 года, а также изучив современное состояние экономических показателей (на 02.2015) [2] - max цена на нефть марки «Юралс» составила 64,68 долл. за баррель, темпы инфляции сохраняются на уровне 6,5-7%, ВВП по состоянию к предыдущему году вырос на 1,7%, денежный агрегат М2 по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года вырос на 4,4% [3] - мы можем предположить, что более реалистичными из предложенных вариантов являются **Сценарий IIIa** и **Сценарий IIIb** .

Литература:

1. Вестник Банка России. Нормативные акты и оперативная информация Центрального банка Российской Федерации №106(1584) [Электронный ресурс] // http://cbr.ru/publ/Vestnik/
2. http://novoteka.ru/
3. http://quote.rbc.ru/news/

Д.А. Дмитриева,
Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМА РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РФ

Долги регионов в последние годы неуклонно растут. Наличие долгов осложняет социально-экономическое развитие и модернизацию экономики

регионов. В 2014 г. долг регионов составил более 2 трлн. руб. (рис. 1), что на 352 млн. руб., или на 20% больше, чем в предыдущем году. При этом у 56 субъектов госдолг по итогам 2014 г. превысил 50 % собственных доходов бюджета.

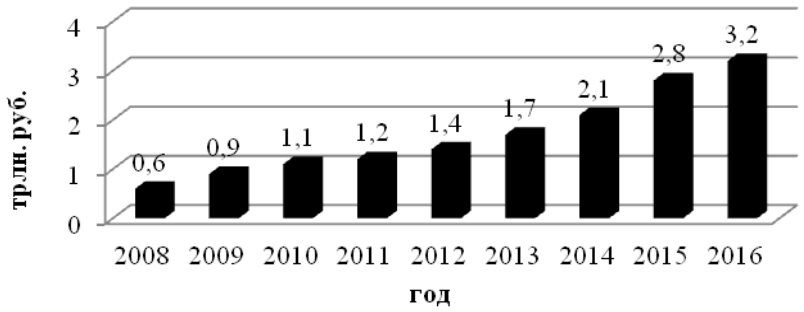

Рис.1. Динамика объема долга субъектов РФ за 2008 – 2016 гг., трлн. руб.

Долговая нагрузка на бюджет регионов из года в год растет. Так, число регионов, у которых объем государственного долга превышает налоговые и неналоговые доходы бюджета, по итогам 2012 г. составило 2 субъекта, по итогам 2013 г. – 7 и по итогам 2014 г. – 10. Следует отметить, низкий уровень долговой нагрузки только у шести российских регионов. Это Ненецкий автономный округ и Сахалинская область, которые не имеют государственного долга, Тюменская область, г. Санкт-Петербург, Алтайский край и Ханты-Мансийский округ [2, с. 1 – 3].

Несмотря на усилия, предпринятые Министерством финансов РФ по замещению коммерческих кредитов бюджетными по ставке 0,1 % годовых в размере 230 млрд. руб., в структуре задолженности регионов по-прежнему преобладают коммерческие кредиты – 39 %, против бюджетных кредитов в 32 %.

Причиной роста государственного долга является дефицит финансовых ресурсов региональных бюджетов для обеспечения возложенных на них законодательством РФ расходных обязательств. Увеличение регионального долга связано с опережающими темпами роста расходов бюджета над темпами роста доходов в связи с:

1.требованиями федерального законодательства, обусловливающими рост расходов регионов, например: создание с 2012 г. региональных дорожных фондов; ежегодный существенный прирост платежа в систему обязательного медицинского страхования;

2. увеличением расходных обязательств бюджетов субъектов РФ не в полной мере обеспеченных их финансированием из федерального центра (проблема «необеспеченных мандатов»);

3. внесением в ноябре 2012 г. изменений в Налоговый кодекс, согласно которым движимое имущество, принятое организациями на учет

с 1 января 2013 г., не облагается налогом, что повлекло снижение налогооблагаемой базы;

4. дополнительным падением доходов от налога на прибыль в результате принятия закона о консолидированных группах налогоплательщиков и введения льгот по налогу;

5. наличием в структуре долгов субъектов РФ безнадежных к возврату кредитов, в том числе в иностранной валюте [2].

Существуют следующие пути решения проблемы роста долга субъектов РФ:

1. Продолжить замещение коммерческих кредитов бюджетными. Реструктурировать полученные субъектами РФ из федерального бюджета бюджетные кредиты с отсрочкой платежа по основному долгу, с одновременным уменьшением процентной ставки за пользование бюджетными кредитами до 0,1 %.

2. Заморозить на уровне 2014 г. размер отчислений страховых взносов на неработающее население из региональных бюджетов в Фонд обязательного медицинского страхования.

3. Внести изменения в Правила предоставления (использования) из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ бюджетных кредитов в части исключения трудновыполнимых условий их получения.

4. Рассмотреть вопрос о немедленном рефинансировании задолженности субъектов РФ по кредитам, номинированным в иностранной валюте на кредиты в национальной валюте, используя при этом официальный курс иностранной валюты по отношению к рублю, установленный Центральным банком РФ по состоянию на 01.01.2014 г.

5. Установить уровень софинансирования с федеральным бюджетом мероприятий Государственных программ для субъектов РФ в размере не превышающим 5 %.

Литература:

1. Официальный сайт Государственной Думы РФ [Электронный ресурс]: www.duma.gov.ru

2. Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки – итоги 2014 года [Электронный ресурс]: riarating.ru/infografika

Е.С. Щукина,
Научный руководитель старший преподаватель Верещагина Е.Ю.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБУВИ В ТВЕРСКОМ РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ ИП «РУССКИЕ ВАЛЕНКИ»

Рынок обуви Тверской области и России в целом - важный объект для исследований, так как производимый товар является обще-необходимым и имеет стабильный потребительский спрос. Актуальность изучения рынка обуви обусловлена желанием потребителей найти лучшее соотношение цены-качества товара, а также тем, что рынок зависит от внешних факторов и экономических показателей, которые делают его динамичным [1]. Динамика рынка обуви и, как следствие, возникающие проблемы требуют нахождения решений, прогнозирования перспектив развития и контролирования ситуации в обувном секторе рынка.

На сегодняшний момент состояние рынка обуви в Тверском регионе и в России имеет положительную тенденцию к росту прибыльности и среднего числа приобретаемых пар обуви на одного человека. ИП «Русские валенки» существует уже 23 года и успешно производит эксклюзивный товар в городе Вышний Волочек. Но проблемы данного предприятия схожи с проблемами рынка обуви в Тверской области в целом [2]. Но, проблемы данного сектора рынка состоят в его высокой зависимости от внешних показателей страны, в конкуренции с импортными производителями и влияния спроса по цене, диктуемое конкурирующими фирмами [3]. Проблемы есть и в маркетинговой структуре рынка обуви Тверской области, мешающие массовым производствам увеличивать масштабы, становиться известными, хотя бы на территории Российской Федерации.

Перспективы развития обувной отрасли производства зависят от стабильного и непрерывного контроля, проведения исследований, проведения рекламных и маркетинговых - компаний, связанных с доведением полной и достоверной информации о состоянии рынка обуви в Тверской области в целом, и каждого его субъекта в частности до потребителя.

Литература:

1. Обзор рынка обуви в России [Электронный ресурс] Макарова Анна, «РБК.research» // Режим доступа: http://www.obuv-expo.ru/common/img/uploaded/exhibitions/obuv_mir_kozhi/doc_2012/OMK_presentation.pdf

2. «Русские валенки» [Электронный ресурс] Смородов Б. Н. // Режим доступа: http://www.rusvalenki.ru/order.html

3. Исследование рынка обуви в России [Электронный ресурс] Павел Скакун, «Discovery Research Group» // Режим доступа: http://www.press-release.ru/branches/pr/4806c51133e76/

О.Н. Хижа,
Научный руководитель старший преподаватель Верещагина Е.Ю.
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ НА ПРИМЕРЕ РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА ООО «ТАНДЕМ»

Актуальность импортозамещения становится не просто экономическим фактором дальнейшего развития страны, но является уже обязательным условием её дальнейшего существования. В 2014 году санкции западных стран и предпринятые российской стороной ответные шаги привели к тому, что стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений деятельности российского правительства. Шестого августа 2014 года президент России Владимир Путин подписал Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Согласно указа запрещена к ввозу импортная продукция, в которую входит рыба и морепродукты.

Россию омывает 13 морей в которых обитает 240 промысловых видов рыб. В год в среднем добывается 4,3 млн. тонн морепродуктов, из них почти половина идёт на экспорт, а 1 млн. тонн. составляет импорт. В январе 2015 года в Дальневосточном бассейне добыто 485 тысяч. тонн. рыбы.

Основные добывающие мощности сосредоточены на Дальнем Востоке, где добывается 2/3 рыбы и морепродуктов. Переработка находится на Северо-Западе и Дальнем Востоке. Сейчас в России 65% продукции продаётся в первичном виде [1].

Рыбоперерабатывающий завод ООО «Тандем» основан в 1995 году, находится в посёлке Гадля Магаданской области и входит в состав корпорации «Морской волк» (http://www.sea-wolf.ru/ru/). Общая площадь складских помещений 4200 кв. метров, кроме того, площадь холодильного цеха 1540 кв. метров. База оснащена всем необходимым для мелкого и среднего ремонта механической и электрической части судов. Имеет круглогодичный цикл работы, занимается глубокой переработкой морских биологических ресурсов. Производит около 100 видов продукции - солёную, копчёную и вяленую рыбу, икру, полуфабрикаты из трубача, крабов и кальмаров. Производственные мощности позволяют выпускать до

5 тонн рыбной продукции в сутки. Продукция удостоена премии «100 лучших товаров России». Численность работающих около 80 человек, но в период массовых поставок сырья увеличивается до 200 человек [2].

На заводе «Тандем» существует проблема переработки морепродуктов, так как производственные мощности позволяют переработать до 5 тонн. рыбной продукции в сутки, но судно «Си-Хантер» за одну ходку поставляет 250 тонн. рыбной продукции. Необходимо на заводе ООО «Тандем» модернизировать рыбный порт, чтобы там можно было перерабатывать весь улов и перегружать на грузовые суда, а также построить современные рыбохранилища.

Цена продажи сельди сегодня во Владивостоке составляет 23 рубля, а перевозка до Москвы железнодорожными дорогами 12 рублей, а авиа 300 рублей. Проанализировав стоимость перевозки рыбы, можно предложить два варианта доставки. Первый самый доступный способ транспортировки - по морю до Владивостока, а потом по железной дороге. Железнодорожникам не хватает вагонов-рефрижераторов, чтобы вывозить продукцию в центральную часть страны [2].

Второй самый лучший способ транспортировки - Северный морской путь, который в 2,5 раза меньше Южного пути. Россия сегодня продолжает освоение и использование Северного морского пути. Основными пользователями Северного морского пути в России являются «Норильский никель», «Газпром», «Лукойл», «Роснефть» (перевозятся в основном нефтепродукты, уголь, газоконденсат, руда). Как мы видим в этом списке нет рыбной продукции. По итогам 2014 года перевозка грузов составила 3,7 млн. тонн. Подсчитано, что грузопоток может увеличиться в перспективе — в двадцать раз, до 50 миллионов тонн в год [3].

Для решения проблем с логистикой, маркетингом и производством на рабоперерабатывающем заводе ООО «Тандем» необходимо: модернизирование рыбного порта, строительство современных рыбохранилищ; скорейшее открытие Северного морского пути для круглогодичного использования; произвести дополнительное количество вагонов – рефрижераторов; в условиях важности импортозамещения федеральные власти должны субсидировать морскую перевозку. В этом случае предприятие готово в разы увеличить поставки рыбы, трубача, икры и крабов на российский рынок, что обеспечит продовольственную безопасность страны.

Литература:

1. Селёдка залегла на дно [Электронный ресурс] Андрей Евпалов, «Российская газета», 11.03.2014 // Режим доступа: http://www.rg.ru/2014/03/11/riba.html
2. Дальневосточным рыбакам некуда девать улов: рыбохранилища переполнены [Электронный ресурс] ОТР, 20.10.2014 // Режим доступа:

http://www.otr-online.ru/programmi/dalnevostochnim-ribakam-nekuda-30315.html
3. Северный морской путь [Электронный ресурс] Википедия // Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

К.С. Ерж, Г.Э. Панькина,
Научный руководитель к.э.н., доцент кафедры Экономики труда и управления персоналом Ламскова О.М.
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.
Джон Дэвисон Рокфеллер

Любая компания не может не меняться. Причем, перемены — это не произвольный выбор руководства, а нововведения, необходимые для адаптации к меняющимся требованиям внутренней и внешней среды, для изучения и внедрения новых знаний и технологий. Именно рациональное и адекватное управление развитием организации способствует поддержанию стабильности роста компании, наращиванию её потенциала и повышению уровня его использования. Главной целью управления развитием организации является освоение новшеств и получение качественно новых результатов деятельности.

Чтобы определить понятие «управление развитием организации», необходимо уточнить понятия «управление», «организация». Это позволит выделить специфические особенности данного частного вида развития. «Организацию» можно рассматривать как объединение людей, которое совместно реализует программу или цель и действует на основе определенных правил и процедур. С социально-психологической точки зрения, «организация» — это средство достижения целей, которое позволяет людям коллективно выполнить то, чего они не могли бы выполнить индивидуально [1].

«Управление организацией» — это целенаправленная деятельность всех субъектов, обеспечивающая становление, стабилизацию, оптимальное функционирование и обязательное развитие организации. Чтобы эффективно планировать процесс деятельности, необходимо детально

изучить организацию, понять ее сильные и слабые стороны, отношения, сложившиеся в трудовом коллективе, и многое другое. Иначе управление будет осуществляться путем проб и ошибок. Планировать будущую деятельность — значит определить цели, состав и структуру действий, необходимых и достаточных для их достижения.

Существуют определенные подходы к управлению развитием организации, однако ни один из них не идеален и имеет свои недостатки, поэтому обычно определенный подход не применяется в чистом виде, а комбинируется с другим в зависимости от существующих условий в компании.

Административный подход основан на решениях непосредственно руководителей. Несовершенством данного подхода является некоторая патриархальность: рядовой персонал не участвует в разработке целей и планов развития, его мнение не учитывается, считается, что он автоматически одобрил принятые решения.

Целевой подход выражается в уровне соответствия индивидуальных целей работников и общих целей компании. Основной проблемой данного подхода может быть отсутствие главной цели вообще. Компания может иметь расплывчатое представление о своём будущем.

К недостаткам **системного подхода** можно отнести признак «системности» только в названии, то есть управление развитием осуществляется нерегулярно и не на постоянной основе. Обновление должно осуществляться комплексно, а это требует больших затрат времени и ресурсов.

Реактивный подход используется в большинстве компаний, то есть они не имеют стратегического плана развития, а «плывут по течению», реагируют в усиленном режиме на возникающие проблемы, либо «ловят волну», схватывая на лету новую информацию, используя её во благо. Такой подход трудно назвать стабильным – и это главный недостаток.

С уверенностью можно сказать, что эффективность использования каждого из перечисленных подходов к управлению развитием организации непосредственно зависит от компетентности руководителя. Именно руководитель – генератор идей, являющихся главным стержнем, на основе которого разрабатывается стратегия развития организации. Руководитель, он же лидер, должен вести компанию на новый уровень и создавать условия для реализации планов.

При разработке долгосрочной стратегии развития компании решается три основных вопроса: что необходимо поменять? на что необходимо поменять? как можно осуществить?

Поэтому, так как управление развитием организации в первую очередь ориентировано на будущее, руководство и персонал должно иметь четкое видение компании в перспективе. Управление организации должно обеспечивать адекватное понимание потребностей и возможностей

развития, постановку ясных и реалистичных целей, выбор рациональных способов их достижения, заинтересованность трудового коллектива в достижении целей развития, надежный контроль над ходом преобразовательной деятельности и своевременное принятие решений [2].

Главным фактором осуществления процесса преобразований и его обеспечения являются люди. Люди, которых необходимо правильно объединять, стимулировать и развивать. То есть, в процессе планирования стратегии развития руководство должно уделять внимание не только экономическим аспектам деятельности компании, но и её «духовному» развитию [3].

Управление развитием организации обеспечивает соответствие изменений требованиям окружающей среды. Пусть это сложный, многоступенчатый процесс, требующий постоянного контроля, временных и финансовых затрат, но это неотъемлемая часть управленческого процесса в целом, которая способствует поддержанию конкурентоспособности компании, её росту и успехам в бизнесе.

Литература:

1.Дроздов И. Управление развитием организации URL: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4498
2.http://hbr-russia.ru/upravlenie/upravlenie-personalom/
3. http://www.hh.ru

Ю.А. Семенова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Угрюмова М.А.
Ярославский государственный технический университет

ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сегодня многие российские предприятия в целях повышения производительности труда и снижения затрат используют инструменты бережливого производства (Lean production), направленного на непрерывное совершенствование деятельности организации и достижение ее долгосрочной конкурентоспособности путем сокращения потерь (перепроизводство, ненужная транспортировка, выпуск дефектной продукции, ненужные перемещения и т.д.). Это: система 5s; система TPM; система «Кайдзен»; Канбан; TPS; система SMED и т.д.

Основой бережливого производства является вовлечение в процесс деятельности предприятия каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя.

Под вовлеченностью персонала следует понимать степень участия сотрудников в жизни и деятельности компании, совпадение интересов компании и интересов сотрудников, позитивное отношение к своей работе, которое приводит к повышению производительности труда [1]. Ощущая свою причастность к делам компании, сотрудники понимают, что их работа важна. В результате чего возрастает их производительность труда, увеличивается инновационная отдача, так как сотрудники сами предлагают идеи по развитию компании и сами же их внедряют.

Процесс вовлечения должен проводиться в определенной последовательности. Сначала должно вовлекаться руководство (вовлечение происходит по принципу «от желания – через знания – к видению»). Затем руководители среднего звена – они являются реальными хозяевами положения. Здесь используются обучение, постановка задач по улучшению и оценка деятельности. Оценка деятельности должна влиять на карьеру сотрудников. Последним вовлекается линейный состав, для мотивации которого используются такие факторы, как поддержка, расширение полномочий, обучение и т.д. Необходимым условием изменений является справедливость.

Внедрение бережливого производства должно сопровождаться оптимизацией процессов. Чем определеннее построены эти процессы, тем меньше времени и людей требуется для выполнения задач. Главное, чтобы внедрение бережливого производства не сказалось отрицательно на материальном положении работников.

Нередко при внедрении системы бережливого производства компании сталкиваются с сопротивлением персонала изменениям. В результате чего процесс изменений занимает длительное время и приводит к тому, что нагрузка на сотрудников увеличивается в значительной степени. Возникающие проблемы должны решаться не с точки зрения конфликтов, а с точки зрения сотрудничества. Процесс движения всех сотрудников компании по улучшению процессов, технологий, организации рабочих мест должен идти непрерывно. Максимально должны использоваться человеческие ресурсы, их интеллектуальный запас знаний и навыков. Использование практически бесплатно интеллектуальных ресурсов собственного персонала позволит компании, не приобретая дорогостоящего оборудования и новых технологий, обходиться минимальным вложением денежных ресурсов.

Одним из инструментов бережливого производства является система «кайдзен», базирующаяся на психологических качествах человека, который сам хочет улучшить свою работу, облегчить, ускорить и модернизовать ее. При этом главным условием является не препятствие, а помощь этому процессу с четкой постановкой цели. Внедрение этой системы возможно только при формировании на предприятии команды единомышленников из числа руководителей среднего и низшего звена.

Руководитель должен быть заинтересован в выполнении поставленной задачи и должен контролировать непрерывность изменений. Оценка деятельности должна влиять на карьеру работника. Заинтересованность руководства в персонале должна проявляться в оплате труда, соответствующей выполненной работе, внимательном отношении, предоставлении необходимых ресурсов и возможностей для выполнения поставленных задач. Без этого не будет заинтересованности персонала в выпуске продукции высокого качества, деятельности, направленной на снижение себестоимости продукции и повышение производительности труда.

В настоящее время многие российские компании озадачены проблемой вовлеченности персонала. Но вся проблема состоит в том, что компании, выделяющие большие суммы на повышение вовлеченности персонала, ожидают от этого быстрой отдачи, не принимая во внимание то, что это долгий и сложный процесс, требующий пересмотра политики компании, отношения к сотрудникам и т.д.

Литература:

1. *Скриптунова Е.А.* Методика расчета индекса вовлеченности персонала / Скриптунова Е.А. // Управление человеческим потенциалом. – 2010.- №2 (22).

Е.И. Якуц,
Научный руководитель к. ист. н., доцент Макушина Л.В.
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний день проблемам адаптации персонала в компаниях уделяют особое внимание. И это отнюдь неспроста. Чем быстрее работник войдет в рабочее русло, раскроет свой профессиональный и личностный потенциал, вольется в трудовой коллектив, тем быстрее начнет приносить пользу предприятию. Между руководством и сотрудником должно образоваться своего рода доверие - как одно из важных аспектов управления персоналом. Общее доверие является фундаментом для взаимопонимания и согласия в работе, а также существенным элементом в работе менеджера по персоналу.

Адаптация – это процесс ознакомления сотрудника с компанией, введение его в производственную деятельность, приспособление к корпоративной культуре, к нормам поведения в коллективе для достижения максимальной эффективности труда. К целям адаптации относят [1, стр. 2]:

1) уменьшение стартовых издержек. Пока новый работник плохо знает свое рабочее место, он работает менее эффективно и требует дополнительных затрат;

2) снижение степени неопределенности у новых работников;

3) сокращение текучести рабочей силы. Если новички чувствуют себя ненужными на новом рабочем месте, то реакцией на это может стать их увольнение;

4) экономия времени руководителя и сотрудников. Проводимая по программе работа помогает экономить время каждого из них;

5) развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенности своим трудом на рабочем месте.

Организации, принимающие на работу нового работника, используют «оптический», «армейский» или же «партнерский» подходы к адаптации [2, стр. 2]:

1. «Оптический» подход обычно выражается в словах «начинайте работать, мы на вас посмотрим, а там будем обсуждать оплату и полномочия». Работодатель предполагает, что на рынке рабочей силы идет перенасыщение специалистами такой квалификации. Также при этом подходе становится уместным употребление такого выражения, как «незаменимых у нас нет». Соответственно, у работника возникают ощущения незаинтересованности в работе. Что касается заработной платы, то обсуждать оплату труда и должностные обязанности надо до заключения трудового договора и начала испытательного срока, поэтому здесь можно усмотреть нарушение трудового законодательства.

2. «Армейский» подход заключается в выражении «трудно в учении, легко в бою». С самого начала рабочего процесса, в период испытательного срока, для кандидата создается ряд трудностей, которые проявляются в сложных и ответственных заданиях. Никаких сопутствующих объяснений при этом не дается. Работник, прошедший испытательный срок в подобной организации, либо расслабляется после прохождения испытания и считает, что уже обеспечил себе спокойное существование, либо будет «мстить» за несправедливое жесткое отношение. Кроме того, в организациях «армейского» типа неизбежна «дедовщина», т.е. жизнь каждого вновь принятого работника будет еще сложнее.

3. «Партнерский» подход демонстрируется компаниями, имеющими большой и разнообразный опыт найма сотрудников. Именно этой подход показывает зрелость организации, которая осознает необходимость оперативности в определении соответствия кандидата требованиям должности и соответственно снижения затрат, неизбежных при найме персонала и его адаптации. Зрелый работодатель понимает, что идеальных работников не бывает и что каждый прием на работу — это компромисс между ожиданиями и действительностью.

Необходимо отметить, что на успешное прохождение адаптации оказывают влияние производственная среда и сам работник. Чем комфортнее среда, тем легче новому сотруднику адаптироваться в компании, влиться в новый коллектив, приспособиться к рабочей атмосфере именно этой организации, снижая при этом психологическую нагрузку. Адаптация – это постоянно протекающий процесс, который зависит и от факторов внешней среды, и от самого человека.

В заключении хотелось бы добавить, что не следует забывать о сотруднике после прохождения адаптационной программы, то есть после того, как кандидат прошел все испытания, и остался работать в компании. Эффективно работающий персонал нуждается в развитии, в мотивации и в поддержании корпоративного духа. Из этих и других компонентов складывается плодотворный и здоровый коллектив, повышающий конкурентоспособность организации на рынке.

Литература:

1) Кибанов А. Я., «Управление персоналом организации» - Москва: ИНФРА-М, 2008г.

2) http://www.iteam.ru/publications/human

А.А. Фалькова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Угрюмова М.А.
Ярославский государственный технический университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В последнее время в России значительно возросла роль инновационных форм управления и организации производства. Одной из самых распространенных тем в среде российских крупных компаний является система «Бережливое производство». Данная концепция стала важнейшей частью производственных систем многих компаний, например, группа “ГАЗ”, ОАО «РЖД», ОК «Российский алюминий», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», ЗАО «Опытный завод «Микрон», ОАО «ТНК-ВР Холдинг», ОАО «Русские краски», ОАО «Северсталь», ОАО «Соллерс», ОАО «КАМАЗ», ОАО «Сбербанк России» и прочие [1].

Бережливое производство представляет собой концепцию управления предприятием, направленную на устранение различных видов потерь в результате непрерывного совершенствования всего производственного процесса и обеспечивающую повышение конкурентоспособности организации и продукции без существенных капиталовложений.

Широко известными являются следующие инструменты бережливого производства: система 5s (удаление ненужного; рациональное размещение предметов; уборка, проверка, устранение неисправностей; стандартизация правил); система TPM (Total Productive Maintenance – «Эффективное обслуживание производства»); анализ и разработка карты потока создания ценности; система «Кайдзен»; Канбан; TPS «Toyota Production System» производственная система «Тайота»; система SMED (Signale Minute Exchange of Die - Переналадка/переоснастка оборудования в срок до 10 минут) и прочие.

Предприятия в России имеют огромные внутренние резервы развития, использование которых позволит значительно улучшить такие операционные показатели, как выработка, оборачиваемость запасов, уровень дефектности.

Однако существует множество проблем, препятствующих развитию Lean-технологий.

Во-первых, непонимание со стороны высшего руководства предприятия значимости новой производственной системы. Для многих руководителей бережливое производство – это не инструмент конкурентной борьбы, а дополнительная возможность получения прибыли. Однако необходимо помнить, что главной целью бережливого производства является совершенствование операционных процессов, а не просто устранение потерь. Поэтому директорам и руководителям необходимо понимать план внедрения новой системы и предлагать свои предложения о том, как они смогут способствовать этому процессу. Непрерывная поддержка с их стороны будет важным и решающим фактором в закреплении новой производственной системы.

Во-вторых, нежелание перемен со стороны сотрудников. Персонал предприятий сопротивляется активному применению Lean-технологий из-за традиционного стремления иметь запасы, которые создают иллюзию экономической стабильности и надежности. Кроме того, рабочие опасаются сокращений, которые могут стать следствием активизации бизнес-процессов на предприятии. Необходимо разрабатывать мероприятия по вовлечению сотрудников в процесс непрерывного совершенствования. Именно они являются самым мощным источником идей и наиболее детально представляют себе реальные пути совершенствования и развития бизнеса.

В-третьих, возникает проблема оценки экономической эффективности внедрения Lean-технологий: определение целевых показателей, на основе которых можно оценить эффективность внедрения данных инструментов; выбор подразделений и лиц, ответственных за предоставление и расчет данных показателей; разработка документальных форм предоставления информации.

Целью исследования является разработка практической методики оценки экономических последствий внедрения бережливого производства. Методика позволяет рассчитывать экономическую эффективность внедрения Lean-технологий за счет устранения: перепроизводства, лишних этапов обработки, ненужных транспортировок, лишних запасов, лишних перемещений, ожиданий, дефектов и прочее.

Существенным вопросом является выбор подразделений, ответственных за предоставление информации, подсчет и анализ показателей эффективности реализации принципов бережливого производства. Также необходимо разработать пакет документов и схему документооборота по организации учета затрат и результатов реализации проектов.

Оценку внедрения технологии бережливого производства следует производить на основе анализа динамики данных показателей. Внедрение проекта бережливого производства можно признать успешным, если изменение указанных показателей демонстрирует положительную динамику.

Литература:

1. Lean-предприятия [Электронный ресурс].-Режим доступа: http://www.leaninfo.ru/companies/

М.Ю. Крылова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Кузина С.В.
Тверской госуниверситет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА И ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Актуальность исследования основных проблем развития франчайзинговых форм и сетевого маркетинга в России определяется тем, что данные формы ведения бизнеса в настоящее время получают все большее распространение и нуждаются в выработке комплексного знания о них.

Актуальность темы определила *цель* - исследовать сущность франчайзинга (на примере сети кафе быстрого питания McDonalds) и сетевого маркетинга (на примере книжного интернет-магазина «Amazon.com»). Для достижения цели были поставлены следующие ***задачи***:

1. рассмотреть особенности и условия сотрудничества сетевого маркетинга и франчайзинга;
2. выделить преимущества и недостатки.

Сетевой маркетинг (MLM) – (англ. *multilevel marketing*) – это очень перспективное пространство для построения и дальнейшего поддержания своего бизнеса[1]. Суть сетевого маркетинга в том, что потребители, являясь и партнерами компании, развивают сеть и получают прибыль *с товарооборота* своей организации. Сетевой маркетинг — **это бизнес** построения сети. В качестве примера я рассмотрела крупнейший книжный интернет-магазин Amazon.com. Немаловажную роль в успешных продажах Amazon, занимает правильный маркетинг компании. Она сумела построить такую систему продаж, при которой простые люди сами начинают продвигать товары Amazon. Любой владелец сайта может продавать через свой ресурс продукцию Amazon, получая определенный процент с продаж[2].

Преимущество данной системы: минимальный стартовый капитал; возможность совмещения с другой работой; обучение; управление бизнесом с помощью Интернета и др. Так же есть существенные недостатки, и самый главный – отказы на встречах с клиентами, т.к. существует много негативных отзывов и все они выстроены на незнании истории MLM и незнании принципов работы.

Еще один вид ведения бизнеса – недавно появившийся в России франчайзинг. Франчайзинг – специально разработанная система организации и ведения партнерского бизнеса между двумя сторонами: франчайзером (продавец «бренда») и франчайзи (покупатель «бренда»), рассчитанного на длительное сотрудничество.

Непосредственно, как в сетевом маркетинге, так и во франчайзинге, при «покупке бизнеса», а во франчайзинге «покупки бренда», между двумя сторонами заключается договор на определенных условиях. В пакет этих условий входят:

- маркетинговые аспекты (доступность, видимость, покупатели - уровень их дохода, удобство и т.д.)

- технические аспекты (общая площадь, коммунальные услуги, освещение объекта управления, интернет и т.д.) Так же в договоре прописаны цена товара, правила расчетов, правила и обязанности сторон, условия поставки товара, ответственность сторон, выплата роялти (регулярные платежи за бренд) и паушального взноса (одноразовый платеж за вступление во франчайзинговую сеть) и т.д.

В качестве примера, мною была рассмотрена очень известная, американская корпорация – Макдональдс. Самая известная в мире сеть ресторанов быстрого питания начиналась с небольшого семейного ресторанчика в Калифорнии. Основами работы ресторана стали низкие цены и скорость обслуживания. В 1954 году предприниматель Рэй Крок купил у Макдональдов право на франчайзинг. Он открыл заведение в штате Иллинойс и основал компанию «Макдоналдс корп.», продающую франчайзинг. Крок заплатил им денег, чтобы они передали ему все

рецепты приготовления гамбургеров, показали каким оборудованием пользоваться, как увеличить скорость обслуживания клиентов, каким образом обучать персонал и все остальное, что помогло им создать успешный бизнес[3].

Суть франчайзинга заключается в том, что мы покупаем уже «готовый бизнес». Преимущества данной покупки очевидны – узнаваемость торговой марки, которую франчайзи берет в аренду; высокая скорость раскрутки своего бизнеса; обучение от франчайзера и др. Но нельзя исключать и недостатки: жесткие требования по покупке франшизы; ограничения в развитии бизнеса (ребрендинг) и др.

В заключении всегда делают выбор в пользу того или иного вида деятельности. Я этого делать не стану. А скажу лишь то, что сетевой маркетинг и франчайзинг – это, в первую очередь, бизнес – очень перспективный и прибыльный. И все зависит в первую очередь от нас самих – от наших целей, знаний, которые мы, без всякого труда, сможем применять на практике и достигать все больших успехов.

Литература:

1. Электронный ресурс – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www. wikipedia.org
2. Электронный ресурс – Электрон. текстовые дан. –Режим доступа: http://www.amazon.com/
3. Электронный ресурс – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://mcdonalds.ru/

Ю.А Василевская,
Научный руководитель к.э.н., доцент Федорова Т.Н.
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «МАКДОНАЛДС»

Консолидированная выручка «Макдоналдс» в 2014 году составила 27,4 миллиарда долларов. Это огромнейшие показатели, несмотря на то, что по итогам 2014 года глобальные продажи «Макдоналдс» снизились на один процент по сравнению с 2013 годом. Сеть ресторанов быстрого питания «Макдоналдс» включает более 35 тысяч заведений в 118 странах. «Макдоналдс» ежедневно обслуживает 70 миллионов человек, и все это благодаря успешно выстроенной маркетинговой деятельности «Макдоналдс».

Маркетинговая стратегия компании «Макдоналдс» тщательно изучает целевую аудиторию и пропагандирует уникальные отличия

компании для привлечения потребителей приемлемыми и ясными способами. «Макдоналдс» осуществляет маркетинг на трех уровнях:

· общенациональном,

· региональном,

· местном.

Общенациональные рекламные средства включают теле- и радиовещание в дополнение к кабельному телевидению, печатным и другим средствам массовой информации. Региональный уровень координирует рекламную деятельность на территории региона и иногда развивает свои собственные программы. На местном уровне ресторан обеспечивается программами, разработанными на общенациональном и региональном уровне.

Маркетинг формирует товарооборот и посещения при помощи рекламы, мероприятий по расширению рынка и установления связей с общественностью.

Также,рассмотрим эффективные маркетинговые приемы успешно применяемые корпорацией «Макдоналдс»:

- Начнем с названия McDonalds — «ресторан быстрого питания». Слово «быстрого» в этом словосочетании отнюдь не означает скорость выполнения вашего заказа. Это слово не зря стоит перед словом «питание». Макдональдс создан для того, чтобы вы проводили в нем максимально мало времени — знаменитая конвейерная система обработки посетителей. Столы расставляются так, чтобы вы все время ощущали присутствие других людей. Они будут постоянно ходить у вас за спиной, задевать вас рукавами. В итоге вы подсознательно ускоритесь и съедите свой «Хэппи Милс» в два раза быстрее. В большинстве Макдональдсов используется жесткая мебель. В залах играет быстрая, энергичная музыка — она «подстегивает» клиентов покушать побыстрее и уступить место другим. Также, на еду у посетителя есть только полчаса — после истечения срока охранник может поторопить вас.
- Продавцам запрещено употреблять частицу «не» в разговоре с покупателем — это проявление закона Маркетинга. Все фразы заучены и не содержат в себе отрицания.
- Если посетитель не называет размер порции, ему «по умолчанию» пробивают самую большую.
- В США корпоративные правила предписывают нанимать на работу не очень симпатичных девушек. В специально спроектированной форме они выглядят непривлекательно, однообразно – это делается для того, чтобы не отвлекать мужчин от покупок. Также, девушкам запрещено пользоваться духами, лаком для ногтей и косметикой.
- Основной заработок Макдональдса во всем мире дают… напитки! Они сильно переоценены по сравнению с другими местами.

- Сотрудникам ресторанов предписывается как можно чаще мыть полы в зале. Маркетологи сети обнаружили, что вид человека со шваброй и тряпкой не только не вызывает отторжения, но даже наоборот — создает впечатление чистоты и качества.
- Сотрудники на кассе обязаны предлагать посетителям «что-то еще» — салаты, напитки, мороженое. Как правило, это «что-то» представлено продуктами, срок жизни которых уже подходит к концу.
- Ну, и наконец, самое главное. У McDonalds нельзя просто так купить франшизу. Желающих открыть ресторан ждут сложные процедуры согласования и проверок, после которых владельца бизнеса и будущих менеджеров и администраторов ждут в специальной школе Макдональдс. В этой школе им предстоит несколько недель проходить интенсивное обучение тонкостям содержания ресторана.

McDonalds — это мощная система, описанная и выверенная до тонкостей. Это настоящая фабрика быстрого питания, в которой сотрудники ресторанов — простые винтики, а посетители обрабатываются и обслуживаются словно детали на конвейерной ленте. А еще это «злой», но невероятно эффективный маркетинг, которому можно только поучиться.

Литература:

1. http://news.mcdonalds.com
2. Абчук В.А. Азбука маркетинга - СПб: Изд - во «Союз», 2011.-270 с.

И.В. Кисаров,
Научный руководитель к.э.н., доцент Черникин О.С.
Тверской госуниверситет

ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧИ ВОЗВРАТА И РАЗМЕЩЕНИЯ НЕРЕАЛИЗОВАННОГО ТОВАРА НА ООО «АФАНАСИЙ-ПИВО»

Начиная разговор холдинге Афанасий, трудно найти человека который никогда не слышал бы о нем. Сам холдинг включает немалое количество компаний, но мы остановим свое внимание на частной пивоварне «Афанасий» и торговой компании «Никитин». В дальнейшем для удобства «Афанасий - Пиво».

«Афанасий – Пиво» занимается организацией дистрибуции и прямых поставок пива, безалкогольных напитков, снеков, молочных продуктов и других продуктов в розничные точки

Итак, сегодня «Афанасий-Пиво» — это:

• свыше 5 500 розничных клиентов из Москвы, Санкт-Петербурга, а также других регионов России, получающих продукцию «к порогу» в течение 24 часов;

- складские помещения общей площадью свыше 4000 кв. метров;
- возможность хранить продукцию с особыми условиями температурного режима: от -8 до +4 °С, с глубокой заморозкой до -20 °С;
- годовой оборот более 1,5 миллиарда рублей [1]

Часть ассортимента продукции Афанасий-Пиво в силу своих свойств обладает с небольшим сроком годности (молоко, некоторые виды пива) – от 3 до 7 дней. В связи с этим возникает проблема: торговые точки не успевают реализовать товар в данные сроки. Что приводит к большому количеству возвратов со стороны клиентов холдинга. Но это еще не все. Мало того что возвратом занимается собственный транспорт компании, так по прибытии из-за случающихся проблем с документацией и большого количества просроченной продукции площадь занимаемого молока, пива и т.д. составляет целый ангар площадью примерно 500-700 м^2.

Как выйти из сложившейся ситуации?

К решению данного рода проблемы существует немало подходов:

1) Сократить производство продукции

2) Полностью отказаться от производства продукции с маленьким сроком годности

3) Изменить маркетинговую концепцию от товарной

(*«Продукто-ориентированная концепция говорит, что потребители отдают предпочтение товарам, предлагающим наивысшее качество, обладающим лучшими эксплуатационными свойствами и характеристиками, а следовательно, менеджеры должны сконцентрировать все силы на производстве высококачественной продукции и ее постоянном совершенствовании».* [2]

к сбытовой.

(*«Концепция, ориентированная на продажи говорит, что потребители по природе своей никогда не будут добровольно покупать всю выпускаемую продукцию. Поэтому организация должна вести агрессивную политику продаж и интенсивно продвигать на рынок свои товары».*) [2]

4) Сократить производство продукции и заключить договор франчайзинга с другими предприятиями за пределами сферы влияния ООО «Афанасий-Пиво».

Данный поход позволит с одной стороны сократить издержки связанные с возвратами и с другой извлечь прибыль из франшизы.

Мое приложение заключается в следующем:

«Что бы заработать деньги, их нужно тратить»

Я предлагаю тратить деньги. Объем получаемой прибыли позволяет профинансировать изменение маркетинговой концепции предприятия. Далее, инвестировать средства в изменение технологического процесса для продления срока годности продукции и решения остальных проблем заявленных выше.

Переходя непосредственно к проблеме логистике складирования, необходимо оптимизировать складские логистические процессы, а именно повысить скорость грузопереработки, эффективность полезной площади склада. Это позволит не только своевременно отправлять просроченный товар на утилизацию, но и эффективно использовать полезную площадь склада.

Литература:

1)http://www.nikitin-trade.ru
2) Ф.Котлер. Основы маркетинга., Ростинтер, М., 1996, с. 22-23

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

ПОДСЕКЦИЯ 5.1: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И АУДИТ

М.З. Гаглоева,
Научный руководитель к.э.н., доцент Учаева Л.В.
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА УСЛОВИЯХ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА

Экспортные операции являются неотъемлемой частью деятельности многих российских предприятий. Одним из лидеров отечественного рынка в производстве прицепов и полуприцепов является тверской производитель – завод Тверьстроймаш. Его продукция пользуется спросом не только в России, но и за рубежом.

Естественно, не все предприниматели располагают необходимыми суммами на покупку прицепов и полуприцепов, а получить кредит в российском банке не каждому бизнесмену будет выгодно. Поэтому предприятия все чаще отдают предпочтение покупке необходимого производственного оборудования посредством лизинговых сделок. По данным отдела продаж завода, до 40% продаж транспортных средств происходит на основании договоров лизинга.

В 2014 году первый раз в истории завода была заключена экспортная сделка на условиях лизинга. Покупателем является казахстанская фирма, занимающаяся грузоперевозками по Казахстану и странам СНГ, лизингодателем выступила казахстанская компания АО «СК Лизинг».

Данная сделка проводилась в несколько этапов. До получения первого платежа от лизинговой компании за полуприцеп, производителю транспортного средства от казахстанского грузоперевозчика была перечислена сумма аванса, которая выступала в качестве гарантии совершения сделки. На данный перевод был оформлен отдельный Договор поставки транспортного средства, в котором оговаривалась дальнейшая оплата за полуприцеп лизинговой компанией.

На следующем этапе был заключен трехсторонний договор купли-продажи Продавец-Покупатель-Получатель, по которому лизинговая компания (Покупатель) перечислила сумму первого платежа в 50% от стоимости полуприцепа. Необходимо отметить, что стороны договора не отвечают субъектам лизинговой сделки, описанным в ФЗ от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О финансовой аренде (лизинге)". В соответствии со ст. 4 главы 1 ФЗ, Покупатель является Лизингодателем, а Получатель - Лизингополучателем. [2]

После получения первого платежа от АО «СК Лизинг», ООО «Тверьстроймаш» вернул сумму аванса грузоперевозчику и передал транспортное средство Лизингополучателю.

На последнем этапе, после передачи техники Лизингополучателю, Лизинговая компания перечислила оставшуюся стоимость полуприцепа в 50%.

В соответствии со ст.146 НК РФ перемещение товаров (работ, услуг) через таможенную границу Российской Федерации является объектом обложения НДС. Однако, согласно, ст.164 НК РФ экспортные поставки облагаются НДС по нулевой ставке, что предполагает не только освобождение от НДС реализации продукции на экспорт, но и возмещение НДС, уплаченного поставщиками. Обязательным условием применения налоговой ставки 0% является предоставление пакета документов, установленного в ст. 165 НК РФ, которые подтверждают факт экспорта.

На сбор документов компании отводится 180 дней, они предоставляются вместе с налоговой декларацией для подтверждения ставки НДС 0%. В случае отсутствия полного комплекта документов или нарушения срока их предоставления, организация уплачивает НДС в полном объеме. [1]

В ООО «Тверьстроймаш» учетной политикой для целей налогообложения обеспечено ведение раздельного учета НДС, принимаемого к вычету с товаров (работ, услуг) относящихся к экспортным операциям, что является обязательным условием, в соответствии с положениями ст.165 НК РФ. Одновременно налогоплательщик имеет право на вычеты сумм налога, предъявленных ему российскими плательщиками НДС.

Как показали результаты аудита, проведённого в ходе исследования, экспортная сделка ООО «Тверьстроймаш» с казахстанским покупателем

подходит под условия НК РФ и в полной мере соответствуют принятой методологии бухгалтерского учёта.

Особенностью экспортной операции является нетрадиционное, но вполне правомерное условие осуществление расчета по экспортной операции не в иностранной валюте, в данном случае Тенге, а в российских рублях, тогда как Лизингодателем и Лизингополучателем являются компании Казахстана. Таким образом, руководство предприятия может абстрагироваться от ситуации на валютном рынке, так как выручка будет получена в национальной (российской) валюте и, соответственно, исследуемое предприятие освобождает себя от возникновения курсовых разниц при расчетах с покупателем.

Литература:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015)
2. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О финансовой аренде (лизинге)"

М.И. Сысольцева,
Научный руководитель к.э.н., доцент Ястребова Е.Н.
Тверской госуниверситет

ПЕРСПЕКТИВА ОТМЕНЫ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА

Транспортный налог, наряду с обязательным страхованием автогражданской ответственности и ежегодной повинностью прохождения технического осмотра, является темой, объединяющей сотни тысяч, миллионы российских автовладельцев. Пожалуй, нет ни одного жителя нашей страны, которого не касался бы данный вопрос. Для начала определим, что такое транспортный налог и кто является его плательщиками. Транспортный налог – это налоговые сборы, которые отчисляют владельцы автомобильного транспорта, а также владельцы водного транспорта и авиационного. Плательщиками транспортного налога являются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства.

Следует отметить, что ранее существовал дорожный налог, целью сбора которого было – ремонт и модернизация дорог. С 2003 года, когда субъекты РФ получили право использовать доход с этого налога и на другие цели, его переименовали в транспортный. Существовала также практика его отмены. Проект 2010 года предполагал уменьшение транспортного налога в два раза с одновременным повышением акциза на топливо на 1 рубль. В результате с 1 января 2011 года налог увеличился на 1 рубль за литр (примерно на 1300 рублей за тонну), а ставки

транспортного налога вв итоге вернулись к первоначальному уровню благодаря праву губернаторов увеличивать или уменьшать местную ставку налога в 10 раз. Рассмотрим практику взимания транспортного налога за границей в табл.1

Таблица 1

«Зарубежные страны и транспортный налог»

Страна	Транспортный налог
Германия	Единый, плата за объем двигателя и за объем выброса CO_2
Франция	Единый, плата за мощность двигателя и за объем выброса CO_2 (от 200 грамм CO_2 на км)
Украина	Единый, плата за объем двигателя
США	Включен в цену на топливо
Дания	Единовременно (при покупке автомобиля) и включен в цену на топливо
Израиль	Единый, плата зависит от стоимости автомобиля и его экологичности

Можно сделать вывод о том, что практически во всех странах, система взимания транспортного налога в которых была проанализирована, зависит от экологичности автомобиля, а также во многих зависит от количества расходуемого топлива (включен в цену бензина).

Рассмотрим новый проект взимания транспортного налога в РФ.

К цене топлива будет прибавляться некая фиксированная сумма, которая удерживается государством с бензоколонки в виде налога на дороги. Например, если бензин стоит 20 рубл./литр, то он (условно) начинает стоить 20,5 рубл./литр, 50к из которых с каждого литра идут в доход государства. Таким образом транспортный налог в его текущем понимании исчезнет, будет взиматься как акциз на топливо, делиться в определенной пропорции между между регионами и федеральным бюджетом и, фактически, превратиться в «налог на дороги» (дорожный налог).

Какие же существуют плюсы и неразрывно связанные с ними минусы такого нововведения в налоговом законодательстве?

К плюсам можно отнести близкую к ста процентам собираемость налога (на данный момент собираемость налога составляет порядка 60 процентов); обеспечение справедливости по пробегу; обеспечение справедливости по цене автомобиля; обеспечение экологичности; обеспечение территориальности (денежные средства идут на ремонт тех дорог, на территории которых были собраны); высвобождение квалифицированного персонала (сотрудников налоговой службы); обеспечение справедливости по пользователю (сколько используешь автотранспортное средство, столько и платишь); рассрочку платежа.

К довольно существенным минусам относятся: увеличение стоимости проезда в общественном автотранспорте, трудности со сбором налога с некоторых транспортных средств, использующих альтернативные виды энергии (трамваев и троллейбусов), а также с самолётов, катеров, снегоходов, гидроциклов.

Хочется отметить то, что несмотря на непроработанность нового законопроекта, наблюдается явное преобладание положительных аспектов: упрощение взимания налога – с меньшего количества субъектов - владельцев автозаправок, увеличение количества поступлений в бюджет, отсутствие трудностей с уплатой большой суммы налога единовременно владельцем автотранспортного средства, распределение налоговой нагрузки между водителями в разной степени использующих автомобиль (например, будет существовать градация в сумме налога, причитающегося к уплате таксистом, использующим автомобиль каждый день и автолюбителем, использующим автомобиль исключительно в летний период). На наш взгляд, это нововведение в налоговом законодательстве весьма обосновано с экономической точки зрения и налоговой практики.

Л.С. Милосердова,
Научный руководитель к.э.н., доцент Учаева Л.В.
Тверской госуниверситет

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА ОБЪЕКТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НДС ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЁТОВ НЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Как правило, проблем связанных с учетом доходов от обычных видов деятельности, выделением сумм НДС в общей сумме доходов и их отражение в учете в организации не возникает. Но в данном случае предполагается, что все расчеты, связанные с реализацией продукции производятся денежными средствами.

Однако если оплата за отгруженную продукцию покупателем производится не денежными средствами, то есть посредством зачёта взаимных требований, то в учете доходов организации от обычных видов деятельности очень часто возникают ошибки, связанные с начислением НДС.

То есть основной ошибкой, совершаемой при учете доходов организации от обычных видов деятельности, получаемых в форме не денежных средств, является «не отражение» НДС при реализации продукции на счете 90 «Продажи».

Факты наличия такой ошибки нередко выявляется аудиторами при осуществлении аудиторской проверки деятельности организаций, которые участвуют в товарообменных отношениях.

Так как допущение в учете данных ошибок приводит к неправильному отражению доходов организации и искажению бухгалтерской (финансовой) отчетности любого экономического субъекта и в настоящее время многие организации встречаются с данной проблемой, то будет целесообразно изучить порядок проведения учета данных операций и их отражение в отчетности организации.

При проведении исследования был рассмотрен порядок учета доходов, полученных в форме не денежных средств со стороны организации-продавца товаров, а также порядок отражения суммы НДС предъявленного покупателю. В качестве объекта исследования выбрано ООО «Российские лакомства», основным видом деятельности которого является производство кондитерских изделий и последующая их реализация третьим лицам на территории РФ. Согласно статье 146 главы 21 НК РФ деятельность исследуемой организации является объектом налогообложения, следовательно, ООО «Российские лакомства» являются плательщиками налога на добавленную стоимость.

Принципы отражения товарообменных операций в бухгалтерском учете, регулируются такими нормативными документами как: ПБУ 9/99, НК РФ глава 21 «Налог на добавленную стоимость».

В ряде положений по бухгалтерскому учету присутствует понятие не денежных средств, которыми могут быть оплачены различные обязательства.

В практической деятельности самой распространенной формой не денежных расчетов является товарообменные операции (отношения), то есть при осуществлении данных операций стоимость передаваемых товаров признается равноценной. Согласно главе 21 НК РФ реализация товаров (работ, услуг) в обмен на другие товары (работы, услуги) также является объектом налогообложения и облагается НДС, то есть организация обязана начислять НДС и выделять суммы НДС из общей стоимости, полученных в результате обмена товаров.

Порядок уплаты НДС по товарообменным операциям, в которых оплата за товары производится не денежными средствами, а другим имуществом, имеет ряд особенностей. В ходе проведённого исследования были рассмотрены и проанализированы эти особенности.

Проводя теоретическое обоснование, был сделан вывод о том, что товарообменные операции и бартерные операции не являются взаимозаменяемыми понятиями.

Основным отличием товарообменных операций от бартерных является то, что они могут быть неравноценными, то есть товары, обмениваемые в процессе осуществления данных операций, могут быть как равноценными, но также могут находиться в различных стоимостных категориях. Именно с этим отличием связаны особенности ведения учета доходов организации от обычных видов деятельности при осуществлении

товарообменных операций. В случае установления договорной равноценной цены обмениваемых товаров применяется общий порядок отражения в бухгалтерском учете данной операции.

Таким образом, в данной работе были рассмотрены особенности начисления НДС и порядка отражения данных операций в бухгалтерском учете организации при применении не денежных, в частности товарообменных, форм расчетов.

Литература:

1. Глава 21 НКРФ, http://www.consultant.ru
2. ПБУ 9/99, http://www.consultant.ru

В.С. Комкова, В.Д. Куземова,
Научный руководитель к.э.н., доцент : Ястребова Е.Н.
Тверской госуниверситет

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОМУ БИЗНЕСУ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2014 - 2015 гг.

Не для кого не секрет, что в современной обстановке Россию охватывает новая волна кризиса. 2014 г. оказался довольно насыщенным по количеству инициатив и законодательных актов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Большинство из них должны быть реализованы в 2015 году, другая часть - в более долгосрочной перспективе.

1. **Снижение налоговой нагрузки.**

Снижение налоговой нагрузки и усиление контроля - вот два основных средства, которые прописывают «заболевшим» экономикам.

Несмотря на проблемы с доходами бюджетов всех уровней, власти предлагают снижать налоги для предпринимателей. Утвержденный в конце января 2015 г. федеральный антикризисный план предусматривает следующие меры, направленных на снижение налоговой нагрузки:

- расширение возможностей для применения патентной системы, а также налоговых каникул для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей;
- субъектами РФ в 2015–2020 годах могут приниматься законы о налоговых каникулах для индивидуальных предпринимателей;
- разработка мер, направленных на увеличение доли отчислений в муниципальные бюджеты по всем налоговым поступлениям, уплачиваемым малым и средним бизнесом (прирост может составить до 75%);
- продлен период для оплаты стоимости патента.[1]

Кроме того, Президент РФ Владимир Путин дал поручение правительству обеспечить в период с 2015 по 2018 годы неизменность

условий налогообложения и уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды, установленные до 1 января 2015 года.

2. **Государственный контроль и надзор**

Одной из наиболее многообещающих перспектив является трехлетний мораторий на проведение плановых проверок. Необходимые изменения в законодательство планируется внести в середине 2015 года, а вступят в силу изменения с 1 января 2016 года. Запрет на проведение плановых проверок коснется малых предприятий, которые по итогам предшествующих трех лет не имели существенных нарушений законодательства.[4]

С этого же момента должна начать действовать новая система государственного и муниципального контроля (надзора), основанная на системе оценки рисков.

3. **Расширение доступа малых предприятий к закупкам госкомпаний**

В 2015 году малые и средние предприятия также получат полноценный доступ к закупкам субъектов естественных монополий, госкомпаний, госкорпораций и организаций с государственным участием, которые проводятся в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".

Если Правительство РФ будет придерживаться плана по расширению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием, то к 2018 году доля таких закупок будет увеличена с 18% до 25%.[2]

4. **Новая либерализация уголовных наказаний по экономическим статьям.**

Правительство РФ с подачи Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей **Бориса Титова** рассматривает возможность об увеличении пороговых значений ущерба в статьях о налоговых преступлениях (ст. 199-199.1 УК РФ).

Кроме того, рассматривается и вопрос о введении кратных штрафов в качестве наказания за совершение отдельных тяжких и особо тяжких преступлений (нарушение авторских и смежных прав, мошенничество, присвоение или растрата) и за преступления в сфере экономической деятельности (гл. 22 УК РФ). Это даст возможность судам не приговаривать предпринимателей к лишению свободы, но при этом последним придется уплатить штраф в несколько раз превышающий сумму причиненного ущерба. В 2011 году подобный подход уже был внедрен в статьях о коррупционных преступлениях (ст. 290, ст. 291 УК РФ).[2]

5. **Новые точки роста малого и среднего бизнеса**

Объем поддержки субъектов малого и среднего бизнеса по линии министерства составит 2015 г. около 20 млрд. руб. "Программа подпала под 10%-ое сокращение", - с сожалением сказала Ларионова, а это значит сокращение на 2-3 млрд. руб. по сравнению с 2014 г. [3]

Программы Минэкономразвития предполагают, что субъекты Российской Федерации выбирают сами мероприятия, которые поспособствуют развитию малого предпринимательства в период кризиса.

«Точка роста в сложившейся ситуации - это выращивание производственных компаний вручную», - считает Наталья Ларионова, директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития. «Во всем мире это происходит методом эволюции, таким образом формировались сети и системы поставщиков, субподрядчиков. У нас времени ждать этой эволюции нет, необходимо предпринимать усилия, связанные с действительным ростом производственных компаний», - заметила она.

«Именно экспортно-ориентированные, компании производственного сектора являются новой точкой роста», - завершила директор Департамента Наталья Ларионова.

Литература:

1. Из-за кризиса правительство может снизить налоги для малого бизнеса// URL: http://finance.rambler.ru/news/economics/157147103.html
2. Большие льготы для малого бизнеса// URL: http://expert.ru/2015/02/2/lgotnaya-arenda-protiv-krizisa/
3. Малое и среднее предпринимательство России в 2014 г.// URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm
4. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год// URL: http://oz-jurist.ru/

В.С. Грошева,
Научный руководитель к.э.н. проф. Грушко Е.С.
Тверской госуниверситет

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ПРИМЕНЕНИЯ

В процессе развития предприятия наступает такой момент, когда данных бухгалтерского учета не хватает для принятия обоснованных управленческих решений.

Именно в такой момент крупные организации зачастую принимают решение о построении системы бюджетирования. В условиях кризиса, на мой взгляд, полезно было бы воспользоваться примером крупных организаций и средним предприятиям, особенно производственным.

Система бюджетного управления представляет собой систему управления компанией по центрам финансовой ответственности (ЦФО) через бюджеты. Она позволяет достигать поставленные цели компании путем наиболее эффективного, оптимального использования ресурсов хозяйствующего субъекта.

Важным, первым и неотъемлемым этапом построения системы бюджетирования является создание бюджетного классификатора. Он создается на основе анализа номенклатуры затрат. Состоит из двух частей – расходной и доходной. Бюджетный классификатор представляет собой дерево затрат.

Базовая кодировка определяет местонахождение и привязку каждого дохода и расхода.

Бюджетный классификатор составляется непосредственно под деятельность конкретной организации, учитывает её особенности и вид деятельности

При составлении бюджетного классификатора соблюдается принцип разделения расходов на расходы по операционной деятельности, расходы по финансовой деятельности и расходы по инвестиционной деятельности. По аналогии с расходами делятся и доходы. Классификатор используется для составления бюджетов всех уровней и форм бюджетов – является единым и обязательным для всей организации.

Далее идет этап закрепления ЦФО. Зачастую для удобства подразделения ЦФО устанавливаются соответственно структурным подразделениям, и их руководители являются руководителями ЦФО.

Бюджеты существуют двух уровней - бюджеты ЦФО (частные) и главный (общий) бюджет. Для удобства каждый бюджет составляется в двух разрезах - по начислению и по оплате. Часто организации для автоматизации процесса используются Microsoft Excel.

Частные бюджеты формируются в следующем порядке: сначала составляется бюджет продаж, а на основе него - бюджет производства и уже потом бюджет закупок.

Полезность составления бюджета, для примера, может проявляться в следующем. Составив бюджет продаж и, на основании него, расходов руководитель видит, что в апреле его платежи превысят поступления и необходимо заранее позаботиться о привлечении заемных средств.

Достоинствами внедрения на предприятии системы бюджетирования являются: действенный механизм контроля за деятельностью предприятия; укрепление финансовой дисциплины; управление расходами предприятия; планирование конечного финансового результата; своевременное принятие управленческих решений.

ПОДСЕКЦИЯ 5.2: УЧЕТ И АНАЛИЗ

М.А. Тимофеева,
Научный руководитель доцент Косарская Н.И.
Тверской госуниверситет

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ

Одним из эффективных методов бухгалтерского учета является система учета затрат «Директ-костинг», в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода. Существующая в настоящее время отечественная система бухгалтерского учета во многом еще остается учетом директивной экономики и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы, поскольку на предприятиях в основном применяется затратный метод бухгалтерского учета, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции (работ, услуг).

Основными отличиями системы «директ-костинга» и учета полной себестоимости являются:

1. Отличие в организации учета и контроля производственных затрат;

2. В системе «директ-костинг» ведется раздельный учет переменных и постоянных затрат, вследствие этого происходит усиление оперативного контроля статей переменных затрат. По постоянным затратам осуществляется предварительный контроль при составлении сметы;

3. Различия в калькулировании себестоимости. В системе «директ-костинг» постоянные расходы не включаются в себестоимость продукции, не осуществляется их распределение, что значительно упрощает процесс калькулирования;

4. В системе директ-костинг финансовый результат, отражаемый в отчетности, непосредственно соотносится с объемом продаж. В системе учета полной себестоимости финансовый результат зависит не только от объема продаж отчетного периода, но еще в большей степени от объема производства.

В соответствии с Международными стандартами «директ-костинг» не используется для составления внешней отчетности и расчета налогов. Он применяется во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа и для принятия оперативных управленческих решений.

Важной особенностью директ-костинга является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взимозависимости между объемом производства, себестоимостью и прибылью.

Система «директ-костинг» имеет ряд преимуществ:

- способствует установлению связей и пропорций между затратами и объемом производства;

- отражает зависимости затрат от объема производства и загрузки производственных мощностей;

- позволяет руководству заострить внимание на изменении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям, выявить изделия с большей рентабельностью с целью перехода на выпуск этих изделий;

- обеспечивает возможность быстро переориентировать производство в связи с меняющимися условиями рынка;

- в отчете о финансовых результатах четко видно изменение прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и структуры выпускаемой продукции;

- ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами упрощает нормирование, планирование, учет и контроль за счет резко уменьшившегося числа статей затрат. Себестоимость становится более обозримой, а отдельные затраты — лучше контролируемыми;

- дает возможность оперативно контролировать постоянные затраты, позволяет снизить трудоемкость распределения накладных расходов. Расширяются аналитические возможности учета, наблюдается процесс тесной интеграции учета и анализа.

Вместе с тем при применении системы «директ-костинг» возникают некоторые проблемы.

Значительная часть расходов является полупеременными, а значит, возникают трудности в их классификации. Директ-костинг не дает ответа на вопросы: сколько стоит производимый продукт и какова его себестоимость. Для решения этой проблемы предприятия должны периодически внесистемно рассчитывать полную себестоимость. [1]

Сравнив две системы учета затрат в конкретной организации, в целях ведения оперативного учета система учета затрат «Директ-костинг» является оптимальной, поскольку она позволяет отделить постоянные расходы и определить более точно себестоимость самой продукции. Сложностью в данном процессе является именно отделение постоянных расходов, поскольку, например, такие расходы, как - расходы на электроэнергию и тепловую энергию очень тяжело разделить на постоянные и переменные. Но при этом данное разделение дает значительные преимущества, поскольку позволяет в динамике проследить за изменением себестоимости без учета влияния постоянных издержек.

Для составления отчетности, удобнее использовать метод учета полной себестоимости, поскольку в исследуемой организации по итогам отчетного периода объем производства превышает объем продаж, т.е.

происходит увеличение объемов запасов готовой продукции, вследствие чего прибыль по системе «директ-костинг» значительно снижается.

Литература:

1. Салтык И.П., Калуцких Г.Н., Малихова А.В., Управленческий учет как одна из информационных систем бухгалтерского учета: сущность, необходимость и проблемы внедрения/ Салтык И.П., Калуцких Г.Н., Малихова А.В., // Все для бухгалтера. – 2012. - № 1. - С.5-13

Л.В. Акопян,
Научный руководитель к.э.н., доцент : Ястребова Е.Н.
Тверской госуниверситет

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ БУХГАЛТЕРА

7.02.2015 вступил в силу приказ Минтруда России от 22.12.2014 № 1061н «Об утверждении профессионального стандарта “Бухгалтер”».

Соблюдать профессиональные стандарты Трудовой кодекс никого не обязывает. В Госдуме РФ собираются сделать их обязательными с 2016 года для государственных организаций, а с 2020 года – и для коммерческих. Сейчас же стандарты носят рекомендательный характер [3].

Стандарт бухгалтера разработан некоммерческим партнерством "Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России". Он содержит информацию о требованиях к профессиональным знаниям и навыкам бухгалтеров, их образовании и опыте работы.

Основная цель деятельности в области бухгалтерского учёта, согласно стандарту – формирование информации об объекте бухучета с учетом требований законодательства, раскрывающей сведения о финансовом положении организации, о финансовом результате ее деятельности и движении денежных средств за отчетный период.

В утвержденном стандарте подробно рассмотрены две обобщенные трудовые функции:

1. Ведение бухгалтерского учета (для должности «бухгалтер», уровень квалификации – 5);
2. Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта (для должности «главный бухгалтер», уровень квалификации – 6).

Рассмотрим подробнее требования к образованию и опыту для бухгалтера, а также его трудовые функции.

1) Образование:
   - среднее профессиональное образование;
   - дополнительное профессиональное образование.
2) Опыт: не менее трех лет.

3) Трудовые функции:
   - принятие к учету первичных учетных документов;
   - денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни;
   - итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни [1].

К главному бухгалтеру предъявляются более строгие требования:

1) Образование:
   - высшее или среднее профессиональное образование;
   - дополнительные профессиональные программы.
2) Опыт:
   - при высшем образовании – не менее трех лет из последних пяти календарных лет работы, связанной с ведением бухгалтерского учета;
   - при среднем – не менее пяти из последних семи лет.
3) Трудовые функции:
   - составление бухгалтерской (финансовой) и консолидированной отчетности;
   - внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;
   - ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование;
   - проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками [1].

Каждая трудовая функция бухгалтера и главного бухгалтера подробно рассмотрена в стандарте, в нем также указаны конкретные трудовые действия и необходимые знания и умения. Например, для ведения налогового учета и налогового планирования главный бухгалтер должен:

- организовать ведение налогового учета и составление налоговой отчетности;
- обеспечить представление налоговой отчетности и отчетности в фонды в соответствующие адреса и сроки;
- осуществлять мониторинг законодательства о налогах и сборах;
- корректировать налоговую политику в связи с изменениями законодательства о налогах и сборах [1].

Стандарт может быть полезен при составлении вакансий, разработке должностных инструкций, при проведении аттестации и обучении работников, а также при разработке штатного расписания, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов и установлении размера оклада [2].

Литература:

1. Приказ Минтруда России от 22.12.2014 N 1061н "Об утверждении профессионального стандарта "Бухгалтер" // Консультант Плюс.
2. Теперь у бухгалтеров есть свой профстандарт // Информационно-правовой портал «Гарант.ру», 24.07.2014. Режим доступа: http://www.garant.ru/article/555284/
3. Утвержден профессиональный стандарт бухгалтера // Электронная газета «Учет. Налоги. Право», 11.02.2015. Режим доступа: http://www.gazeta-unp.ru/articles/3697-utverjden-professionalnyy-standart-buhgaltera

Ю.А. Василевская,
Научный руководитель к.э.н., доцент Ястребова Е.Н.
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Российский малый бизнес начал развиваться во второй половине 80-х годов. Напомню, что к субъектам малого бизнеса относят фирмы, на которых занято до 100 человек, согласно финансовым критериям, ее годовой оборот должен составлять менее 400 млн. рублей [1, ст. 4]. За последние годы он возрос, и удельный вес его составляет 46 % [4,с. 11]. Ведение бухгалтерского учёта малых предприятий осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из обязательных к применению «Закон о бухгалтерском учёте», ПБУ. Другие документы носят рекомендательный характер. Предприятия самостоятельно разрабатывают учётную политику для решения своих задач, но на основе установленных государством общих правил. Учетная политика субъектов малого предпринимательства должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации. Для этого не следует применять сложные бухгалтерские стандарты, а нужно вести бухгалтерский учет в упрощенном порядке.

Субъекты малого предпринимательства , вправе принять решение и :

- использовать кассовый метод учета доходов и расходов, об этом говорится в пункте 5 ПБУ 1/2008;
- не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов в бухучете, согласно п. 7 ПБУ 6/01 и п. 8 ПБУ 14/2007;
- оценивать финансовые вложения в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется (то есть по стоимости приобретения); [2, п. 19].

- не отражать оценочные и условные обязательства, условные активы в бухгалтерском учете, в том числе не создавать резервы предстоящих расходов (на предстоящую оплату отпусков работникам, гарантийный ремонт и т.д.), согласно пункту 3 ПБУ 8\2010;
- признавать коммерческие и управленческие расходы в себестоимости проданной продукции, товаров полностью в отчетном году в качестве расходов по обычным видам деятельности, что раскрывает пункт 9 ПБУ 10\1999 - Расходы организации;
- отражать все расходы по займам в составе прочих текущих затрат организации; [3, п.7]
- не применять ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах»;
- исправлять существенные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после утверждения бух. отчетности за этот год, в порядке, установленном п. 14 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», без ретроспективного пересчета;

Все перечисленные допущения являются правом представителя малого бизнеса, которым он может воспользоваться или нет, при этом свой выбор он должен зафиксировать в учетной политике.

Малое предприятие,также, может принять решение о сокращении количества синтетических счетов в принимаемом им рабочем Плане счетов по сравнению с обычным типовым Планом счетов, т.е может сформировать свой сокращенный план счетов бухгалтерского учета, который необходимо закрепить в учетной политике.

Большим послаблением для субъектов малого бизнеса является упрощенная бухгалтерская отчетность. Приказом Минфина РФ № 67н установлено, что в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям). В приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности. Приказом утверждены конкретные упрощенные формы баланса и отчета о финансовых результатах. Форм об изменении капитала, о движении денежных средств или пояснительных записок представлять не нужно.

С учетом рассмотренных выше послаблений, бухгалтерский учет малых предприятий является не таким уж сложным и трудоемким процессом.

Литература:
1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (в редакции от 01.07.2014).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений » (ПБУ 19\2002). Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. N 126н. (в редакции от 27.04.2012).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15\ 2008) . Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 107н. (в редакции от 27.04.2012).
4. П.С.Безруких. Бухгалтерский учет. М.: Олимп-Бизнес, 2012.-239с.

А.Г. Гарибян,
Научный руководитель к.э.н., доцент Фомина О.Б.
Тверской госуниверситет

ДОГОВОРНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ

Актуальность обусловлена тем, что рассмотрение вопросов, связанных с данной тематикой носит как теоретическую, так и практическую значимость.

В процессе своей деятельности предприятие образует определенный круг поставщиков, которые с этим предприятием формируют хозяйственные связи, представляющие собой необходимое условие деятельности предприятия. Оформляются и закрепляются хозяйственные связи между поставщиками и покупателями договорами, а именно договором купли-продажи. Согласно Гражданскому кодексу, договор купли-продажи имеет следующую классификацию: общий договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор поставки, договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд, договор контракции, договор энергоснабжения, договор купли-продажи недвижимости, договор купли-продажи как имущественного комплекса [1].

Договор поставки на сегодняшний день является часто применяемым в отношениях между организациями. Согласно этому договору поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным пользованием [2].

На этапе заключения договора необходима правовая, бухгалтерская, налоговая и финансовая экспертиза его условий [3].

Важно, чтобы договор поставки содержал существенные условия (согласованное конкретное наименование, количество товара, срок поставки), иначе он будет считаться незаключенным, и следовательно исчезнет объект учета. К дополнительным условиям договора поставки относятся условия о качестве, о цене, о таре и упаковке, о порядке расчетов, о сроке действия договора. Также прописываются: права и обязанности сторон, ответственность сторон, виды и меры ответственности за нарушение договорных обязательств, порядок изменения и расторжения, юридические адреса и банковские реквизиты сторон, и прочие пункты, которые стороны считают нужным включить в договор.

Бухгалтерская экспертиза договоров заключается в анализе возможных и выборе рационального варианта признания, оценки и учетного отражения объекта учета, явившегося следствием договора [4]. Бухгалтер в договоре поставки особое внимание должен обратить на момент перехода права собственности на продаваемый или покупаемый товар. Необходимо установить, какое имущество реализуется по конкретному договору; проверить наличие существенных условий; определить и проанализировать цену договора (в том числе скидки, бонусы, премии) и т.д.

Вследствие заключения договора поставки у организации появляется объект налогообложения, отражение которого будет зависеть от согласованных условий. Поэтому договор поставки также следует анализировать с точки зрения налогового учета.

Можно сделать вывод, что организация должна ответственно подходить к процедуре заключения договоров. Не следует забывать о том, что отражение объекта в учете напрямую зависит от договорных условий. Поэтому прежде чем заключать договор, его необходимо предоставить бухгалтеру на проверку.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 N 14-ФЗ - Часть 2, гл. 30 (действующая редакция от 31.12.2014)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 N 14-ФЗ - Часть 2, ст. 506 (действующая редакция от 31.12.2014)
3. Н.И. Косарская, «Управление финансовыми результатами деятельности фирмы», 2014, http://eco.tversu.ru/Doc/conf/prbu14.pdf
4. Н.И. Косарская, «Управление финансовыми результатами деятельности фирмы», 2014, http://eco.tversu.ru/Doc/conf/prbu14.pdf

В.Д. Фокина,
Научный руководитель к.э.н., профессор Грушко Е.Н., к.э.н., доцент Новикова Н.В.
Тверской госуниверситет

ОТДЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА РАСХОДОВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В последнее время организации бюджетной сферы постоянно подвергаются реформированию. Со сменой их организационно-правовой формы происходят и существенные изменения в методологии учета отдельных объектов бухгалтерского учета. Методология учета расходов в бюджетных организациях включает в себя следующие структурные элементы: документация; инвентаризация; счета и двойная запись; оценка и калькуляция; бухгалтерский баланс и бухгалтерская отчетность. В данном исследовании мы ограничивались рассмотрением не всех элементов методологии. Исключение составили бухгалтерский баланс и отчетность, поскольку, это требует более детального подхода к их изучению.

Актуальность темы связана с тем, что Правительством страны провозглашена необходимость сокращения расходов в бюджетной сфере. Для этого нужно осуществлять анализ финансово-хозяйственной деятельности, а он, в свою очередь, невозможен без данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Поэтому расходы играют особую роль при сокращении бюджетного финансирования по всем организациям с одновременным обеспечением эффективности и целевого использования выделяемых средств.

Порядок документооборота в организациях бюджетной сферы регламентирован не только Приказом Минфина РФ № 173н от 15.12.2010 г. «Перечень и формы первичных документов, регистров бухгалтерского учета и методических рекомендаций по их применению»; также Приказами Минфина № 157н от 01.12.2010 г. «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета … и Инструкции по его применению» (далее - приказ № 157н) и № 33н от 25.03.2011 г. «Инструкция о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» и др.

В отношении же расходов регламентирующих документов значительно больше, поскольку оплата труда, командировочные, представительские расходы, амортизация имеют свой особый порядок документального оформления. Также следует отметить тот факт, что в бюджетных организациях формы документов первичного учета

унифицированы и стандартизированы, в отличие от коммерческих организаций.

Автор определил особенности отражения данных инвентаризации на счетах расходов. В соответствии с приказом № 157н в бюджетных организациях для учета фактических расходов учреждений используются одновременно два номера бухгалтерских счета. Счет 0 109 00 000 «Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг» с детализацией его на накладные (субсчет 0 109 70 000) и общехозяйственные расходы (субсчет 0 109 80 000). Но предварительно расходы аккумулируются на субсчете 0 109 60 000 «Себестоимость готовой продукции, выполнение работ, услуг» с последущим списанием на финансовый результат хозяйственной деятельности учреждения, а также издержки обращения (субсчет 0 109 90 000), списываемые непосредственно на финансовый результат. На практике данный счет применяется когда бюджетное учреждение ведет предпринимательскую деятельность[1].

Счет 0 401 00 000 «Финансовый результат текущего года» с детализацией фактических затрат на субсчете 0 401 20 000 «Расходы текущего года», основной целью использования которого является сопоставление фактических расходов (в том числе и затрат, собранных на счете 0 109 00 000) учреждения с фактическими доходами (поступлениями) для формирования конечного финансового результата хозяйственной деятельности за отчетный период.

Порядок отражения записей на счетах аналогичен коммерческому учету: по дебету собираются расходы, по кредиту они списываются. По основной текущей деятельности в организациях бюджетной сферы все расходы признаются прямыми и не распределяются.

Для учета расходов в организациях бюджетной сферы используются также счета: 0 401 50 000 «Расходы будущих периодов» по учету будущих расходов и 0 401 60 000 «Резервы предстоящих расходов» по учету резервов предстоящих расходов (счет действует с 01.01.2015 года).

Расходы в организациях бюджетной сферы признаются в сумме фактически понесенных расходов и в оценке, установленной учетной политикой организации. И могут быть оценены: равномерно или же неравномерно. При этом следует отметить, что учетная политика имеется далеко не во всех бюджетных организациях, что приводит к трудностям ведения бухгалтерского (бюджетного) учета.

Во избежание ошибок при совершении хозяйственных операций по расходам необходимо учитывать данные методологические особенности ведения бухгалтерского учета в организациях бюджетной сферы.

Литература:

1. Приказ Минфина № 157н от 01.12.2010 г. «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета … и Инструкции по его применению».

В.С. Дадаян,
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н.В., к.э.н. доцент Андрюхина Н.В., к.э.н. профессор Грушко Е.С.
Тверской госуниверситет

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Федеральный закон от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» вступил в силу 1 января 2013 года. Одно из изменений, касающихся ведение бухгалтерского учета, было связано с отменой предоставления коммерческими организациями в налоговые органы бухгалтерской (финансовой) отчетности. В соответствии с пунктом 2 статьи 13 «Экономический субъект составляет годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, если иное не установлено другими федеральными законами, нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета»[1 п.2 ст.13].

В связи с этим возникает вопрос: зачем составлять промежуточную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, если ее обязательность отпала? Данная проблема является очень актуальной по причине того, что промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность имеет важное значение для самой организации (особенно для получающей бюджетное финансирование), и ее не составление может привести к ряду проблем.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – это отчетность, дающая достоверное представление «о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами» [1 п.1 ст.3].

При этом под промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетностью понимается отчетность, составленная на определенную дату (месячная, квартальная).

В состав промежуточной отчетности коммерческих организаций традиционно включаются:

- Бухгалтерский баланс, содержащий показатели, характеризующие величину и состав активов, и источники их формирования (пассив) на отчетную дату. Это единый баланс организации, в котором отражаются операции по всем видам деятельности, осуществляемым ею;
- Отчет о финансовых результатах, где приводятся данные по формированию финансовых результатов;
- Приложения к ним.

По организациям общественного сектора состав промежуточной отчетности определен приказами Министерства Финансов №33н (для автономных и бюджетных)[2] и №191н (для казенных учреждений)[3].

Для успешного управления любой организацией нужно постоянно проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности, чтобы принимать правильные и обоснованные экономические решения, предвидеть финансовые результаты и последствия ее деятельности и т.д.

Анализу финансово-хозяйственной деятельности в общественном секторе должно уделяться особое внимание в условиях необходимости повышения эффективности общественных расходов при сохранении тенденции сокращения доходов государства и соответственно бюджетного финансирования. Также для оперативного решения вопросов бюджетного финансирования важна и промежуточная отчетность для внутренних пользователей информации.

Можно сказать, что Федеральный Закон №402-ФЗ помимо усиления мониторинга деятельности организаций общественного сектора несет и некий отрицательный эффект, который связан с тем, что в России существует негласная практика: «что не обязательно, то не нужно». Но руководителям любых организаций следует понимать, что промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность необходима в первую очередь именно им, а не налоговым органам.

В состав форм промежуточной отчетности для организаций бюджетной сферы необходимо включить помимо форм, указанных в инструкции к приказу Министерства Финансов РФ от 25 марта 2011 г. №33н и от 28.12.2010 №191н, также и ПФХД, и сметы. Расширение состава форм промежуточной отчетности для организаций общественного сектора позволит не только для учредителей, но и других внешних пользователей осуществлять комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности и решать задачи, обозначенные нами ранее.

Литература:

1) Федеральный закон от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» - Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170573/. Дата обращения: 10.03.15. – Загл. с экрана.
2) Приказ Министерства Финансов РФ от 25 марта 2011 г. №33н «Об утверждении инструкции о составления, предоставления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений»– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_175162/. Дата обращения: 13.03.15. – Загл. с экрана.
3) Приказ Министерства Финансов РФ от 28.12.2010 №191н «Об утверждении инструкции о составления, предоставления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ» «– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_175122/. Дата обращения: 13.03.15. – Загл. с экрана.

В.С. Грошева,
Научный руководитель к.э.н. доцент Андрюхина Н.В.
Тверской госуниверситет

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Практика рыночных отношений показывает, как важен грамотный анализ и использование информации, получаемой из различных источников, в том числе из бухгалтерской отчетности, а также качество самой информационной базы.

Действительно, в сложившихся современных условиях российской экономики руководителю крайне важно регулярно проводить мониторинг состояние своей организации и своевременно принимать верные управленческие решения. Именно решения руководителя способны изменить сложившуюся негативную ситуацию в организации, или же, наоборот, используя свободные ресурсы, начать инвестиционную или инновационную деятельность. Помимо этого, необходимо оценивать состояние своих потенциальных и действующих контрагентов, ведь проблемы контрагента могут «бумерангом» отразиться на организации.

Поэтому важно регулярно проводить анализ финансового состояния. Для экономии ресурсов и достижения набольшей скорости и оперативности анализа используется такой вид анализа, как экспресс-анализ. Он применяется аналитиком в том случае, если есть намерение получить самое общее представление об объекте анализа, провести самую наглядную и общую оценку имущественного состояния и эффективности развития хозяйствующего субъекта. Его несомненный плюс в том, что получить общее поверхностное мнение об организации можно за

максимально короткое время - 10-15 минут. Минусом является его невысокая точность.

Экспресс-анализ проводится на такой информационной базе, как бухгалтерская отчетность. Его последовательность может быть следующая:

- просмотр отчета по формальным признакам;
- выявление «больных» статей в отчетности;
- ознакомление с ключевыми индикаторами;
- общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса и отчета о финансовых результатах;
- формулирование выводов по результатам анализа.

Экспресс-анализ также должен проводиться с минимальным количеством расчетов и использованием различных приемов и технологий, которые для каждого пользователя могут быть своими. Для экспресс-анализа могут быть выбраны следующие основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия: доля основных средств в общей сумме активов; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент автономии; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; собственный оборотный капитал; рентабельность продаж; чистые активы (по упрощенной формуле расчета).

Изучение данной темы позволило сделать вывод, что экспресс-анализ мало разработан и описан учеными в литературе. Однако есть несколько экономистов, затрагивающих исследуемую тему: Шеремет А.Д., Волкова О.Н., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В и Ефимова О.В.

Проблематика данной темы заключается в отсутствии какого-либо набора показателей, достаточного для общей оценки финансового состояния организации и, в то же время, позволяющих дать эту оценку в максимально короткий срок, обеспечивая оперативность анализа и принятия управленческих решений. Ведь не у каждой организации есть возможность содержать аналитика, а легкость применения экспресс-анализа позволит давать оценку финансовому состоянию организации самому руководителю.

Литература:

1. Донцова Л.В, Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Уч. пос., 2-е изд. - М.: Дело и сервис, 2014. – 336 с.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.
3. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций утв. Приказом ФСФО РФ от 23 января 2001 г. № 16
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.:ИНФА-М, 2002. – 208 с.

Е.А. Долгополова,
Научный руководитель к.э.н. профессор Грушко Е.С.
Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В условиях современного развития России для эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятия возрастает роль информационной базы, имеющейся у руководителя, важную часть которой занимают сведения о финансовых результатах. Их анализ помогает в принятии управленческих решений как стратегического, так и тактического характера.

Финансовые результаты - это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток - результатом плохой работы или внешних отрицательных факторов.

Понятие «прибыль» имеет разные значения с точки зрения организации, потребителя и государства. Но во всех случаях оно означает получение выгоды.

Сущность прибыли может рассматриваться с различных позиций. Наиболее распространенным является рассмотрение прибыли с функциональной точки зрения и с позиции происхождения.

Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования с целью, выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею на предприятии. Однако следует помнить, что не существует единого метода проведения анализа прибыли.

В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на предприятии: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, факторный анализ и т.д..

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли, проведение факторного анализа результата от реализации необходимы для того чтобы: выявить соответствие внутренних резервов и возможностей организации обеспечению конкурентных преимуществ и удовлетворению будущих потребностей рынка то есть экономического прогнозирования.

В ходе анализа на примере конкретной организации было выявлено, что именно анализ прибыли является одним из значимых направлений при поиске путей повышения эффективности функционирования организации. От своевременности его проведения, достоверности полученных результатов и оперативности разработки мер, направленных на рост показателей прибыли зависит успешное развитие организации в долгосрочной перспективе.

Литература:

1) Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.Д. Шеремет. – М.; ИГФРА-М, 2013. – 415 с.
2) Липчиу Н.В., Ю.С. Шевченко. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации. // Финансовый анализ. - 2012. - №7. - С.13-15.
3) Купчина, Л.А. Анализ финансовой деятельности /Л.А. Купчина . - М.: Бухгалтерский учет, - 2014.- С. 451.

СЕКЦИЯ 6

МАТЕМАТИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ

С.А. Петросян,
Научный руководитель к.т.н., доцент Васильев А.А.,
Тверской госуниверситет

ФУТУРОЛОГИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИИ БЕСТУЖЕВА-ЛАДЫ

Одним из отечественных футурологов, который внес весомый вклад в развитие футурологии в России, является российский учёный, историк, социолог и футуролог, специалист в области социального прогнозирования и глобалистики, доктор исторических наук, профессор Игорь Васильевич Бестужев-Лада. В своей книге «Россия в XX-XXI веках. 1917-2017. Трижды от колосса к коллапсу и обратно» он описывает пять сценариев развития России на периоды 1988-1992 и 2008-2012 гг.

На период 1988-1992 гг. в данной работе рассматривались следующие сценарии развития России [1, с. 209-212]:

1) инерционный сценарий, предполагающий продолжение горбачевской “перестройки” на период 1988-1991 гг. (полностью осуществился);

2) попытки преодоления центробежных сил и предупреждение социального взрыва военными средствами с 1991 г. (полностью осуществился);

3) аналог “Плана Маршалла” для реанимации СССР (был оценен как маловероятный; не осуществился);

4) “польский” сценарий, предусматривающий появление харизматической личности типа Леха Валенсы и создание мощного общественного движения для реанимации СССР на волне морально-политического подъема (был признан наименее вероятным потому, что тогда такой личности не было; не осуществился);

5) развал СССР (считался нереальным, но осуществился).

На период 2008-2012 гг. И.В. Бестужев-Лада рассматривал такие сценарии развития России [1, с. 212-217)]:

1) инерционный сценарий, при котором в ближайшие годы не следует ожидать серьезных изменений ни к лучшему, ни к худшему (считался наиболее вероятным);

2) проблемный, возникающий при необходимости и неизбежности прибегать к чрезвычайным (в том числе военным) мерам, чтобы существующие проблемные ситуации не переросли в критические и в катастрофические (оценивался как весьма маловероятный);

3) оптимизационный, предусматривающий разработку и реализацию целевых программ для замедления процесса депопуляции, модернизации систем образования, здравоохранения и культуры, перевода процесса гиперурбанизации в дезурбанизацию, активизации борьбы с загрязнением общественной среды и с антиобщественными явлениями (считался практически маловероятным);

4) идеализационный, заключающийся в возникновении мощного общественного движения по духовному преображению (обновлению) России, которое автоматически реализует оптимизационный сценарий и выведет Россию в духовные лидеры человечества (оценивался как маловероятный);

5) катастрофический, предполагающий воссоздание еще одного “Смутного Времени” из-за бездеятельности правительства и беспечности общественности (считался маловероятным).

В настоящее время, как и предполагал Бестужев-Лада, реализуется инерционный сценарий в сочетании с элементами оптимизационного и идеализационного сценариев.

Основные прогнозные сценарии развития России зарубежных футурологов были представлены на семинаре “Россия и новые независимые государства Евразии в 2020 году”, проведенном в 2004 г. в

Будапеште Национальным Советом по разведке США, и в докладе данного Совета “Контуры мирового будущего”, опубликованном в 2005 г.

На семинаре в Будапеште рассматривались следующие сценарии [2, с. 34-36]: 1) “Экономическое процветание и политическая стабильность”; 2) “Дела идут кое-как”; 3) “Упадок и изоляция постсоветского пространства”; 4) “Центральноазиатский взрыв”. В докладе “Контуры мирового будущего” к основным сценариям развития России отнесены [3]: 1) “Конец истории”; 2) “Великих потрясений”; 3) “Третья волна во втором эшелоне”.

Литература:

1. Бестужев-Лада И.В. Россия в XX-XXI веках. 1917-2017. Трижды от колосса к коллапсу и обратно. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Международная Академия исследований будущего, 2008. — 224с.
2. Харченко О.О., Казанцев А.А. Россия и мир в 2020 году: прогнозы зарубежных аналитиков / Аналитические доклады Научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО (У) МИД России. – Вып. 9 (14). – М.: МГМО – Университет, 2006. – 38 с.
3. Шубин А.В. Россия и мир в 2020 году. Будущее страны в условиях глобальных перемен. Доклад национального разведывательного совета США “Контуры мирового будущего”. – М.: Европа. – 224 с.

Я.В. Мячкова,
Научный руководитель к.т.н., доцент Васильев А.А.,
Тверской госуниверситет

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ “МЕНЕДЖМЕНТ” ОРГАНИЗАЦИЕЙ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ТВЕРСКОМГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Удовлетворение потребностей потребителей товаров (услуг) это ключевая задача их производителей.

Тверской государственный университет предоставляет услуги по получению высшего образования, основными потребителями которых являются студенты. Поэтому своевременное выявление их неудовлетворенности организацией учебного процесса позволяет руководству университета принять меры по устранению проблем для обеспечения конкурентоспособности университета на рынке высшего образования.

Для оценки удовлетворенности студентов экономического факультета организацией учебного процесса в марте 2015 г. было

проведено анкетирование студентов 2 курса направления подготовки “Менеджмент”. Сравнение некоторых из полученных результатов с результатами аналогичного исследования, проведенного в 2010 г. [1], представлено в табл. 1.

Таблица 1

№	Предмет удовлетворенности	Процент удовлетворенных респондентов в 2010 году	Процент удовлетворенных респондентов в 2015 году	Прирост (уменьшение)
1	Удовлетворенность процессом обучения в целом	52,3	35,0	-17,3
2	Удовлетворенность содержанием учебных занятий	50,0	52,0	+2
3	Удовлетворенность условиями проведения учебных занятий	20,5	13,0	-7,5
4	Удовлетворенность расписанием занятий	22,7	43,0	+20,3
5	Удовлетворенность информированностью об изменениях в учебном процессе	20,5	30	+9,5
6	Удовлетворенность наличием компьютеров, использованных в учебном процессе	20,5	43,0	+22,5
7	Удовлетворенность использованием элементов наглядности и технических средств обучения на занятиях	20,5	17,0	-3,5
№	Предмет удовлетворенности	Процент удовлетворенных респондентов в 2010 году	Процент удовлетворенных респондентов в 2015 году	Прирост (уменьшение)
8	Удовлетворенность обеспеченностью учебниками	45,5	30,0	-15,5
9	Удовлетворенность обеспеченностью методической литературой	43,2	39,0	-4,2
10	Удовлетворенность наличием необходимой научной литературы в библиотеке	31,8	65,0	+33,2

К основным проблемам респонденты отнесли перегруженность аудиторными занятиями, недостаточное количество часов для наиболее важных предметов и качество преподавания дисциплин. Кроме того, практически на треть сократилось число студентов, оценивающих качество занятий по дисциплинам гуманитарного, социального и экономического цикла как высокое. Одновременно произошло увеличение доли студентов, оценивающих качество занятий по дисциплинам естественнонаучного и математического, а также общепрофессионального циклов дисциплин как высокое.

В большинстве своем студенты удовлетворены процессом обучения и его организацией. К положительным тенденциям следует отнести увеличение доли студентов, удовлетворенных расписанием занятий и наличием достаточного количества компьютеров, используемых в учебном процессе, а также отношениями между студентами, преподавателями и другими работниками университета. При этом имеет место незначительное уменьшение доли респондентов, удовлетворенных обеспеченностью методической литературой и учебниками, использованием элементов наглядности и технических средств, а также условиями проведения занятий.

В целом анкетирование студентов показало положительные результаты, но и выявило некоторый ряд проблем, решение которых может значительно улучшить имидж экономического факультета и увеличить спрос на его услуги.

Литература:

1. Васильев А.А., Васильева Е.В. Результаты исследования удовлетворенности студентов специальности “Маркетинг” организацией учебного процесса в Тверском государственном университете / Факторы развития экономики России: материалы межрегиональной научно-практической конференции, 20-21 апреля 2010 года. г. Тверь. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2010. – С. 203-207.

К.А. Алексеева, С.С. Матвеева,
Научный руководитель к.э.н. доцент Пальцева Г.Н.
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ МИКРОПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 2015 ГОДА

В рамках реализации Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года в октябре 2015 года проводится федеральное статистическое наблюдение «Социально-демографическое обследование (микроперепись населения) 2015 года». Микроперепись населения является один из основных этапов подготовки к

Всероссийской переписи населения 2020 года. Практика проведения в межпереписной период выборочных обследований домохозяйств для сбора текущей и подробной информации по многим вопросам характерна для многих стран мира и соответствует рекомендациям ООН. Объем выборочной совокупности единиц наблюдения микропереписи населения в целом по Российской Федерации составляет ориентировочно 2% частных домохозяйств, учтенных Всероссийской переписью населения 2010 года. Будет опрошено почти 1,4 миллиона человек во всех субъектах Российской Федерации.

Как отмечается в Концепции проведения федерального статистического наблюдения «Социально-демографическое обследование (микроперепись населения) 2015 года» целью проведения микропереписи населения являются [1, с.1-2]:

- информационное обеспечение анализа выполнения мероприятий по реализации Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025;
- получение актуальной демографической и социально-экономической информации и современном состоянии населения страны, включая оценку изменения численности населения, числа и структуры домохозяйств в период между всеобщими переписями 2010 и 2020 гг. ;
- выполнение рекомендаций ООН о необходимости проведения постоянной программы межпереписных выборочных обследований для сбора текущей и подробной информации о населении;
- апробация новых методов сбора сведений о домохозяйствах и его членах при проведении всероссийских переписей населения;
- расширение системы показателей официальной текущей статистической отчетности по социально-демографическим проблемам.

Основные направления Программы микропереписи населения [2,с.5]:

- возрастно-половой состав населения;
- уровень образования;
- источники средств к существованию;
- экономическая активность и занятость;
- состояние в браке;
- рождаемость;
- репродуктивные планы;
- оценка состояния здоровья;
- миграция;
- гражданство;
- состав домохозяйств и семейных ячеек.

Дата микропереписи населения 0 часов 1 октября 2015 года. Сбор

сведений о населении при микропереписи осуществляется с 1 по 31 октября (включительно).

В ходе микропереписи будут апробированы новые методы сбора сведений о домохозяйствах с учетом современных информационных технологий: опрос граждан переписчиками с использованием планшетных компьютеров и самостоятельное заполнение гражданами электронных опросных листов в сети «Интернет». Эти способы сбора информации предлагают статистики ввести при Всероссийской переписи населения 2020 года. Положительный опыт проведения интернет - переписи имеется в ряде стран, в частности США, Канаде, Болгарии, Эстонии. Оперативное получение данных сократит время обработки информации и подведения итогов переписи населения.

Микроперепись населения 2015 года позволит получить до проведения очередной переписи населения актуальные социально-демографические сведения о современном состоянии населения страны, необходимые для разработки дополнительных мер по улучшению демографической ситуации в рамках реализации Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года.

Литература:

1. Копцепция проведения федерального статистического наблюдения «Социально-демографическое обследование (микроперепись населения) 2015 года» [Электронный ресурс]. - Электрон.текстовые дан.- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc

2. Основные методологические и организационные положениия проведения федерального статистического наблюдения «Социально-демографическое обследование (микроперепись населения) 2015 года» [Электронный ресурс]. - Электрон.текстовые дан.- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc

Л.В. Магомедова, С.Д. Мамедханова,
Научный руководитель к.э.н. доцент Пальцева Г.Н.
Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Общая численность населения является важным статистическим показателем, который широко используется в различных социально-экономических расчетах. Основные характеристики демографической ситуации в Тверской области показаны в табл. 1. Как видно из таблицы в Тверской области имеет место превышение естественной убыли над

миграционным приростом, что является негативным фактором. В условиях естественной убыли населения миграция стала единственным источником восполнения его численности. Увеличение миграционного прироста в 2011-2013 гг. при сокращении естественной убыли привели к замедлению темпов сокращения численности населения. В 2013 г. естественная убыль была на 2,0% замещена миграционным приростом (в 2011 г. - на 31,0%, в 2012 г. - на 9,0%).

Таблица 1

Изменение численности постоянного населения Тверской области по компонентам [1]

Все население	Численность населения на 1 января, человек	Изменения за год (+;-)		
		общий прирост (убыль)	в том числе:	
			естественный прирост (убыль)	миграционный прирост (убыль)
2011 год	1350086	-7886	-10364	+2478
2012 год	1342200	- 8111	-8849	+738
2013 год	1334061	-8812	-8914	+ 102
2014 год	1325249	-9342	-7760	-1582

Показатели естественного движения населения Тверской области приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели естественного движения населения [1]

	Человек			На 1000 человек населения	
	2014	2013	прирост (+), снижение (-)	2014	2013
Родившихся	14860	15029	-169	11,2	11,3
Умерших	23448	23943	-495	17,8	18,0
Естественный прирост (+), убыль (-)	-8588	-8914		-6,6	-6,7
Браков	10505	10851	-346	8,0	8,2
Разводов	6595	6328	267	5,0	4,8

Важной характеристикой населения является его возрастно-половая структура. Возрастной состав населения имеет особое значение для решения многих практических задач, для разработки прогнозов развития сферы обслуживания населения, экономических программ. Показатели структуры населения по полу и возрасту для наглядности представляются в виде возрастной пирамиды, которая отображает возрастно-половую структуру населения (рис.1).

Для Тверской области соотношение мальчиков и девочек среди родившихся традиционное: на 100 девочек рождается 106-107 мальчиков. В общей численности населения характерно преобладание женского населения над мужским. На начало 2015 г. численность женщин превышала численность мужчин на 122135 чел. На 1000 мужчин приходилось 1203 женщины. Относительный перевес женского населения

над мужским составлял 9,2 %, что говорит о существенной гендерной диспропорции населения Тверской области.

Р и с. 1 Возрастно-половая структура населения Тверской области на 1 января 2015 г.

Используя для характеристики возрастной структуры шкалу Зунберга, можно говорить о том, что для мужского и для женского населения Тверской области присуща регрессивная структура.

Согласно международным критериям население считается старым, если доля людей в возрастах 65 лет и более во всем населении превышает 7%. На начало 2015 г. 18% жителей Тверской области находятся в этом возрасте, т.е. можно говорить о демографической старости населения Тверской области.

Показатель демографической нагрузки к началу 2015 года составил 759 человека на 1000 лиц трудоспособного возраста, в т.ч. нагрузка детьми - 272, людьми пенсионного возраста - 487.

Снижение численности населения Тверской области и его старение обусловлено неблагоприятной динамикой показателей рождаемости и смертности. Даже если значительно увеличить затраты на демографическое развитие, при условии их эффективной реализации, стабильные тенденции роста могут появиться не ранее, чем через 30-50 лет в силу инертности законов природы. Таким образом, сложившуюся демографическую ситуацию в области можно характеризовать как депрессивную.

Литература:

1. Социально-экономическое положение Тверской области в 2014 году [Электронный ресурс]. - Электрон.текстовые дан.- Режим доступа: http://tverstat.gks.ru/wps.

Е.В. Родионова, М.А. Барсукова,
Научный руководитель старший преподаватель Васильева Е.В.
Тверской госуниверситет

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ПСИХОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, БИЗНЕС

Социальные сети стали неотъемлемой частью повседневной жизни людей. Феномен социальных сетей представляет интерес с точки зрения психологии и бизнеса.

Социальная сеть Facebook удерживает лидирующую позицию по количеству активных пользователей. С большим отставанием за Facebook следуют сети YouTube, QQ, Qzone, WhatsApp и др. [1]. По данным на январь 2015 г. список социальных сетей, наиболее популярных в мире, представлен на рис. 1.

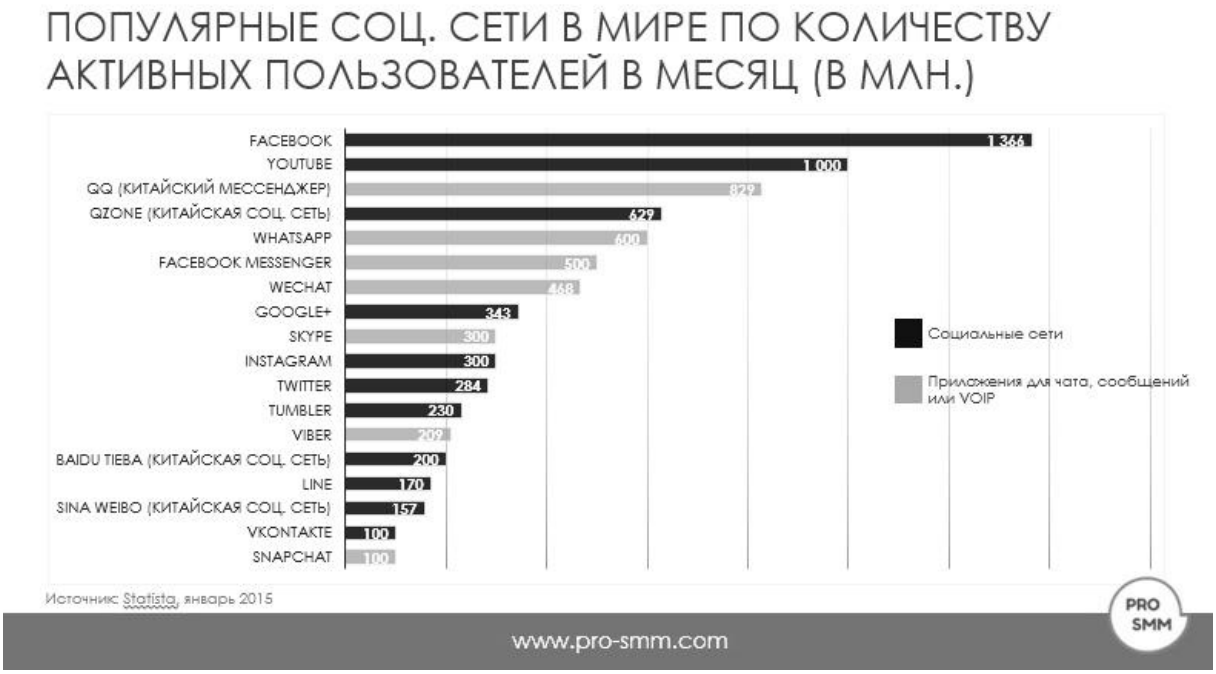

Рис. 1

Наряду с такими возможностями как поиск работы, изучение иностранных языков, совершение покупок, благотворительные акции социальные сети порождают ряд проблем, в частности зависимость пользователей. По результатам социологического исследования сентября 2014 г. у трети населения России отмечены признаки зависимости от социальных сетей. Среди самых «зависимых» пользователей социологи выделяют группу людей в возрасте от 18 до 24 лет, причем интернет – зависимость испытывают 53% представителей этой возрастной группы. К психологическим аспектам этой проблемы специалисты относят снижение

продолжительности концентрации внимания и показателей интеллекта, замкнутость в себе, отчуждение.

Мощные по числу и активности пользователей социальные сети являются привлекательной и успешной площадкой для бизнеса. В настоящее время человеческий капитал постепенно замещает основные материальные средства как фактор оценки стоимости организации. Внедряются матричные схемы управления организацией, для которых социальные сети являются важным механизмом использования коллективного опыта. Блоги и Wiki позволяют донести до широкой аудитории информацию о бизнесе, причем с обратной связью [2].

Социальные сети обеспечивают четкие алгоритмы использования скрытых знаний для повышения эффективности бизнеса. Реализованы три основных механизма привлечения денег на основе социальных сетей: платная подписка, электронная коммерция, реклама.

Таргетинговой реклама — это разновидность медийной рекламы в социальных сетях, настроенной на показы объявлений целевым группам по определенным признакам (пол, возраст и др.).

Этапы реализации проекта таргетинговой рекламы таковы:

1. Подготовка и сбор данных. На этом этапе корректируются бизнес - цели проекта, формируется «воронка показов» и определяется ширина охвата аудитории, рассчитывается бюджет компании.
2. Тестовый запуск, используемый для апробации таргетинговой кампании. В результате подсчета статистических данных проводятся расчеты конверсии.
3. Ведение кампании и аналитика. На основании полученных расчетов производится корректировка основных параметров и запуск проекта.

Помимо таргетинговой рекламы, порождающей спрос, компании используют контекстную рекламу, которая служит для удовлетворения спроса.

В перспективе социализация интернета будет проявляться в интеграции корпоративных сетей с общественными социальными сетями. Эти сети станут полноценными платформами для различных сфер жизни.

Литература:

1. Самые популярные социальные сети. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pro-smm.com/populyarnye-socialnye-seti/ (дата обращения: 17.03.2015).
2. Бизнес - перспективы социальных сетей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://compress.ru/Article.aspx?id=18650 (дата обращения: 17.03.2015).

А.Ю. Русакова, С.А. Панурин,
Научный руководитель старший преподаватель Васильева Е.В.
Тверской госуниверситет

ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ДОСТУПА К ПЕРСОНАЛЬНЫМ ДАННЫМ НА КОМПЬЮТЕРЕ

Проблема безопасности в интернете, несмотря на современные технологии защиты информации, в последние годы не утратила своей актуальности. В настоящее время пользователи интернета становятся свидетелями и жертвами вирусных эпидемий во всемирной сети, немалые убытки от которых несут не только крупные компании, для которых несколько часов простоя оборачиваются многомиллионными потерями, но и рядовые пользователи.

Данные мировой статистики свидетельствуют о росте количества утечек информации. Россия в этом плане исключения не представляет. Число утечек конфиденциальной информации в российских компаниях и организациях в 2014 году выросло до 1,97 тыс. случаев, что на 73% больше аналогичного показателя 2013 года, составившего 1,14 тыс. случаев. Таким образом, российская картина по этому показателю все стремительнее приближается к американским статистическим данным.

Потеря информации с персональных компьютеров клиентов и серверов классифицируется по различным признакам.

Количество утечек данных по типу информации: 54% идентификационных данных, 8% стратегически важных данных, 10% случаев хулиганства, 11% доступа к учетным записям, 17% финансовой информации.

Количество утечек данных по источникам взлома: 55% - внешние нарушители, 1% - хакеры-активисты, 4% - взломы по заказу государства, 15% - внутренние нарушители, 25% - случайные потери.

Специалисты в области защиты компьютерных данных от компьютерных вирусов рекомендуют следующие действия.

1. Установку на компьютер брандмауэра или фаервола.
2. Установку антивирусной программы с постоянным ее обновлением из интернета с сайтов разработчиков.
3. Использование программ для шифрования данных.
4. Правильность выбора паролей.

При соблюдении этих элементарных правил данные на персональном компьютере защищены от вирусов на 99%.

В настоящее время предлагается ряд антивирусных программных пакетов, наибольшей популярностью среди которых в нашей стране пользуются известные "гранды" антивирусной отрасли: "Антивирус

Касперского", Dr.Web, NOD32 или Norton Antivirus. Данные сравнительного анализа антивирусов на 2014 г. представлены в табл.1 результатов теста.

Таблица 1

Антивирус	Количество опасных объектов	Обнаружено опасных объектов	Эффективность обнаружения, %	Время сканирования, с
Kaspersky	3732	3680	66	115
NOD32	3732	3627	41	82
Dr.Web	3732	3617	40	15
Avira	3732	3703	80	25

Результаты тестирования демонстрируют, что ни один из самых современных антивирусов не смог показать абсолютный результат. Неожиданными оказались низкие позиции антивируса Dr.Web. и безоговорочная победа бесплатного антивируса AntiVir Personal над коммерческими программами [1].

Несмотря на широкую распространенность антивирусных программ, вирусы продолжают «плодиться». Чтобы справиться с ними, необходимо создавать более универсальные и качественно-новые антивирусные программы, которые будут включать в себя все положительные качества своих предшественников.

Абсолютную надежность и безопасность данных в компьютерных сетях не могут гарантировать никакие аппаратные и программные решения. По данным Group-IB русскоязычным хакером за 2014г. удалось похитить $425 млн. средств банковских клиентов [2].Свести риск потерь к минимуму возможно лишь при комплексном подходе к вопросам безопасности.

Защищенность компьютера во многом зависит от грамотности и ответственности самого пользователя. При условии применения всех видов защит можно достичь высокого уровня безопасности компьютера и защитить данные от несанкционированного доступа.

Литература:

1. Программы для предотвращения несанкционированного доступа к информации**. [**Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://compress.ru/article.aspx?id=18759 (дата обращения: 11.03.2015).

2. Госсистема коллективной кибербезопасности**. [**Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://izvestia.ru/news/584647 (дата обращения: 30.03.2015).

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1
ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
И.В. Тишин, 3
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л.А.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ В РФ
А.В. Логинов, 5
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л.А.
МИФЫ И РЕАЛИИ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
М.И. Минина, 7
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л. А.
ПРОБЛЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА РОССИИ К НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ
Е.Е. Иванова, 9
Научный руководитель к.э.н. доцент Ю.В.Лиференко
ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ, ВЫДВИНУТЫХ ПРОТИВ РОССИИ
Ю.А. Веселова, 11
Научный руководитель доцент, к.э.н. Лиференко Ю.В.
СООТНОШЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА
А.Ф. Трощенкова, Я.О. Чистякова, 13
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н.В.
ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ
М.И. Сысольцева, 15
Научный руководитель д.э.н., профессор Петрищев В.А.
ОПЫТ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЯПОНИИ И ВОПРОСЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ
Н.Е. Пухова, 17
Научный руководитель – доцент, к.э.н., Лиференко Ю.В.
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ПУТЬ К СТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РОССИИ
С.А. Тезикова, В.И.Шмидт, 20
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н. В.
ОПЫТ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В БРАЗИЛИИ
С.А. Тезикова, В.И. Шмидт, 22
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н. В.
ПРИОРИТЕТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ТАЙВАНЕ
М.В. Куликова, 24
Научный руководитель доцент, к.э.н., Лиференко Ю.В.
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ
М.О. Качихина, С.А. Подопригорова, 26
Научный руководитель к.э.н., доцент Спасская Е.А.
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ
К.А. Бодрова, 28
Научный руководитель к.э.н., доцент Спасская Е.А.,
ДИНАМИКА ВАЛЮТНОГО КУРСА РУБЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ
А.В. Степанов, 30
Научный руководитель доцент к.э.н. Лиференко Ю.В.
НЕОБХОДИМОСТЬ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
В.Д. Куземова, 32
Научный руководитель д.э.н., профессор Петрищев В.А.

СПЕЦИФИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ 34
И.К. Зарандиа,
Научный руководитель д.э.н., профессор Карасева Л.А.
ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЗЕМЛИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
В.С. Комкова, 36
Научный руководитель д.э.н., профессор Петрищев В. А.
СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ
СЕКЦИЯ 2
ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ
О.В. Маркова, 38
Научный руководитель к.э.н. доцент Романюк А.В.
ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ИННОВАЦИЙ
Д.А. Жаров, А.Ю. Иванов, 41
Научный руководитель к.э.н. доцент Козлова Т.М.
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА:СУЩНОСТЬ И КОНЦЕПЦИИ
И.В. Солоненко, 43
Научный руководитель д.э.н., профессор Забелина О.В.
ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА
В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ
С.А. Козлова, 45
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ГЕНЕЗИС ПУТЕМ КОМПРОМИССА
А.Е. Данилюк, 47
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
ОЦЕНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ПИТАТЕЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ РАЦИОНОВ ПИТАНИЯ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИИ
И.О. Семененко, 49
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
ОЦЕНКА УРОВНЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ
А.М. Габрелян, 51
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
ОЦЕНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ПИТАТЕЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ РАЦИОНОВ ПИТАНИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ
А.Н. Куликова, 53
Научный руководитель к.э.н., доцент Козлова Т.М.
«НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ» КАК АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ
В.Л. Белоусов, 55
Научный руководитель к.э.н., доцент Бойко О.Г.
ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
А.С. Ионова, 57
Научный руководитель к.э.н., доцент Бойко О.Г.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ
И.О.Семененко, И.А. Рыбчинский, 62
Научный руководитель к.э.н., доцент Козлова Т.М.
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ
А.А. Ким, 64
Научный руководитель к.э.н., доцент Федорова Т.Н.
СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

Д.А. Жаров, А.И. Козлов, 67
Научный руководитель к.э.н. доцент Бойко О.Г.
ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА КРЫМА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
В.Э. Сизов, 69
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ
В.А. Лебедева, 71
Научный руководитель к.э.н., доцент Романюк А.В.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
А.И. Моторина , А.М. Данилова, М.А. Тихонова, 73
Научный руководитель старший преподаватель Верещагина Е.Ю.
РАЗВИТИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА
В.Л. Белоусов, 75
Научный руководитель к.э.н., доцент Бойко О.Г.
ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЗАКАЗЧИКОМ И ПОДРЯДЧИКОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ
Я.В. Вайтенков, 77
Научный руководитель к.э.н., доцент Козлова Т.М.
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ
СЕКЦИЯ 3
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ
К.В. Ганина, 78
Научный руководитель к.э.н., доцент Толкаченко О.Ю.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА В РОССИИ
Е.К. Верещака, 80
Научный руководитель к.э.н., доцент Толкаченко О.Ю.
АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РФ В 2015-2017 ГОДАХ
Д.А. Дмитриева, 82
Научный руководитель к.э.н., доцент Медведева И.А.
ПРОБЛЕМА РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РФ
Е.С. Щукина, 85
Научный руководитель старший преподаватель Верещагина Е.Ю.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБУВИ В ТВЕРСКОМ РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ ИП «РУССКИЕ ВАЛЕНКИ»
О.Н. Хижа, 86
Научный руководитель старший преподаватель Верещагина Е.Ю.
ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ НА ПРИМЕРЕ РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА ООО «ТАНДЕМ»
СЕКЦИЯ 4
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ
К.С. Ерж, Г.Э. Панькина, 88
Научный руководитель к.э.н., доцент Ламскова О.М.
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Ю.А. Семенова, 90
Научный руководитель к.э.н., доцент Угрюмова М.А.
ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА
Е.И. Якуц, 92
Научный руководитель к. ист. н., доцент Макушина Л.В.

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ
А.А. Фалькова, 94
Научный руководитель к.э.н., доцент Угрюмова М.А.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
М.Ю. Крылова, 96
Научный руководитель к.э.н., доцент Кузина С.В.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА И ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ
Ю.А Василевская, 98
Научный руководитель к.э.н., доцент Федорова Т.Н.
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «МАКДОНАЛДС»
И.В. Кисаров, 100
Научный руководитель к.э.н., доцент Черникин О.С.
ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧИ ВОЗВРАТА И РАЗМЕЩЕНИЯ НЕРЕАЛИЗОВАННОГО ТОВАРА НА ООО «АФАНАСИЙ-ПИВО»
СЕКЦИЯ 5
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА
ПОДСЕКЦИЯ 5.1. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И АУДИТ
М.З. Гаглоева, 102
Научный руководитель к.э.н., доцент Учаева Л.В.
ОСОБЕННОСТИ АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА УСЛОВИЯХ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА
М.И. Сысольцева, 104
Научный руководитель к.э.н., доцент Ястребова Е.Н.
ПЕРСПЕКТИВА ОТМЕНЫ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА
Л.С. Милосердова, 106
Научный руководитель к.э.н., доцент Учаева Л.В.
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА ОБЪЕКТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НДС ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЁТОВ НЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ
В.С. Комкова, В.Д. Куземова, 108
Научный руководитель к.э.н., доцент : Ястребова Е.Н.
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОМУ БИЗНЕСУ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2014 - 2015 гг.
В.С. Грошева, 110
Научный руководитель к.э.н. проф. Грушко Е.С.
СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ПРИМЕНЕНИЯ
ПОДСЕКЦИЯ 5.2. УЧЕТ И АНАЛИЗ
М.А. Тимофеева, 112
Научный руководитель доцент Косарская Н.И.
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ
Л.В. Акопян, 114
Научный руководитель к.э.н., доцент : Ястребова Е.Н.
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ БУХГАЛТЕРА
Ю.А. Василевская, 116
Научный руководитель к.э.н., доцент Ястребова Е.Н.
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛОГО БИЗНЕСА
А.Г. Гарибян, 118
Научный руководитель к.э.н., доцент Фомина О.Б.
ДОГОВОРНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ
В.Д. Фокина, 120
Научный руководитель к.э.н., профессор Грушко Е.Н., к.э.н., доцент Новикова Н.В.
ОТДЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА РАСХОДОВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В.С. Дадаян, 122
Научный руководитель к.э.н., доцент Новикова Н.В., к.э.н. доцент Андрюхина Н.В., к.э.н. профессор Грушко Е.С.
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ
124
В.С. Грошева,
Научный руководитель к.э.н. доцент Андрюхина Н.В.
ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
Е.А. Долгополова, 126
Научный руководитель к.э.н. профессор Грушко Е.С.
АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА
СЕКЦИЯ 6
МАТЕМАТИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ
С.А. Петросян, 127
Научный руководитель к.т.н., доцент Васильев А.А.,
ФУТУРОЛОГИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИИ БЕСТУЖЕВА-ЛАДЫ
Я.В. Мячкова, 129
Научный руководитель к.т.н., доцент Васильев А.А.,
РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ “МЕНЕДЖМЕНТ” ОРГАНИЗАЦИЕЙ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ТВЕРСКОМГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ
К.А. Алексеева, С.С. Матвеева, 131
Научный руководитель к.э.н. доцент Пальцева Г.Н.
ОСОБЕННОСТИ МИКРОПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 2015 ГОДА
Л.В. Магомедова, С.Д. Мамедханова, 133
Научный руководитель к.э.н. доцент Пальцева Г.Н.
ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ
Е.В. Родионова, М.А. Барсукова, 136
Научный руководитель старший преподаватель Васильева Е.В.
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ПСИХОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, БИЗНЕС
А.Ю. Русакова, С.А. Панурин, 138
Научный руководитель старший преподаватель Васильева Е.В.
ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ДОСТУПА К ПЕРСОНАЛЬНЫМ ДАННЫМ НА КОМПЬЮТЕРЕ

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ

Материалы XLIV ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике

Редактор Н.В. Андрюхина
Компьютерный набор и верстка Т.Н. Яхфуфи
Технический редактор Л.А. Ипатова

Подписано в печать Формат 60 х 84 1/16
Бумага типографская № 1. печать офсетная.
Усл. печ. л. Уч. изд.л. Тираж 100 экз. Заказ 191
Отпечатано на экономическом факультете Тверского госуниверситета, 170021, г. Тверь, ул. 2-я Грибоедова, 22