

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

КУБАНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ



ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ

Вестник
студенческого научно-творческого общества КСЭИ:
материалы XIX Международной межвузовской
студенческой конференции
19 апреля 2016 г.

ВЫПУСК СТО СЕМНАДЦАТЫЙ

Краснодар 2016

Редакционная коллегия:

О.Т. Паламарчук, доктор филологических наук,
кандидат исторических наук (ответственный редактор)
А.В. Жинкин, кандидат исторических наук (научный редактор)
А.Д. Лебедева, кандидат юридических наук
Н.И. Щербакова, кандидат филологических наук
М.И. Ленкова, кандидат экономических наук
Т.Ю. Жинкина, куратор СНТО
В. Коротков, председатель Совета СНТО

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ. ВЕСТНИК СТУДЕНЧЕСКОГО
НАУЧНО-ТВОРЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА КСЭИ. ВЫПУСК 117.
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА:** материалы XIX
Международной межвузовской научно-творческой студенческой
конференции 19 апреля 2016 г. / под науч. ред. А.В. Жинкина. Краснодар:
КСЭИ, 2016. 112 с.

Настоящий, очередной вестник студенческого научно-творческого общества КСЭИ – сборник статей студентов-участников и докладчиков XIX Международной научно-творческой студенческой конференции. В сборнике опубликованы материалы, посвященные проблемам экономики и менеджмента.

Печатается по решению научно-методического и редакционно-издательского Советов КСЭИ.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Куценко И.</i>	5
ИНТЕГРАЦИЯ ТРУДА МИГРАНТОВ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	
<i>Ларченков И.</i>	9
МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Лебедева А.</i>	14
ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ И АНТРОПОГЕННЫЕ РЕСУРСЫ КУРОРТНО-ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	
<i>Лозовская А.</i>	17
СОБЫТИЙНЫЙ И ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПОСТОЛИМПИЙСКИЙ ПЕРИОД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
<i>Макагонова Е.</i>	20
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕРКАНТИЛИСТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ В РОССИИ	
<i>Макаренко Н., Бурлака С.</i>	22
ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	
<i>Мандрыка А.</i>	25
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ И МЕТАЛЛОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Маханькова А.</i>	28
ОБЕЗЛИЧЕННЫЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ СЧЕТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	
<i>Новинская В.</i>	33
АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АУТСТАФФИНГА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ	
<i>Новинская В.</i>	38
ПРИМЕНЕНИЕ МСФО В РОССИИ: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
<i>Новомлинов И., Диденко В.</i>	40
ИНТЕГРАЦИЯ МИГРАНТОВ КАК АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПРОБЛЕМА: ОПЫТ РОССИИ	
<i>Омельчак Е.</i>	44
КОСМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	
<i>Омельчак Е.</i>	49
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА	

<i>Опаленко А.</i>	53
НАУЧНАЯ ФАНТАСТИКА НА СЛУЖБЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ	
<i>Плотникова А.</i>	56
ДИНАМИКА СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	
<i>Позигун А.</i>	58
АКТУАЛЬНОСТЬ УКРУПНЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Пругло К.</i>	62
МАРКЕТИНГ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ	
<i>Пругло К., Лозовская А.</i>	65
МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ В КОСМОСЕ ПОСЛЕ ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ	
<i>Ряполова С.</i>	70
СРАВНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	
<i>Савела А.</i>	74
ВЛИЯНИЕ ОСВОЕНИЯ КОСМОСА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВ	
<i>Салбиев Б.</i>	78
ОЦЕНКА РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ: МИРОВОЙ ОПЫТ	
<i>Смогунова Е.</i>	81
НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ	
<i>Сморodin А., Титаренко С.</i>	85
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
<i>Титаренко С.</i>	89
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
<i>Томилева М.</i>	91
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ ТУРИЗМА	
<i>Швицова А.</i>	97
СРАВНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	
<i>Юдина М.</i>	102
ДОСТИЖЕНИЯ СТРАН МИРА В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОСМИЧЕСКИХ ПРОГРАММ	
<i>Юрова Д.</i>	107
КОСМОС И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	

ИНТЕГРАЦИЯ ТРУДА МИГРАНТОВ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В настоящее время спрос России на мигрантов в большей мере обусловлен экономическими и демографическими причинами. В связи с последними геополитическими событиями в нашей стране, около 10 тысяч трудовых мигрантов из Узбекистана отправились в Крым за последние два месяца, сообщили ИА REGNUM в Государственном таможенном комитете республики. «То, что это не туристы, очевидно по контингенту отъезжающих, тем более сейчас в Крыму не курортный сезон», - сказал собеседник агентства. По его словам, Крым - это абсолютно новая территория для узбекских трудовых мигрантов, так как «ранее Украина не могла предоставить достойную, по мнению мигрантов, оплату труда».

[1]

Цель написания данной работы – определение потребности России в труде мигрантов, рассмотрение нового порядка трудовой миграции в РФ и связанных с ним нарушений правил миграционной службы и особое внимание уделено экологии труда мигрантов.

России необходим труд мигрантов, так как они имеют низкую квалификацию и работают на низкооплачиваемой работе. Это, безусловно, плюс, так как большинство россиян не имеют желания работать в этих местах. Тем самым мигранты приносят пользу государству, и в особых случаях, даже необходимы. Сейчас трудовые мигранты создают 7,56 процента ВВП России (в денежном выражении - 8,25 трлн. рублей). [1]

Но есть и отрицательное влияние трудовой миграции. В первую очередь это отток капитала. По данным ЦБ России, в 2014 отток капитала составил \$151,5 млрд. долл. На 2015 министерство планирует отток не менее 90 млрд. долл., в то время как ранее считалось, что отток не превысит 50 млрд. Ещё негативное влияние от миграции, это нелегальное трудоустройство, что влечёт за собой уклонение от уплаты налогов. [1]

Трудовые мигранты преимущественно заняты физическим трудом, так как имеют низкую квалификацию. Чаще всего мигранты строители, подсобники, дворники, грузчики. Эти отрасли не требуют особых навыков или наличия образования. Поэтому их труд так востребован в России.

Государство само приглашает трудовых мигрантов. Так, в 2015 году выдано иностранцам 275 856 приглашений на въезд в РФ в целях осуществления трудовой деятельности. Такой показатель сформирован с учетом предложений органов исполнительной власти субъектов РФ об удовлетворении потребности экономики регионов в привлечении иностранных работников по приоритетным профессионально-квалификационным группам на квоту в объеме 212 197 приглашений, а также резерва в размере 30% (63 659 приглашений).[1]

Кроме того, установлена допустимая доля иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами в следующих видах деятельности:

- розничная торговля алкогольными напитками, включая пиво (в размере 15% общей численности работников);
- розничная торговля табачными изделиями (в размере 15% общей численности работников);

- овощеводство (в размере 50% общей численности работников);
- деятельность прочего сухопутного транспорта (в размере 50% общей численности работников);
- прочая деятельность в области спорта (в размере 25% общей численности работников). [1]

В России с 1 января 2015 года вступили в силу поправки к федеральному закону «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». По новым правилам иностранцы, имеющие право безвизового въезда в Россию, могут приезжать на заработки, не опасаясь, что им откажут в разрешении на работу из-за превышения квот. Теперь вместо получения разрешения им нужно в месячный срок оформить патент на осуществление трудовой деятельности.

Патентная система получения разрешения на работу в России существует с 2010 года. Однако до 1 января 2015 года патент давал право на работу только у физических лиц, не связанную с предпринимательской деятельностью. То есть официально работать по этому документу могли персональные повара, водители, няни, домработницы и т.д., то есть личная прислуга. В то же время, по словам столичного мэра Сергея Собянина, в Москве в 2014 году патент оформило около 700 тыс. человек. Учитывая, что патент дает право на работу только в регионе, где он получен, можно предположить, что большинство этих людей работали все-таки с нарушениями: такое количество домашних работников в Москве представляется маловероятным. [1]

Необычайная популярность патента была вызвана двумя обстоятельствами. Во-первых, это относительная легкость его получения. Во-вторых, работать нелегально стало довольно рискованно: власти планомерно совершенствуют законодательную базу и правоприменительную практику в части борьбы с незаконной миграцией. В конце 2013 года был принят закон, поставивший заслон распространенной практике, когда гастарбайтер нелегально работал в течение разрешенных для нахождения в России трех месяцев, затем уезжал домой и на следующий день возвращался. По новым правилам въехать обратно он теперь может лишь спустя 90 дней. С начала 2013 года ввели правило, по которому нарушители миграционного режима в течение трех лет не имеют права приезжать в Россию. В декабре прошлого года Совет Федерации одобрил законопроект, позволяющий ограничивать въезд уже на десять лет.

Теперь, чтобы легально работать в России, приезжий должен при заполнении миграционной карты указать цель приезда «Работа» (если будет написано что-то другое, остальные действия становятся бессмысленными: патент уже не дадут), встать на миграционный учет в ФМС, пройти медицинское освидетельствование у четырех врачей (на предмет отсутствия ВИЧ-инфекций, наркомании, туберкулеза и кожных заболеваний), купить полис добровольного медицинского страхования (или заключить договор с медицинской организацией), получить ИНН (стоит отметить, что, возможно, ИНН будет предоставлять ФМС при постановке на учет), сдать комплексный экзамен на знание русского языка, истории и законов России, заплатить ежемесячный авансовый платеж. Только после прохождения всех этих процедур приезжему оформят патент.

Внесенные в законодательство изменения, предписывают возможность работы на территории РФ у физических и юридических лиц по патенту, без квоты. Помимо медицинского полиса для получения патента, мигрант должен иметь сертификат о знании русского языка, истории и основы законодательства России.

В России ужесточается уголовное наказание за организацию нелегальной миграции: с пяти до семи лет заключения. Президент РФ Владимир Путин подписал поправки в Уголовный кодекс.

Такие жесткие меры обусловлены ростом нелегальной миграции в России и растущим недовольством россиян по этому поводу. Даже по официальным данным ФМС России, в стране нелегально трудятся от трех до пяти миллионов гастарбайтеров, а по оценкам независимых экспертов, их в два-три раза больше. Опросы же коренных жителей нашей страны показывают, что большинство из них недовольны таким положением вещей.

За организацию незаконного въезда в Россию иностранцев и людей без гражданства, их незаконного пребывания в стране или незаконного транзитного проезда через Россию увеличен максимальный размер штрафа с 200 тысяч до 300 тысяч рублей, максимальный срок обязательных работ – с 360 до 420 часов, максимальный срок исправительных работ – с года до двух лет, а принудительных работ – с двух до трех лет. Максимальный срок лишения свободы вырос с двух до пяти лет с ограничением свободы с года до двух лет, а если те же деяния совершены организованной группой или в целях совершения преступления в России, то срок увеличен с пяти до семи лет. [2]

Иностранному гражданину или лицу без гражданства въезд в Российскую Федерацию не разрешается в течение трех лет со дня выезда из Российской Федерации в случае, если в период своего предыдущего пребывания в Российской Федерации он превысил срок пребывания в девяносто суток суммарно в течение каждого периода в сто восемьдесят суток (подпункт 12 части первой статьи 27 Федерального закона «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию»). [2]

Иностранные граждане, в том числе из Таджикистана, не смогут осуществлять въезд в Россию и выезд из России по внутренним паспортам своих стран с 1 января 2015 года. Соответствующее постановление было подписано 17 июня премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым. Теперь для въезда в РФ необходимо предоставить заграничный паспорт. При этом изменения не коснутся стран – членов Таможенного союза и Евразийского экономического союза, куда входят Армения, Казахстан, Кыргызстан и Беларусь. [1]

Иностранные граждане, при въезде в Россию в миграционной карте не указавшие в графе «Цель приезда» «Работа», не смогут получить разрешительные документы для трудоустройства на территории страны. Изменения коснулись граждан стран с безвизовым режимом въезда. Теперь если иностранный гражданин целью въезда в РФ укажет туризм или что-либо иное, то при подаче заявления на получение разрешения на работу или патента ему будет отказано. Единственным решением может стать повторный выезд и въезд в страну, который также ограничен. 15 суток на регистрацию.

Закон, который вводит дифференцированный запрет на въезд в Россию для иностранных мигрантов-нарушителей, вступил в силу 10 января 2015 года. Превышение 120-дневного пребывания приведет к автоматизированному закрытию въезда на 3 года, превышение 270 дней - въезд будет закрыт на 5 лет. Незаконное нахождение более 360 дней - въезд в страну закроется на 10 лет. [3]

По данным СМИ, иностранцам, работающим дворниками приходится выходить на работу каждый день без выходных с шести утра, а в дни снегопада трудиться едва ли не круглые сутки. [1]

По данным зоозащитных организаций в 2014 году в городе участились случаи отлавливания бездомных собак рабочими-мигрантами с целью поедания, в частности, к зоозащитникам поступили коллективные письма от жителей, жаловавшихся на то, что рабочие московского предприятия «Плаза» отлавливают бездомных псов и затем их жестоко истязают, а также на некую корейскую фирму, чьи сотрудники ловят бездомных животных для последующего употребления в пищу. Эмигранты часто ночуют там, где и работают. А. Воробьев сам говорит о том, что в Зарайске 600 человек живут прямо на заводе, на котором они работают. А вечером спокойно гуляют, ходят в магазины, чем вызывают беспокойство у местных жителей, потому что неизвестно, кто эти люди, чем они занимаются и откуда они. Или же в непонятных местах: подвалах или полуразрушенных зданиях. [1]

Часты случаи отказа от детей женщин-мигранток, например, в Люберецком роддоме от своих новорождённых малышей отказываются сто процентов женщин-мигранток. Это означает, что с условиями их проживания в России, как нелегальных мигрантов, нельзя вырастить ребенка.

Новые законы об эмиграции в России в 2015 году должны изменить ту негативную ситуацию, которая сложилась за многие годы. Новый порядок предусматривает пройти медицинское освидетельствование у четырех врачей и обязательное медицинское страхование.

В нововведении еще закон о том, что иностранные граждане, в том числе из Таджикистана, не смогут осуществлять въезд в Россию и выезд из России по внутренним паспортам своих стран с 1 января 2015 года. Это позволит отслеживать реальный поток и отток трудовых мигрантов в стране.

Таким образом, в заключение хотелось бы отметить, что Россия заинтересована в трудовых мигрантах и без них ей не обойтись. Наше законодательство совершенствуется и вводит новые порядки для мигрантов, с целью повышения безопасности и условий труда.

На уровне государства проблема условий жизни трудовых мигрантов очень актуальна и решение этого вопроса через действующее законодательство верно, так как снизит негативное влияние и повысит положительные результаты.

Литература:

1. Последние нововведения в законодательстве о трудовых мигрантах в СМИ (www.regnum.ru).
2. Действующие изменения в миграционном законодательстве (www.fms.gov.ru).
3. Условия труда (ru.wikipedia.org).
4. Фоменко Е.В., Аутсорсинг как перспективная форма взаимодействия компаний Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2013. № 3. С. 371-378.
5. Фоменко Е.В., Антошкина В.В., Оганесян Л.Л., Анализ формирования кадрового потенциала Краснодарского края в сфере туризма. Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. 2013. Т. 1. С. 453-458.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ

При разработке корпоративной стратегии необходимо определить ключевые этапы, их цели и способы достижения. Однако, чтобы эта работа была эффективной, она должна быть правильно организована. Грамотная стратегия поможет финансовому директору расставить приоритеты в финансировании различных направлений бизнеса, снизить цену капиталовложений и установить долгосрочные партнерские отношения с инвесторами.

Начиная разработку стратегии, необходимо четко определить, на каком уровне будет осуществляться планирование - от этого зависят перечень и последовательность действий по разработке стратегии. На практике выделяют четыре уровня стратегии.

В российской практике почти нет примеров стратегий, созданных для групп независимых компаний. Наличие функциональных стратегий также еще не стало нормой для большинства отечественных предприятий. Детально разрабатывать функциональные стратегии и стратегии бизнес-единиц имеет смысл только для приоритетных направлений бизнеса. Наиболее важным уровнем стратегического планирования, на наш взгляд, является корпоративная стратегия, с которой к тому же целесообразно начинать процесс планирования. Поэтому в статье мы подробно рассмотрим процесс формирования именно корпоративной стратегии.

В целом корпоративная стратегия дает ответ на два ключевых вопроса любой диверсифицированной компании:

- какие бизнес-направления будет включать портфель компании, то есть куда она будет направлять свои ресурсы (инвестиции, время, люди);

- какую роль будет играть корпоративный центр в управлении бизнесами и какую степень самостоятельности будет иметь каждый из этих бизнесов в отдельности?

Условно процесс разработки корпоративной стратегии компании можно разделить на шесть этапов:

1. Постановка стратегических целей.
2. Выделение бизнес-направлений.
3. Оценка перспективности бизнес-направлений.
4. Формирование бизнес-портфеля компании и разработка альтернатив развития.
5. Определение полномочий управляющей компании (центра корпоративного управления).
6. Формализация разработанной стратегии.

1. Постановка стратегических целей

На первом этапе определяются цели собственников и высшего руководства компании, а также границы рынков, в рамках которых будет происходить достижение этих целей.

Целями компании могут быть рост объема продаж, активов, доли рынка и т. п. Однако комплексной целью компании является рост ее стоимости (капитализации). Определение цели во многом зависит от амбиций руководства и ситуации, в которой находится компания. Некоторые компании ставят перед собой

цель «удержать долю рынка», а другие, более амбициозные - 10-кратный рост стоимости компании за пять лет.

Еще один важный момент этапа - это определение пространства для достижения цели. Задаются границы, в рамках которых будет происходить поиск потенциальных возможностей для развития компании, то есть, по сути, определяются сферы деятельности фирмы. Эти границы устанавливаются исходя из видения акционеров будущего своего бизнеса.

Лучший способ реализации первого этапа - мозговой штурм, в котором совместно участвуют собственники компании и топ-менеджеры.

Уровни стратегического управления

Функциональная стратегия - самый низший, или базовый, уровень, на котором подробно рассматриваются функциональные аспекты деятельности компании, например такие, как операционная, производственная и маркетинговая стратегии, а также стратегия финансирования.

Стратегия бизнес-единицы - обобщает функциональные стратегии до уровня набора устойчивых конкурентных преимуществ отдельной бизнес-единицы. Для компаний, имеющих одно бизнес-направление, этот уровень стратегии зачастую является наивысшим.

Корпоративная стратегия - объектом являются диверсифицированные корпорации, объединяющие в своем портфеле набор бизнес-направлений. Соответственно стратегия на этом уровне объединяет в единое целое стратегии нескольких бизнес-единиц и является наивысшим уровнем стратегического планирования для отдельной компании. Стратегия группы компаний - объединяет планы развития отдельных компаний в единое целое. Компании часто объединяются в группы, состоящие из двух-трех компаний-партнеров. Как правило, такого рода объединения называют альянсами и стратегическими партнерствами.

Сторонние консультанты на этом этапе могут привлекаться только в качестве координаторов выполняемых работ.

На данном этапе нет необходимости в глубоком анализе отраслей и существующих рынков. Основная задача - структурировать знания рыночной ситуации и существующих на рынке перспектив, которыми обладают собственники и менеджмент компании, и выработать единое решение относительно целей компании и сферы деятельности. При этом в ходе выполнения последующих шагов предварительные цели по результатам проведенного маркетингового и финансового анализа могут уточняться и корректироваться как по срокам, так и по значению.

2. Выделение бизнес-направлений

На этом этапе необходимо составить список приоритетных видов бизнеса, находящихся в рамках принятой сферы деятельности компании. Другими словами, сфера деятельности декомпозируется до уровня сегментов рынка, которые могут быть интересны компании. К примеру, если в качестве сферы деятельности выбрана глубокая переработка леса, то среди рыночных сегментов (бизнес-направлений) можно выделить такие, как производство плитных материалов, фанеры и т. д.

Каждый из выделенных рыночных сегментов должен быть охарактеризован в следующих информационных разрезах:

- факторы, определяющие поведение рынка и оказывающие значимое влияние на объем предложения. Среди них могут быть как широко распространенные (покупательная способность населения, курс доллара и т. д.), так и более специализированные (доступность товаров-заменителей);

- анализ успешного опыта конкурентов и выявление ключевых факторов успеха. К примеру, компания заняла лидирующие позиции на рынке благодаря эффективному брендингу и тому, что конкуренты сделали ставку на массовость и вынуждены были уступить часть рынка. В данном случае ключевым фактором успеха является удачно сформированный бренд. К ключевым факторам успеха в зависимости от рынка могут быть также отнесены технологии производства, качество продукции, активная рекламная кампания и другие.

Такой анализ позволит сузить количество рассматриваемых рыночных сегментов с нескольких сотен до десятка наиболее привлекательных бизнес-направлений. Основные источники информации, необходимой для выделения бизнес-направлений и их анализа, - эксперты компании, отраслевые специалисты, а также анализ опыта международных компаний и развития ситуации на аналогичных зарубежных рынках.

3. Оценка перспективности бизнес-направлений

В ходе третьего этапа для каждого из рыночных сегментов, отобранных на предыдущем этапе, проводится анализ ситуации на рынке и строятся прогнозы развития. По каждому бизнес-направлению нужно ответить на следующие вопросы:

- каковы емкость, средний темп роста и основные движущие факторы рынка;
- какова концентрация игроков на данном рынке; какую долю занимают лидер и средний игрок на рынке; какие ниши существуют на рынке для компании;
- какова средняя рентабельность продаж основных игроков на данном рынке; какие инвестиции необходимо осуществить для того, чтобы выйти и занять среднюю для рынка долю;
- как будут изменяться все перечисленные выше параметры рынка в течение двух-трех лет.

В большинстве своем перечисленные вопросы относятся к компетенции маркетингового подразделения компании. Если такового не существует, то исследование могут выполнить сторонние консультанты.

4. Формирование бизнес-портфеля и разработка альтернатив развития

Задачей четвертого этапа является формирование из набора потенциально интересных направлений будущего бизнес-портфеля компании. Для этого в рамках набора бизнес-направлений компания определяет свои приоритеты развития, как правило, с помощью оценки привлекательности каждого из направлений относительно друг друга. На практике для этого широко используются матрица Boston Consulting Group (BCG) и аналогичные инструменты.

Как перспективные оценивались рынки стран Европы и США. В качестве основных критериев анализа рынков использовались следующие характеристики: рентабельность продажи на внутреннем рынке, стадия развития рынка, уровень конкуренции на рынке, конкурентоспособность продуктов компании, финансовые и другие ограничения, накладываемые логистикой продукта. Для каждого рынка детально планировались денежные потоки, и уже на основании их анализа принималось решение о целесообразности выхода на него.

Помимо приоритетного бизнес-направления также отбирают несколько других вариантов направлений деятельности, незначительно уступающих ему по показателям темпа роста и доли рынка. По итогам анализа формируется несколько альтернатив, которые представляют собой различные комбинации бизнес-направлений. В каждую альтернативу обязательно входит приоритетное бизнес-направление как основа дальнейшего развития. Формирование альтернатив является

процессом творческим, сложно формализуемым и во многом основывается на умении менеджмента и собственников выбрать те бизнес-направления, которые в совокупности обеспечат устойчивость развития компании. Достаточно часто альтернативам присваиваются «говорящие» названия, например, такие как «Последний рывок» или «Ход конем».

Обычно из всего набора бизнес-направлений составляются две-три альтернативы бизнес-портфеля компании, для которых затем строится подробная финансовая модель, где учитываются сезонность, структура затрат, изменение стоимости и структуры капитала и еще целый ряд факторов, описывающих каждое бизнес-направление в отдельности и бизнес-портфель в целом.

На основе результатов финансового моделирования и стратегических целей развития компании из двух-трех ранее обозначенных альтернатив выбирается одна - целевая альтернатива формирования бизнес-портфеля компании.

5. Определение полномочий управляющей компании

Цель пятого этапа заключается в определении роли корпоративного центра и степени самостоятельности отдельных бизнес-единиц - структурных подразделений компании, ответственных за развитие одного из бизнес-направлений, вошедших в портфель компании.

Решение задач данного этапа во многом определяется степенью контроля над деятельностью бизнес-единиц, которую хотят иметь собственники и высшее руководство компании (то есть, достаточно ли им контролировать только финансовый результат либо еще и операционную деятельность бизнес-единиц), а также степенью однородности бизнес-направлений, составляющих портфель компании.

На практике решение о роли корпоративного центра и степени самостоятельности бизнес-единиц принимает руководство компании. Так, если топ-менеджмент хочет минимизировать собственное вмешательство в операционную деятельность бизнес-единиц и контролировать только финансовый результат и при этом бизнес-направления в портфеле являются достаточно разнородными, компании стоит придерживаться модели финансового холдинга. Данная модель характеризуется полной самостоятельностью бизнес-единиц и ограниченной ролью корпоративного центра, заключающейся в покупке привлекательных и продаже непривлекательных бизнес-направлений.

6. Формализация стратегии

Результаты проделанной работы по разработке стратегии необходимо закрепить в соответствующем документе «Стратегия предприятия». Как правило, создается два варианта этого документа: для внутреннего пользования и сторонних инвесторов. Их различия заключаются в степени детализации. Для внутреннего пользования готовится максимально подробный документ, в котором для ключевых сотрудников компании (как правило, топ-менеджеров) определены стратегические задачи, за которые они несут ответственность. Документ, предоставляемый инвесторам, содержит только основные положения принятой стратегии (бизнес-направления, цели, этапы развития и т. д.).

Как организовать работу по созданию стратегии?

Исходя из опыта ведущих специалистов мы пришли к выводу, что наиболее эффективным способом организации процесса разработки стратегии является проведение серии мозговых штурмов с участием собственников, высшего руководства и отраслевых экспертов (как внутренних, так и внешних). При этом каждый из мозговых штурмов стоит посвятить обсуждению результатов одного из

этапов разработки стратегии с обязательным принятием решений по рассматриваемому вопросу. Информацию для эффективного проведения мозгового штурма необходимо подготовить заранее. Ответственными за это в зависимости от рассматриваемого вопроса и ситуации в компании могут быть руководители бизнес-единиц, функциональных блоков или сторонние консультанты.

Эффективный процесс разработки стратегии предполагает приверженность компании следующим принципам.

1. Открытость и готовность слушать и слышать. Успешные стратегии были созданы командами, которые под руководством директоров открыто обсуждали все возможные альтернативы развития. Члены команды были хорошо проинформированы и компетентны в обсуждаемых вопросах.

2. Вовлечение в разработку ключевых сотрудников. Тактика выработки стратегии «за закрытыми дверями» с ограниченным числом руководящего состава приводит к снижению эффективности, так как каждый не участвующий в процессе руководитель по-своему интерпретирует стратегию. Помимо снижения эффективности это также может привести к внутренним конфликтам.

3. Единство планирования и исполнения. Не стоит отделять тех, кто планирует, от тех, кому предстоит внедрять стратегию. Лица, в чьи обязанности входит реализация стратегии, должны играть ключевую роль в ее разработке.

Стратегия и финансовая служба

Разработка стратегии для любой компании является настоящим вызовом, отнимая только у генерального директора до 30% его рабочего времени. Конечно же, данный процент снижается при движении вниз в рамках организационной иерархии, оставаясь тем не менее достаточно высоким для любого представителя топ-менеджмента компании, в частности для финансового директора.

При постановке целей финансовое подразделение анализирует те направления деятельности, которые собственник считает перспективными, и дает им финансовую оценку, что является ключевым моментом при принятии решений относительно реализуемой стратегии. После того как прошло какое-то время с момента внедрения, уже можно говорить о том, что, если отклонение от заложенного в стратегии объема продаж небольшое, прогноз затрат компании был довольно точным. Финансовой службой была проделана огромная работа по анализу различных вариантов стратегического планирования, но еще более трудоемким и методологически сложным остается создание взаимосвязи стратегии с текущим оперативным управлением. При этом в ходе разработки стратегии методология системы сбалансированных показателей компании активно рекламировалась консультантами, но практически применимых решений на тот момент никто не предлагал.

Невозможно дать объективную оценку или предоставить какие-то цифры, подтверждающие обоснованность затрат на разработку стратегии компании. Тем не менее собственник и топ-менеджмент компании считают, что проведение подобного рода мероприятий просто необходимо и затраты себя полностью оправдали.

Разработанная стратегия предоставляет финансовому директору следующие возможности:

- помогает определять приоритеты в отношении развития отдельных направлений и соответственно разрешать споры между руководителями данных направлений об очередности выделения финансирования;

- предоставляет объективную базу для определения и управления стоимостью компании и ведения переговоров о цене входа (выхода) инвесторов в капитал компании;

- позволяет определять потребность компании в привлечении долгосрочного финансирования;

- дает возможность установить долгосрочные отношения с кредитными учреждениями и претендовать на более низкую процентную ставку;

- помогает искать кандидатов и вести конструктивный диалог при заключении партнерств (альянсов) и привлечении инвестиций.

Таким образом, четкая работа на каждом этапе разработки стратегии компании позволит получить документ, в котором будут сформулированы основные стратегические направления развития компании на ближайшие несколько лет.

Литература:

1. Стратегическое планирование и развитие предприятий / Доклады пленарного заседания Третьего всероссийского симпозиума. Под ред. проф. Г. Б. Клейнера. – М.: ЦЕМИ РАН, 2012.

2. Родионова В. Н., Федоркова Н. В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010

3. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2009.

4. Стратегия на практике / К. Боумен. – СПб.: Питер, 2013.

5. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003.

6. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002.

А. ЛЕБЕДЕВА
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ И АНТРОПОГЕННЫЕ РЕСУРСЫ КУРОРТНО-ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Курортный комплекс - одна из ведущих отраслей экономики Краснодарского края. Природные и климатические условия благоприятны для проведения почти всех видов туризма: горнолыжного, экскурсионного, оздоровительного, этнографического, отдыха на море и в горах. Самый популярный - отдых на море.

В таблице 1 представлены данные за период 2013-2014 гг., иллюстрирующие предпочтения рекреантов с точки зрения географического размещения.

Таблица 1 – Численность рекреантов на Черноморском и Азовском побережьях Краснодарского края

Побережье	2013 год	2014 год
Черноморское	11,8млн	13 млн
Азовское	75,793 тыс.	62,699 тыс.

Туризм стимулирует развитие других отраслей экономики: сельского хозяйства, торговли, связи и другие. Улучшая инфраструктуру туристского

комплекса, повышая уровень подготовки персонала и качество оказываемых услуг, можно привлечь больше иностранных туристов.

Краснодарский край со своими курортами может предложить туристам следующие виды отдыха: экскурсии на дольмены, водопады и горы; морские прогулки и плавание с дельфинами; дикие пляжи и базы для любителей самостоятельного отдыха, целебные грязевые вулканы и чистейшую минеральную воду. Природно-климатические условия края, большое количество санаториев и баз отдыха, исторические и культурные памятники и здания, лечебные грязевые источники формируют необходимую базу для всестороннего развития курортно-рекреационного комплекса.

Курорты Азовского моря менее востребованы, чем курорты Черного моря. Но на Азовском больше источников лечебной грязи, и отдых обходится дешевле. Самые посещаемые - город Ейск, город Темрюк, станица Голубицкая, станица Должанская.

В водах Азовского моря большое количество полезных веществ биогенного происхождения, что способствует восстановительным процессам в человеческом организме и улучшению работы нервной и дыхательной системы. Климат Приазовья считается целебным и способен излечить многие болезни. Местный воздух полезен детям и сердечникам. Устойчивый и умеренный режим солнечных излучений, характерный для станицы Должанской, позволяет регулярно принимать любые курсы солнечных ванн. Лечиться Азовскими грязями едут люди со всей страны и из-за рубежа.

Действенным способом привлечения дополнительных туристских потоков является развитие событийного туризма. Так, в станице Должанской ежегодно проходит фестиваль танцевальной музыки и активного отдыха «А-ZOV». Город Таганрог в августе 2013 года во второй раз стал местом проведения Международного Фестиваля «Спорт всем миром. От всего сердца». На побережье Азовского моря на мысе Казантип в начале 90-х годов был основан музыкальный фестиваль Kazantip. В станице Должанской и станице Голубицкой проходят фестивали и соревнования по гребле, виндсёрфингу, скейтбордингу. Байкеры всей страны открывают и закрывают здесь сезон.

Отличительной чертой полуострова Тамань является то, что он омывается сразу двумя морями – Черным и Азовским. Полуостров раскинул свои просторы на 250 километров побережья. Более 30 грязевых вулканов приглашают всех желающих убедиться в их бальнеологических свойствах. Таманский полуостров получил звание Российской детской здравницы. На склонах холмов располагаются виноградники. Всех отдыхающих привлекает праздник «Таманская лоза», посвященный виноделию. Таманские вина прославились на всю Россию. Так как немаленькая часть Тамани занята плавнями и озерами, полуостров облюбовали местные и приезжие рыбаки. В заливе встречаются щуки, окуни, карпы, чехонь, тарань и другие. Каждый год проводятся российские и краевые соревнования по ловле рыбы. Очень большой популярностью пользуется охота на фазанов, уток, перепелов, лис, зайцев и енотов. Конечно, большинство людей приезжают в Тамань не только позагорать на пляже, а ещё полюбоваться пейзажами этого места, посетить музеи и памятные места. На полуострове ежегодно проходит музыкальный фестиваль «Таманская весна». Для почитателей поэтики постоянно проводятся «Лермонтовские чтения». Здесь также проходят всероссийские соревнования по автокроссу и Южно-российский байк-фестиваль.

Они позволяют жителям многочисленных регионов России не только с удовольствием провести свой досуг, но и оставить в памяти запоминающиеся моменты.

Черное море – крупнейший курортный регион России и замечательное место для летнего отдыха. Черное море более популярно, за год его посещают миллионы отдыхающих и туристов. Наиболее крупные курорты – это Анапа, Геленджик, Сочи, Адлер. В этом году очень много людей посетило Крым. На побережье моря расположены санатории, здравницы, дома отдыха и пансионаты. Чистый воздух, лечебные грязи, минеральные источники способствуют избавлению от многих недугов. Одним из самых узнаваемых санаториев, который предлагает лечение в насыщенной солями воде, является санаторий «Горячий ключ».

Курорты Черного моря невероятно красивы. Привлекают внимание естественные природные ландшафты, красивые постройки, величественные пальмы, чистый горный воздух.

На Черном море много видов отдыха: экскурсии, полеты на парашютах над морем, дельфинарии, виндсерфинг, погружение под воду с аквалангом, океанариум, водные лыжи, целебные источники и многие другие.

Особой популярностью пользуются скалы Новые. Здесь проложены спортивные скальные маршруты разных категорий сложности. Большой интерес представляет фестиваль воздухоплавания, который традиционно проводится во время майских праздников.

В Абинском районе расположены аномальные зоны, пользующиеся популярностью у любителей необычных природных явлений. Здесь находятся дольмены - древние захоронения, датируемые первой половиной второго тысячелетия до н.э.

В Апшеронском районе организованы конные прогулки, спуски по горным рекам, пешие горные маршруты. Уникальны по красоте карстовые Азишские пещеры, которые уходят вглубь земли на 37 метров, а в длину составляют 625 метров. Внутри можно увидеть нагромождения разноцветных сталактитов и сталагмитов.

Администрация Краснодарского края привлекла больше людей к черноморскому побережью различными мероприятиями, такими как Зимними Олимпийскими играми, которые прошли в Сочи в 2014 году, готовящимся чемпионатом мира по футболу в 2018 году, проведением «Формулы-1» и другими. Благодаря Олимпийским играм в Сочи край улучшил свой статус, получил известность в мировом сообществе, усилилось чувство гордости граждан за Отечество.

Усилившийся поток туристов на черноморское побережье и на азовское, позволит вырасти рынку туристских услуг, увеличит отчисления в бюджет, а также создаст новые рабочие места.

Использование туристских ресурсов должно строиться на критериях экономической эффективности. Надо улучшить состояние инфраструктуры туристского комплекса, повышение качества оказываемых услуг, уровень подготовки персонала, ориентации курортов Краснодарского края на иностранных туристов. Формирование современной маркетинговой стратегии продвижения туристического продукта как на внутреннем, так и на международном рынке является одной из основных задач развития индустрии туризма в Краснодарском крае. Нужно продемонстрировать и презентовать все туристские возможности,

разработать и внедрить современную классификацию гостиничных средств размещения с учетом передового зарубежного опыта, разработки и исполнение рекламно-информационных программ по внутреннему и въездному туризму, включая создание циклов радио и телепрограмм для России и зарубежных стран, а также проведение периодических рекламно-информационных кампаний в СМИ. Чтобы поддержать развитие отрасли туризма в Краснодарском крае, надо обеспечить более эффективное использование человеческих, информационных, материальных и иных ресурсов с учетом рынка труда.

Литература:

1. На Азовское море заманят ценами // Вести Репортер: [Электронный ресурс]: URL: <http://vesti-ukr.com/pridneprove/96681-na-azovskoe-more-turistov-pridumali-zamanjat-cenami-2013-goda>
2. РИА Новости. Неосязаемая прибыль Олимпиады выпуск от 20.11.2014.
3. РБК Экономика. Д. Медведев: Затраты на Сочи перед Олимпиадой выпуск от 20.11.2014.
4. Тамань: отдых в Тамани 2015: [Электронный ресурс]: URL: <http://joysea.ru/taman/>

**А. ЛОЗОВСКАЯ
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ**

СОБЫТИЙНЫЙ И ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПОСТОЛИМПИЙСКИЙ ПЕРИОД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Краснодарский край – это идеальное место практически для всех видов туризма и отдыха. Север края лежит в равнинной местности, на юге начинаются Кавказские горы, которые привлекают сюда любителей активного отдыха и путешествий. Курортные города Краснодарского края обладают развитой инфраструктурой развлечений. Здесь есть и лечебные санатории, и комфортабельные гостиницы с ресторанами, бассейнами и всеми удобствами. Здесь можно не только отдохнуть, но и поправить здоровье. В декабре 2015 года Краснодарский край был назван самым привлекательным туристским регионом России в «Национальном туристическом рейтинге» № 1 (второе и третье места - Санкт-Петербург и Москва)

В настоящее время на курорте Сочи развиты следующие виды туризма:

- рекреационный туризм (пляжный отдых);
- лечебно-оздоровительный туризм;
- деловой туризм;
- событийный туризм;
- спортивный туризм.

Понятие «деловой туризм (бизнес туризм)» является достаточно новым даже по международным меркам. Как о самостоятельном и высокодоходном виде туризма о нем заговорили в Европе и США в 70-80-е годы XX века. Особый размах приобрел только в 1990-х гг., став в удельном отношении самой доходной отраслью этой сферы.

В наше время деловой туризм всё больше развивается и приобретает много разновидностей. Например, инсентив-туризм предлагает большое количество различных бизнес-тренингов. Проводятся они в разных странах и способствуют

профессиональной рекреации, открывают индивидуальные качества сотрудников. Также такие тренинги предоставляют новый революционный метод быстрого восстановления сил, которые расходуются в рабочем процессе. Очень важно, чтобы сотрудники могли менее критично переносить различного рода рабочие трудности, могли самостоятельно избавиться от негатива и с новыми идеями приступить к своим непосредственным обязанностям. К тому же увеличивается список направлений для деловых туров. В последнее время лидером делового туризма является Краснодарский край и его курорты.

Деловой туризм имеет только положительное влияние. Компания, которая систематично будет пользоваться такой возможностью, сможет за короткий период усовершенствоваться и даже расширить свои филиалы. За период делового тура коллектив подтянет свои профессиональные навыки благодаря обмену опытом, станет более раскрепощённым в неформальном общении. Руководство компании сможет обзавестись новыми контактами и партнёрами. Посещая выставки новой продукции, можно позволить себе не отставать от мирового прогресса.

Также большую популярность в настоящее время приобретает такой вид туризма как событийный. Поверхностный анализ спроса туристского рынка показывает, что на данный момент наблюдается рост интереса к фестивальным, событийным мероприятиям, в ходе которых турист получает больше положительных эмоций от путешествия, нежели от простого пляжного тура, даже с богатой экскурсионной программой.

Событийный туризм - направление очень молодое и чрезвычайно интересное. Главная цель поездки приурочена к какому-либо интересному или важному событию. Уникальные туры, сочетающие в себе участие в самых зрелищных мероприятиях планеты и традиционный отдых, постепенно завоевывают все большую популярность.

Этот вид туризма предполагает удовлетворение потребности человека в посещении какого-нибудь конкретного мероприятия.

К факторам, которые мешают развитию событийного и делового туризма в регионе и формированию конкурентоспособного турпродукта относятся:

- недостаточное внимание местных властей к событийному и деловому туризму на своих территориях, в т.ч. и при разработке стратегий и программ развития сферы туризма;
- дефицит квалифицированных кадров в сфере туризма;
- низкая инвестиционная и деловая активность местного населения при организации мероприятий, способных привлечь российских и зарубежных туристов;
- недостаточно развитая туристская инфраструктура в России, в т.ч. инфраструктура, предназначенная для организации событийного и делового туризма;
- недостаточное осознание потенциала событийного и делового туризма, его воздействия на региональную экономику;

Для развития событийного и делового туризма нужны объединяющие концепции, стержневые опорные точки. Отправной точкой стали XXII зимние Олимпийские и XI Паралимпийские игры 2014 г. в городе Сочи.

Это событие существенно повысило известность и популярность курорта, а также способствовало притоку инвестиций в развитие инфраструктуры и принятие решения о создании в Краснодарском крае ОЭЗ туристско-рекреационного типа, включающей четыре популярных курортных района: город-курорт Геленджик,

город Сочи, город-курорт Анапа и Туапсинский муниципальный район. Как известно, на подготовку к Играм было направлено 1549,5 млрд рублей. Строительство велось на 363 объектах, из которых 13 - это непосредственно спортивные сооружения. Все спортивные объекты сгруппированы в два кластера: прибрежный в Имеретинской низменности и горный в окрестностях Красной Поляны. Теперь первоочередная задача - обеспечить загрузку Сочинской инфраструктуры.

Для Сочи 2014 год оказался не только стартом к началу новой событийной жизни, но серьезным испытанием на устойчивость к туристским потокам, связанным с ней. За этот календарный период город принял Олимпийские и Паралимпийские игры, гонки «Формулы-1». Помимо этого, прошло более 100 мероприятий различного масштаба - парусная регата, ледовое шоу Ильи Авербуха, матч за звание чемпиона мира по шахматам, первый международный туристский форум, различные спортивные соревнования международного уровня, массовые фестивали и шоу.

Статистические данные показывают, что до Олимпиады Большой Сочи посещало около 3,5 миллиона туристов в год, но по самым последним подсчетам курорт закрыл календарный отрезок 2014 года с показателем в более чем 5 миллионов гостей, хотя изначально ожидалось встретить только 4 миллиона человек.

Краснодарский край является одним из наиболее перспективных регионов России с точки зрения имеющегося туристского потенциала. Курортный комплекс региона составляет более 1200 предприятий санаторно-курортного комплекса и туризма, которые могут одновременно принимать около 220 тыс. человек. В Краснодарском крае сосредоточены все основные морские курорты России: Сочи, Анапа, Геленджик, Туапсе, Ейск. Каждый год в крае растет объем санаторно-оздоровительных и туристско-экскурсионных услуг

Краснодарский край является туристским регионом, в котором в силу высокого рекреационного потенциала развитие событийного и делового туризма напрямую связано с развитием других видов туризма и отдыха. В связи с этим перспективы развития туризма в Краснодарском крае достаточно.

Имеющиеся возможности края вполне позволяют добиться неплохого положения в развитии и реализации событийного и делового туризма.

Литература:

1. Алексеева О.В. Событийный туризм и ивент-менеджмент / Рос. предпринимательство, 2011. 2.
2. Современное состояние туристического рынка [Электронный ресурс]- <http://min.kurortkuban.ru>
3. Сочи: первый круглогодичный туристический сезон после Олимпиады [Электронный ресурс]- <http://ria.ru/tourism/20150206/1046238270.html>

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕРКАНТИЛИСТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ В РОССИИ

Как известно из курса российской истории, к середине XVII в. окончательно сформировалось русское централизованное государство, которое, в отличие от Англии и Франции, должно было решать более сложные задачи своего развития. Это обуславливалось разными причинами: значительными размерами территории страны, неблагоприятными условиями для внутренней и внешней торговли, наличием крепостнических отношений и общей экономической отсталостью в сравнении с западноевропейскими странами. Система управления народным хозяйством отличалась громоздкостью и неповоротливостью. Экономика России оставалась преимущественно натуральной, со слабо развитой промышленностью и с практически отсутствующими международными связями.

Имевшийся в то время вариант пути через Белое море был долгим и трудным, да еще и ограниченным в течение многих месяцев в году. Балтийское море контролировала Швеция, которой принадлежали все прибалтийские земли, а Азовское и Черное моря находились под контролем Турции и Крымского ханства. В целом ситуация складывалась так, что Россия была практически изолирована от внешнего мира. Это напрямую увязывалось с отсутствием выхода к морям. Тем не менее передовые для того времени идеи зародившейся в Англии меркантилистской теории проникали и в Россию. Собственно русский меркантилизм представляет собой весьма своеобразное явление в истории мировой экономической мысли.

Считается, что меркантилистская политика впервые начала проводиться в России при царе Алексее Михайловиче, а приобрела активность уже в эпоху царствования Петра I.

В начале царствования Алексея Михайловича Соборное уложение 1649 г. подвело итог закреплению крестьян и посадских людей, а с проникновением западных влияний в Россию стали проникать и идеи меркантилизма. Через несколько лет, в 1651 г., французский кондотьер де Грон познакомил царя и его приближенных с доктриной торгового баланса, рекомендовав расширить производство товаров, пользующихся спросом на европейском рынке. Правительство и по его примеру бояре, дворяне и купцы, вняв данному совету, стали выжигать в своих вотчинах леса, чтобы изготавливать из древесной золы поташ для экспортной продажи.

На обилие производимого в стране поташа обратил внимание Юрий Крижанич. Он считается одним из родоначальников русской экономической мысли, а его сочинения отличаются яркостью меркантилистских идей, взглядов и позиций.

Впервые требования русских купцов прозвучали в Челобитной 1627 г. и затем были повторены в 1635 и 1637 гг. На Земском соборе 1648-1649 гг. русские купцы вновь потребовали высылки иностранных купцов. Настойчивые просьбы в итоге увенчались успехом: для защиты интересов русских купцов решено было принять Новоторговый устав, что и произошло 22 апреля 1667 г. Он завершил первую таможенную реформу в Российском государстве и считается первым таможенным тарифом на Руси. В частности, вместо множества мелких торговых пошлин устанавливалась единая пошлина в размере 5% с цены продаваемого товара.

Во внешней торговле Россия с помощью устава стремилась достичь активного торгового баланса. Соответственно, главными целями Новоторгового устава были увеличение импорта из-за границы золота и серебра, стимулирование товарооборота для сбора больших таможенных пошлин и помощь русским купцам в конкуренции с иностранцами. В связи с этим уместно будет напомнить более позднюю рекомендацию известного ученого, экономиста и общественного деятеля Василия Никитича Татищева (1686–1750), который также советовал не допускать к вывозу за границу золота и серебра в слитках. Он предлагал освободить от пошлин импорт золота и серебра в слитках, как и импорт недостающего сырья для развития промышленности, чтобы «фабрики российские могли размножаться», а высокие пошлины установить на товары и изделия, которые могли производиться в России.

Вопросы внутренней торговли Новоторгового устава трактовались на основе Торгового устава 1653 г. Были детализированы правила внутренней торговли, определены правила и порядок досмотра товаров, рассмотрены вопросы о сроках и порядке уплаты пошлин, их размерах и т.д., обозначены наказания для нарушителей торгового порядка (конфискация товара либо денег в пользу царской казны). Что касается процедуры таможенного оформления, то она была разработана довольно тщательно. Товары, привозимые на продажу, подвергались подробному и тщательному досмотру. Кроме того, особое внимание обращалось и на качество товаров.

Видное место в истории русского меркантилизма занял Петр I (1682-1725). Правда, он не писал специальных сочинений, но решительно проводил политику меркантилистского и протекционистского характера. Она была несомненно прогрессивной и отвечала потребностям России начала XVIII в., имела много общего с кольбертизмом, но отличалась важными особенностями. Петр I не ограничивался поощрением торговли и промышленности, а принимал действенные меры для развития сельского хозяйства.

Большое значение Петр I придавал фискальной политике. Бюджет казны увеличился втрое, стала составляться его роспись. Вводились все новые и новые налоги. Использовались казенные монополии на торговлю вином, солью, табаком и другими товарами. Уже в этом сказывались меркантилистские тенденции. Как отмечалось, меркантилисты были сторонниками высоких налогов и вмешательства государства в экономику.

Еще более отчетливо эти тенденции обнаруживались в торговой политике русского реформатора, в запрете вывоза денег, во взимании пошлин ефимками, в предоставлении льгот русским купцам, в учреждении Бурмистерской палаты, Коммерц-коллегии, магистратов, которым следовало «пещись об умножении ярмарок и торгов», об организации бирж и т.д. В Петербурге был создан порт, и поощрение его торговли считалось важной задачей. В новую столицу переселялись купцы. Принимались действенные меры для строительства флота. Экспорт товаров через Петербург освобождался от пошлин. В ряде государств создавались консульства. Заключались торговые договоры. Протекционизм принял весьма жесткий характер. По тарифу 1724 г. полагалось взимать пошлину в размере 75% с импорта железа, полотна, парусины, шелковых тканей, иголок, воска и т.д. Между тем импорт ценных видов сырья (шелк-сырец) объявлялся беспошлинным. Принимались меры для расширения торговли с Востоком. До 1714 г. внешняя торговля многими товарами (юфть, поташ, смола, пенька, икра и т. д.) оставалась монополией государства и отдавалась на откуп отдельным купцам. В 1703-1709 гг.

был прорыт Вышневолоцкий канал для транспортировки в Петербург уральского железа и поволжского хлеба.

Некоторые идеи меркантилизма в России развивались в условиях расцвета феодализма и жестокого крепостничества. Поэтому стимулирование мануфактурной промышленности велось отчасти за счет экономических ресурсов феодального режима. Кроме того, в России не было чистого монетаризма. Его элементы перемешивались более зрелыми принципами «торгового баланса».

Русские ученые, в трудах которых высказывались некоторые идеи меркантилизма (И. Т. Посошков, В. Н. Татищев, М. В. Ломоносов), выдвигали широкую программу развития мануфактурной промышленности. В их трудах нет отождествления богатства с деньгами и благородными металлами. Хотя они и считали необходимым развивать внешнюю торговлю, в центре их внимания было развитие отечественного производства, расширение внутренней торговли. По своему содержанию русский меркантилизм отличался от западноевропейского и тем, что затрагивал также аграрный вопрос. Проблемы колониализма в нем не заняли того места, которое они занимали в западноевропейском меркантилизме. Вместе с тем экономическая роль государства трактовалась русскими учеными-экономистами более широко. В России довольно сильно сказывалась дворянская ограниченность практического меркантилизма.

Несмотря на то, что сегодня меркантилизм во многом кажется нам поверхностным и немного наивным экономическим учением, он внес в мировую экономическую науку лепту, важность которой трудно переоценить. Меркантилизм заложил основы изучения вопросов государственного регулирования экономики, денежного обращения, мировой торговли, накопления государственного богатства.

Именно во времена меркантилизма произошло первоначальное накопление капитала. Таким образом, именно меркантилизм стал базой, на основе которой развилась экономическая наука в современном ее понимании.

Простые истины, высказывавшиеся российскими меркантилистами, не потеряли своего значения и до сих пор.

Литература:

1. Идеи меркантилизма в России [Электронный ресурс]: URL: http://studme.org/47041/politekonomiya/osobennosti_razvitiya_rossiyskoy_shkoly_merkantilizma
2. История экономических учений [Электронный ресурс]: URL: http://www.aup.ru/books/m172/1_3.htm

**Н. МАКАРЕНКО, С. БУРЛАКА
н.р. В.И. ЛУКЪЯНОВ**

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Проблема инфляции является одной из самых актуальных и сложных проблем в современной экономике многих стран. Она мешает социально-экономическому развитию страны, подрывая конкурентоспособность участников рыночной экономики, ведет к перераспределению национального дохода в пользу предприятий-монополистов и государства, теневой экономики, к снижению

реальной заработной платы, пенсий и других фиксированных доходов, усиливает имущественную дифференциацию общества.

Инфляционные процессы в настоящее время в той или иной степени охватывают практически все страны мира. Везде они протекают по-разному, так как это зависит от рыночной специализации, уровня развития научно-технического прогресса и других факторов. Однако большинство развитых стран добились существенного снижения уровня инфляции. В то время как в российской экономике эта проблема остается нерешенной. Хотя темпы инфляции в РФ неизменно и медленно снижаются, но все же остается необходимость в дальнейшем ее снижении.

Инфляция – неминуемый спутник долгосрочного развития экономики с гибкими ценами. Поддержание уровня полной занятости без инфляции – цель государственного регулирования рыночной экономики. Однако, инфляция – непростой и по-разному проявляющийся социально-экономический феномен, вызывающий споры и разногласия среди экономистов. Сущность и происхождение инфляции далеко не одинаково трактуются представителями различных экономических школ. Поверхностное представление о причинах инфляции ведет к неправильным методам борьбы с этим явлением. [2]

Инфляционные процессы не могут рассматриваться как следствие определенной политики денежной эмиссии или дефицита бюджета. Рост цен оказывается непредотвратимым результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т.д. В итоге процесс инфляции носит не случайный характер, а весьма устойчивый.

В российской практике принято считать, что под общим уровнем инфляции понимают ИПЦ (Индекс потребительских цен). На данный момент индексный метод является основным методом изучения инфляции. Однако индексный метод характеризуют динамику цен в отдельных секторах экономики, которые не позволяют оценить динамику цен и тарифов на товары и услуги, получаемые субъектами хозяйствования. Сложность расчета уровня инфляции состоит в том, что сводный индекс цен должен рассчитываться на основе максимально большого количества цен и по всей территории страны. В настоящее время индекс рассчитывается по конкретному кругу регионов и выборочной группе товаров, что делает расчеты не вполне точными и приводит к неполным показателям реального и официального уровня инфляции.

В развитых странах, цены не имеют такой динамики, как в России ни по темпам роста, ни по уровню колебаний в краткосрочном периоде. Российский производитель может сначала увеличить в 2-4 раза цену по отношению к уровню себестоимости, что резко нарушит состояние товарно-денежного баланса в данном секторе, а затем начнет снижать ее через систему скидок. Данный фактор весьма затрудняет точность подсчета стоимостных характеристик ВВП в определенном периоде, а это в свою очередь не позволяет рассчитать необходимый объем денежной массы для обращения.

Изменение темпов роста денежной массы воздействует на объем производства, занятость, цены, процентные ставки. Денежная масса имеет огромное экономическое значение. Количественная теория денег исходит из того, что основной причиной инфляции служит избыток денежной массы по отношению к объему товаров либо превышение спроса над совокупным предложением. В

настоящее время среди экономистов нет единого мнения по поводу зависимости денежной массы и общего уровня цен в экономике. Отсюда и спорный вопрос необходимо ли при проведении денежно-кредитной политики руководствоваться лишь изменениями процентной ставки или же уделять большее внимание мониторингу денежных агрегатов

Рост количества денег в обращении полностью предопределяется кредитной эмиссией Центрального Банка: увеличение активов Центрального Банка по любому направлению приводит к возрастанию денежной базы; возрастание денежной базы через эффект мультипликатора приводит к увеличению денежной массы; увеличение денежной массы приводит к увеличению темпов инфляции. Таким образом, любое увеличение активов Центрального Банка носит инфляционный характер, по их структуре и приросту можно судить об источниках инфляции. В результате антикризисных мер Правительства Российской Федерации возросло влияние притока ресурсов из государственных резервов на денежную массу в обращении. Изъятая до кризиса огромная денежная масса в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, и накопленные значительные официальные валютные резервы были перераспределены в обращение в целях осуществления антикризисных мер, в том числе для покрытия бюджетного дефицита и государственной поддержки банков. Увеличился объем рефинансирования Банком России в целях антикризисной поддержки коммерческих банков. В рамках обеспечения устойчивости финансовой системы Правительство РФ действовало по трем основным направлениям. Первое - расширение ресурсной базы и повышение ликвидности всей финансовой системы, второе - повышение доступности банковского кредитования для предприятий реального сектора и третье - обеспечение санации банков, испытывающих трудности, но важных с точки зрения общей устойчивости банковской системы. [1]

Всемирный банк предсказывает еще более положительные моменты. По предположениям аналитиков, в этом году ВВП России вырастет до 1,3 процентов, а сокращение экономики в целом на 0,7 процента. Эксперты ДЭСВ (Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам) подмечают, что осложнения российской экономики, скорее всего, повлияют на государства СНГ, так как они находятся во власти от финансовых отчислений Российской Федерации. Однако, свежие вероятности для расширения торговли и инвестиций в регионе открыло образование Евразийского экономического союза.

Производители товаров, стараясь сэкономить на затратах, начинают выпускать более низкокачественных товары по максимально высоким ценам. В результате инфляционных процессов нарушаются пропорции производства между сельскохозяйственной и промышленной индустрией. Хозяйственники, в ожидании роста цен на продукты, предпочитают задерживать свою продукцию на складах. Реальные доходы населения также ощущают на себе негативное влияние инфляции: сбережения обесцениваются, покупательская способность резко снижается. Не спасают даже вклады с высокой ставкой вознаграждения. Особенно ухудшаются условия жизни пенсионеров, студентов, государственных служащих, то есть тех, чьи доходы формируются из средств государственного бюджета. Государство принимает некоторые компенсационные меры по поддержке жизни вышеуказанных групп населения на прежнем уровне, которые заключаются в индексации социальных программ, заработной платы госслужащих, пенсий, стипендий, различных пособий и других социальных выплат населению. Но на практике эти

меры, к сожалению, не спасают положения наиболее уязвимых слоев населения. В основном причиной этого становится то, что меры принимаются после очередного скачка цен. Население, к сожалению, не может предвидеть и заранее подготовиться к инфляции. Если бы это было возможным, то ее последствия были бы не столь обременительными. [3]

Таким образом, одна из основных задач на 2016 год — это снизить темпы роста инфляции, чтобы предотвратить рост цен, стабилизировать экономику и не допустить кризисной ситуации. Для этого государство должно продолжать антиинфляционную политику: помимо изменения ключевой ставки процента Правительство РФ приняло решение снизить государственные расходы. Но из-за сохранения санкций, усиления геополитической обстановки в мире, снизившихся цен на нефть бороться с инфляцией будет сложно, и по прогнозам аналитиков эти проблемы не будут решены в ближайшие месяцы. Поэтому население должно быть готово к этим сложностям, а государство должно продолжать политику стабилизации экономики, не допускать дестабилизации курса рубля, продолжать проводить работу по импортозамещению, искать новые рынки сбыта и поддерживать внешнеторговые связи.

Литература:

1. Пучкина А.Н. Инфляционные процессы в современной экономике России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал 2011 №5 С. 219-220.

2. Борисенко О., Якимова О., Шамрай И.Н. Стабильность национальной валюты: проблемы и перспективы // Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 69-76

3. Динамика курса рубля к доллару [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/products/currency/usd/>

4. Куликов М.В. Оценка текущей макроэкономической ситуации и ее ближайшая перспектива // Деньги и кредит. 2015 №11 С. 3-4

5. Криворучко С.В., Свирина Е.М. Особенности таргетирования инфляции в условиях волатильности валютного курса (на примере Турции и Индонезии) // Деньги и кредит 2015 №11 С. 46-52

**А. МАНДРЫКА
н.р. В.И. ЛУКЬЯНОВ**

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ И МЕТАЛЛОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Россия относится к числу стран с богатейшими запасами драгоценных металлов и драгоценных камней, традиционно находится в первом ряду производителей драгоценных камней, золота и других драгметаллов, занимая ведущее место на мировом рынке.

Согласно ст. 1 Федерального закона от 26.03.1998 №41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» под драгоценными металлами понимаются: золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий). Драгоценные металлы могут находиться в любом состоянии, виде, а также сырьё, сплавах, полуфабрикатах, промышленных продуктах, химических соединениях, ювелирных и иных изделиях, монетах, ломе и отходах производства и потребления [1].

К драгоценным камням относятся: природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и александриты, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде. К драгоценным камням приравниваются уникальные янтарные образования в порядке, устанавливаемом Правительством РФ [3].

Рынки драгоценных камней и металлов являются сферой исключительно частного предпринимательства, роль государства в сфере добычи, производства и обращения драгоценных камней и металлов ограничена. Для выхода России на международные уровни сотрудничества необходимо привести законодательную базу в соответствие с международными стандартами, отказаться от мер регулирования, полностью перекрывающих каналы двустороннего обмена продукцией и исходным сырьём для её производства.

За последние тридцать лет цены на драгоценные камни постоянно растут. Стабильный рост цен на алмазы объясняется в первую очередь спросом на них. Спрос на алмазы в последние годы растет быстрее, чем их добыча. Общемировой прогноз соотношения «потребление-добыча», в 2015 году спрос на алмазы в мире вырос на 6%, в то время как добыча - всего на 2%.

В числе стран, которые больше всего покупают, следует выделить, прежде всего, самые богатые страны мира. Поскольку на самом деле доля от ВВП, которую инвестируют в драгоценные камни, довольно стабильна.

При финансовом кризисе ситуация на ведущих финансовых и фондовых площадках остаётся весьма драматичной. В таких условиях значительно снижается доступность кредитов для всех участников бриллиантового и алмазного рынка. Падает и покупательная способность конечных потребителей и соответственно - спрос. В этой ситуации Всемирная федерация алмазных бирж призывает добывающие компании ограничить объем поставок алмазов. Одновременно с сокращением объемов предложения сырья, добывающие компании, берут на себя обязательства и расходы по резкой активизации маркетинговых усилий по продвижению бриллиантов. Абсолютно очевидно, что на успех кампании можно рассчитывать только в том случае, если цены на изделия с драгоценными камнями в условиях кризиса будут стабильными и их инвестиционная привлекательность в глазах потребителей не будет поколеблена.

Принято считать, что предметы роскоши в кризисные периоды приобретаются в последнюю очередь, поэтому неудивительно, что мировой лидер принялся «спасать» ситуацию. Дело в том, что финансовый кризис привел к резкому снижению спроса на изделия с бриллиантами, что повлияло на всю цепочку в отрасли и привело к сокращению поставок сырья производителями алмазов. Так, отреагировав на стремительное падение спроса на крупнейшем в мире рынке США, цены на алмазы на мировом рынке снизились порядка 15-20% [2].

Драгоценные металлы во времена экономических потрясений всегда были неким спасительным кругом для обесценивающегося капитала, или, тихой гаванью, где можно укрыться от финансовых бурь. Немеркнущий блеск золота выглядит более привлекательно, чем стремительно падающие в цене активы и непредсказуемое колебание курсов валют. В целом, драгоценные металлы, а в частности, золото – привлекательные активы в условиях нестабильности на финансовых рынках [5].

Что касается российского золотого рынка, то в западном понимании у нас не существует. Главным потребителем металла выступает государство, а что проходит мимо него – достается коммерческим банкам.

Наиболее активно наращивает авуары в драгоценных металлах наша страна: годовой прирост показателя составил 173 т – на фоне 13-процентного прироста национальных добычи и производства в 2014 г. золота. По состоянию на 1 января 2015 г. золотой запас РФ достиг исторического максимума, и на фоне сжатия валютного компонента международных резервов произошел рост золотой составляющей в составе резервных активов – до 12,0% (с 7,8% на 1 января 2014г.) [4].

Главным фактором, повлиявшим на снижение цены на мировом рынке, стал опережающий рост его предложения по сравнению с увеличением предложения. На ювелирную промышленность отнесено порядка 90 % всего спроса на золото. Она не смогла поглотить возросшие объемы производства. Деловые круги запада активно обсуждают пересмотр взглядов на желтый металл, как на способ подстраховки от инфляции, резкой смены курсов национальных валют.

Политика Банка России в отношении своих золотых резервов следует общемировой тенденции. Впервые за последние два десятилетия Центробанки разных стран мира в совокупности превратились из нетто-продавцов в нетто-покупателей золота. Теперь они либо активно покупают золото, увеличивая сравнительно малую долю желтого металла в своих огромных золотовалютных резервах (Россия, Индия), либо ограничивают до минимума или совсем прекращают продажу золота (западные страны с развитой экономикой).

В условиях замедления темпов восстановления экономики спрос на золото может незначительно сократиться, но, в общем, баланс спроса и предложения будет удерживаться на приемлемом уровне, поскольку золотодобывающие компании также снижают объем добычи на фоне прогнозов сокращения спроса, поэтому фактора накопления запасов, наблюдаемого в нефтяном секторе, может и не быть.

Дальнейшее развитие отрасли сдерживает ряд проблем. В числе этих проблем те, которые связаны с поисками, разведкой и добычей драгоценных металлов и драгоценных камней.

В настоящее время рынок драгоценных металлов и драгоценных камней России подвержен избыточному регулированию и контролю со стороны десятка административных органов. Это и налоговые органы, МВД России, Минэкономразвития России, Минприроды России, Госхран России, Роснедра, Федеральная пробирная палата и др.

В целях повышения конкурентоспособности по сравнению с подобными зарубежными компаниями, участники рынка драгоценных камней и драгоценных металлов должны быть защищены от необоснованного вмешательства органов государственного надзора в их деятельность и от возможности возникновения необоснованной зависимости их экономики от действия (бездействия) органов государственного надзора.

Для выхода России в этом вопросе на международные уровни сотрудничества необходимо привести законодательную базу в соответствие с международными стандартами, отказаться от мер регулирования, полностью перекрывающих каналы двустороннего обмена продукцией и исходным сырьём для её производства. Отказ от решения этих проблем отрезет российские компании от мирового рынка драгоценных металлов и камней и приведёт к дальнейшему отставанию с внедрением в России современных высоких технологий на основе драгоценных металлов и камней.

Будущее российского рынка (и дальнейшее развитие нового банковского рынка) связано с формированием холдингов, способных гибко маневрировать как природными, так и финансовыми ресурсами, обеспечивая устойчивость своего финансового положения при разной конъюнктуре рынка драгоценных камней и металлов.

Литература:

1. Федеральный закон от 26.03.1998 г. №41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»
2. Свиридов О.Ю. Международные финансы: 100 экзаменационных ответов / О.Ю. Свиридов, А. А. Лысоченко. - Ростов н/Д: Феникс, 2015.- 334.192 с.
3. Курбатов А. Я. Банковское право России: учебник для магистров / А.Я. Курбатов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД Юрайт, 2013. – 576 с.
4. Российский экономический журнал. - 2015. - №6. - С.104.
5. Люканова А. Рынок драгоценных металлов в кризис // [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/anticrisis/companies/branch/precious_metals.shtml. (дата обращения 08.04.2016 г.).

А. МАХАНЬКОВА
н.р. Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

ОБЕЗЛИЧЕННЫЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ СЧЕТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Еще с древних времен люди старались накапливать металлы, считалось, что это самый надежный способ, далее появлялись металлические монеты, а уже потом современные деньги. Вкладывать денежные средства в металлы в настоящее время является современным решением долгосрочных инвестиций, эта традиция пришла из прошлого если рассматривать историю государства и по сей день является актуальной не только для юридических, но и в первую очередь для физических лиц – граждан страны.

В настоящее время вопрос металлических счетов очень актуален, но, к сожалению мало изучен. Драгоценные металлы всегда были и будут в цене. Их стоимость с годами только растет, а это значит, что вкладывать в металлы выгодно.

В России, большинство людей стараются хранить свои сбережения в наличном виде, это старая традиция дедушек и бабушек накапливать и складировать деньги дома. Поэтому целью данной статьи является объяснить, что деньги теряют свою стоимость, если не работают. Деньги должны находиться в обращении и преумножаться. Альтернативный способ преумножения денег это именно вложения в драгоценные металлы.

Мы плохо знакомы с обезличенными металлическими счетами, однако, в нашей стране все же встречаются грамотные специалисты, которые советуют хранить сбережения в чем-то более стабильном. Например, наши соседи Белорусы также хранят свои деньги наличностью, но все знают, что когда началась глобальная инфляция, люди быстро лишились своих сбережений. Нет необходимости прятать деньги, хорошей идеей будет вложить их во что то стабильное. Лучший вариант - это вклад в золото, серебро, палладий, платину или открыть собственные обезличенные металлические счета (ОМС).

ОМС - обезличенные металлические счета, это альтернативный метод вложения средств в драгоценные металлы. ОМС не учитывает признаки металла, то

есть его пробу, количество и серию, в таком счете лишь отражается мировое движение металлов и всё считается в граммах. Цена на драгоценные металлы никогда не падает, она только растет. Однако в таких вкладах имеются не только плюсы, но и минусы.

Рассмотрим плюсы и минусы ОМС в таблице 1. Таблицу читать по вертикале.

Таблица 1 – Плюсы и минусы обезличенных металлических счетов

Плюсы обезличенных металлических счетов	Минусы обезличенных металлических счетов
Вы можете не только сохранить свои драгоценные металлы, и приумножить их стоимость, которая растет со временем	Обычно в банках проценты на остаток драгоценного металла на ОМС не начисляются
Вы полностью избавляетесь от различных рисков, типа инфляции и простых колебаний мирового финансового рынка	Хранение денежных средств на ОМС не попадает под действие закона о страховании вкладов физических лиц, соответственно на них не распространяются гарантии системы страхования вкладов (то есть если банк закроется, часть денег вернет Агентство по страхованию вкладов, а средства с металлического счета пропадут)
Открытие такого счета - это бесплатная процедура, также как и управление им	При продаже металла необходимо подать декларацию о доходах и заплатить подоходный налог с прибыли (13 % для резидентов)
Высокая ликвидность	X
Вы можете получить свою сумму в тех слитках и снова заложить их на хранение, только учтите, что налог на выводимые металлы составляет 18%	X
Бесплатное хранение, транспортировка и изготовление слитков	X

Наиболее популярны обезличенные металлические счета в сбербанке, так как банк является довольно надежным, и он лояльно относится к своим вкладчикам.

ОМС делится на два типа, представленных на рисунке 1.

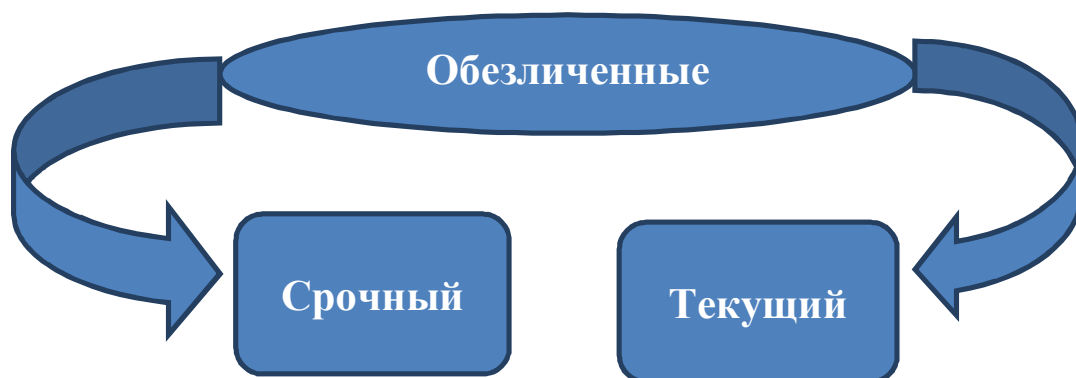


Рисунок 1 – Типы обезличенных металлических счетов

Срочный - проценты начисляются по конкретной ставке, которая указана в договоре, но если вы решите избавиться от договора до срока его окончания, то потеряете весь доход. Чаще всего подобный счет открывают как раз не из-за надежности вклада, а просто из-за довольно стабильного роста цены на драгоценные металлы, если вы рассчитываете получить основной доход как раз по этой причине - выбирайте срочный ОМС.

Текущий - это стандартный вклад, который необходим для надежного хранения своих сбережений и получения прибыли с начисляемых банком процентов. Только не забывайте, что срок хранения должен быть действительно длительным (например, к пенсии, или для своих детей). Наибольшей популярностью пользуется золото, так как это самый стабильный металл на данный момент. Если же вы собираетесь получить прибыль в короткие сроки, то данный консервативный метод не для вас. По каким причинам растет доход от обезличенных металлических счетов?

- Повышение стоимости на драгоценные металлы (здесь хочется оговорить одну деталь: рост далеко не всегда происходит и он может быть совершенно незаметен, ведь формируется не внутри страны, а согласно мировому фонду).
- Начисление процентов с конкретным временем окончания хранения, в этом случае можно заранее узнать доход от процентов, также он вырастет за счет подорожания драгоценных металлов.

Лучшие мировые аналитики предсказывают рост стоимости грамма золота, а вот серебро будет оставаться на месте в течение неопределенного времени. Золото - это единственная надежная валюта в современном мире. Но и здесь свои минусы: в случае действительно серьезных проблем мировой экономики, совсем не факт, что у банков будут деньги для выплаты своим «золотым» вкладчикам, но пока что все относительно спокойно.

Обезличенные металлические счета можно открыть благодаря некоторым документам.

Список документов необходимых для открытия ОМС для юридического лица:

- Заявление на открытие ОМС
- Паспорт гражданина РФ

- Банковская карта
- Нотариально заверенная государственная регистрация
- Копия свидетельства о постановке на налоговый учет (также заверенная у нотариуса)
- Постановка на учет в Государственную инспекцию Пробирного надзора (ГИПН) - только в том случае, если вы собираетесь совершать операции с металлом в физической форме.

Физическому лицу:

- Паспорт гражданина РФ
- Свидетельство ИНН

Установлено минимальное значение для совершения операций с обезличенными металлическими счетами. Приходные и расходные операции с золотом, платиной и палладием осуществляются в граммах с точностью до 0,1 грамма, с серебром – до 1 грамма.

При инвестициях в ОМС у нас могут возникнуть 2 вида доходов:

- Проценты, которые банк начисляет в виде граммов металла.
- Прибыль, которую вы получаете, продавая обезличенные граммы металла обратно банку (т.е. выводя деньги из ОМС) – за счет прироста стоимости 1 грамма драгметалла.

Налогообложение двух видов доходов существенно различается. Согласно Письму Министерства Финансов РФ от 13 февраля 2009 г. N 03-04-06-01/31, доходы налогоплательщика в виде процентов по ОМС подлежат налогообложению налогом на доходы физических лиц по ставке, предусмотренной п. 1 ст. 224 НК РФ (13% для налоговых резидентов), т.е. ОМС не приравнивается к банковскому депозиту и проценты по ОМС облагаются полноценным налогом. В данном случае, согласно тому же Письму, при выплате налогоплательщику доходов в виде процентов по ОМС банк является налоговым агентом и обязан исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить сумму налога на доходы физических лиц, т.е. вам не придется самостоятельно рассчитывать налог и подавать декларацию.

Однако, в отношении дохода от прироста цены на 1 грамм металла, налогообложение построено по другому. В соответствии с Письмом Министерства Финансов РФ от 13 февраля 2009 г. N 03-04-06-01/30, в случае продажи налогоплательщиком банку драгоценных металлов, числящихся на открытом в этом банке обезличенном металлическом счете, путем совершения сделки купли-продажи банк не признается налоговым агентом. Исчисление и уплата налога в этом случае производятся налогоплательщиком самостоятельно на основании налоговой декларации, подаваемой в налоговый орган по окончании налогового периода.

Таким образом, авторы пришли к выводу:

1. Авторы показали, что инвестирование свободных денежных средств в обезличенные металлические счета является не новым инструментом накопления и

сохранения денег. В тоже время в условиях кризиса этот инструмент зазвучал с новой силой привлекая к себе поклонников классических форм сохранения капитала.

2. В статье представлены два типа обезличенным металлических счетов, их преимущества и недостатки, а также порядок открытия ОМС для юридических и физических лиц. Приведены различия в налогообложении доходов в виде процентов, которые банк начисляет в виде граммов металла и прибыли, которую получает инвестор, продавая обезличенные граммы металла обратно банку (т.е. выводя деньги из ОМС) – за счет прироста стоимости 1 грамма драгметалла.

3. Даны ссылки на действующее законодательство РФ, регулирующее открытие ОМС и налогообложение, что очень важно для пользователей обезличенных металлических счетов. Долгосрочные инвестиции в ОМС выступают как элемент налогового планирования организации.

Литература:

1. Гарцевская А., Павлюшкевич Т.В. ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ВЗЫСКАНИЕ НЕДОИМКИ ПО НАЛОГАМ. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2014. № 2 (62). С. 232-239.

2. Ищенко О.В., Петров Д.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РОСТА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ. Вестник Академии знаний. 2014. № 3 (10). С. 21-29.

3. Ким Е., Павлюшкевич Т.В. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИИ. В сборнике: III Международная научно-практическая конференция «Наука в 21 веке» Академия знаний. Краснодар, 2013. С. 64-68.

4. Лукин В.К., Петров Д.В. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ИНВЕСТИЦИЙ. Естественно-гуманитарные исследования. 2014. № 3 (5). С. 61-67.

5. Петров Д.В., Лукин В.К., Логинова М.М., Логинова В. Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕГМЕНТА РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ. Естественно-гуманитарные исследования. 2014. № 1 (3). С. 70-73.

6. Петров Д.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2013. № 4. С. 268-271.

7. Рудченко И.И., Хабаху С.Н. СООТНОШЕНИЕ ВЫГОДЫ И РИСКА ВОЗМОЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2014. № 1 (61). С. 243-259.

8. Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2013. № 3. С. 378-386.

9. Фоменко Е.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА. Вестник Академии знаний. 2013. № 1 (4). С. 76-80.

10. Фоменко Е.В. КОМПЛЕКСНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2012. № 1-2 (53-54). С. 87-92.

11. Якимова О.А., Лыкова О.С., Павлюшкевич Т.В. СОВРЕМЕННАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2014. № 2 (62). С. 280-292.

12. <http://www.sberbank.ru/>

13. <http://www.minfin.ru/>

В. НОВИНСКАЯ
н.р. А.А. АДАМЕНКО

АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АУТСТАФФИНГА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ

Аутстаффинг - это способ управления персоналом, предполагающий оказание услуг в форме предоставления в распоряжение заказчика определенного количества работников, не вступающих с ним в какие-либо правовые отношения (гражданско-правовые, трудовые) напрямую, но оказывающих от имени исполнителя определенные услуги (работы) по месту нахождения заказчика.

Аутстаффинг возник в западных странах в 1970-е годы во время экономического спада. В России спрос на него возник после кризиса 1998 года.

Иногда путают понятия «аутсорсинг» и «аутстаффинг».

Аутсорсинг - это передача ранее самостоятельно реализуемых компанией функций внешней компании-исполнителю, специализирующейся на реализации таких функций (например, услуги колл-центров, компаний, занимающихся уборкой зданий, юридических и бухгалтерских компаний, компаний по приготовлению и доставке обедов в офис и т.д.). Аутстаффинг предполагает передачу не функций, а конкретных работающих в компании сотрудников. При этом эти сотрудники оформляются в штат сторонней организации, а фактически работают на прежнем месте и выполняют прежние функции.

К основным плюсам относятся снижение нагрузки на кадровую службу, сокращение расходов на содержание персонала, налоговая оптимизация, минимизация рисков и делегирование ответственности.

Снижение нагрузки на кадровые службы и сокращение расходов по их содержанию

Некоторые компании переводят на аутстаффинг весь штат, кроме генерального директора и главного бухгалтера. В этом случае нет необходимости вести кадровую документацию, заполнять табели учета рабочего времени, книги учета трудовых книжек и многие документы и процедуры, связанные с кадровым делопроизводством. Трудовая инспекция, миграционная служба и иные проверяющие органы не смогут оштрафовать компанию за нарушения, связанные с кадровыми, миграционными и налоговыми вопросами по персоналу. К дополнительным преимуществам также относят отсутствие временных и финансовых затрат на подбор персонала – эту функцию обеспечивает компания-провайдер услуг аутстаффинга.

Задачи аутстаффинга:

- 1) Оптимизация экономической модели деятельности предприятия.
- 2) Оптимизация управления человеческими ресурсами при отсутствии необходимых ресурсов собственных отделов по работе с персоналом.

- 3) Оптимизация бизнес-процессов отдела по работе с персоналом и организации в целом.
- 4) Снижение нагрузки на кадровую службу предприятия.
- 5) Снижение нагрузки на бухгалтерию предприятия.
- 6) Снижение рисков возникновения страховых и прочих непредвиденных случаев с персоналом.
- 7) Снижение количества сотрудников в штатном расписании.
- 8) Снижение административной и финансовой нагрузки на компанию при сохранении непосредственного руководства сотрудниками.
- 9) Снятие с компании обязательств по трудовым спорам с сотрудником.
- 10) Обеспечение максимальной гибкости в управлении персоналом и соответствия количества рабочей силы реальному объему работы [2].

Если организация работает по упрощенной системе налогообложения, то количество сотрудников не может превышать 100 человек (в оптовой торговле — 50 человек, в розничной торговле и сфере бытового обслуживания — до 30 человек при применении ЕНВД). В противном случае необходимо перейти на общую систему налогообложения, что связано со значительными издержками. При использовании аутстаффинга сохраняется возможность оставаться в статусе малого предприятия, при этом увеличивая фактически занятое количество сотрудников.

При формально небольшой численности и относительно низких издержках на персонал улучшаются финансовые показатели в расчете на одного сотрудника (прибыль, объем продаж и т.п.). Это может использоваться как инструмент увеличения инвестиционной стоимости компании.

С точки зрения гражданского права, договор аутстаффинга является договором об оказании услуг (Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 12.04.2004 № А56-20964/03). В связи с этим он должен регулироваться положениями главы 39 Гражданского кодекса Российской Федерации о возмездном оказании услуг; в силу этого, в договоре должны быть указаны, в частности, сами услуги, которые должен оказывать исполнитель (компания-провайдер) силами своего работника. В договоре допустимо указывать фамилию, имя, отчество работника, силами которого будут оказываться услуги (это соответствует ст. 780 ГК РФ).

Согласно гражданско-правовому договору о предоставлении персонала, компания-провайдер обязуется за плату предоставить заказчику работников определенной профессии и квалификации для использования их труда в его производственном процессе. Одновременно между провайдером и работником заключается трудовой договор, в котором провайдер выступает как работодатель. При этом работник, согласно трудовому договору, должен по указанию провайдера (своего работодателя) выполнять трудовую функцию у другого хозяйствующего субъекта – заказчика.

Исполнение договора о предоставлении персонала подтверждается периодически оформляемыми провайдером и заказчиком актами, в которых фиксируются факт предоставления (приемки-передачи) работников и отработанное ими за отчетный период рабочее время. Между заказчиком и работником никаких юридических документов не оформляется, так как фактическим работодателем является провайдер.

Законность данного вида договоров признана арбитражными судами, и риск его применения связан исключительно с подтверждением обоснованности расходов на эту операцию для целей налогообложения.

С точки зрения трудового права, концепция аутстаффинга в Российской Федерации реализована таким образом, что трудовой договор работника подразумевает возникновение взаимных прав и обязанностей у работника и компании-провайдера, но не у работника и компании-заказчика. Оформление же аутстаффинга с помощью гражданско-правового договора лишает работника гарантий и компенсаций, предусмотренных Трудовым кодексом РФ, права на ежегодный оплачиваемый отпуск и т.п. Одновременно, в силу ст.57 ТК РФ в трудовом договоре работника должно быть указано место его фактической работы (т.е. адрес компании-заказчика). В противном случае у работника имеются риски увольнения его в связи с отсутствием на рабочем месте (т.е. в месте нахождения компании-провайдера), а у компании-провайдера – риски применения к их отношениям с работниками норм о командировках или разъездном характере работы (расходы по проезду; расходы по найму жилого помещения; суточное или полевое довольствие и др.).

С точки зрения налогового права, согласно пп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, можно относить «...расходы на услуги по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) сторонними организациями...», поэтому остается только выполнить требования п. 1 ст. 252 НК РФ: эти затраты должны быть экономически оправданными и документально подтвержденными.

Мотивированное обоснование соответствия аутстаффинга гражданскому и трудовому законодательству опубликовано Федеральным арбитражным судом Северо-Западного округа (Постановление от 12.04.2004А56-20964/03). Суд констатировал, что предметом соглашения «...являются не сами работники (физические лица), а услуги иностранной компании по предоставлению персонала». Отсутствие трудовых отношений между заказчиком и работниками ФАС СЗО обосновал следующим образом: «Несостоятельны доводы налогового органа о том, что привлеченные специалисты становятся работниками общества. В соответствии со ст. 16 ТК РФ трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора».

Следует учитывать, что в силу необходимости указания в трудовом договоре места работы у компании-провайдера может возникнуть потребность в регистрации обособленного подразделения по адресу компании-заказчика, т.к. в силу ст.11 Налогового кодекса Российской Федерации создание стационарного рабочего места на срок более одного месяца фактически является созданием обособленного подразделения.

Таким образом, Трудовой кодекс РФ никак не регулирует и не влияет на отношения между заказчиком и работником, поскольку трудовые отношения работника регулируются трудовым законодательством только между работником и его непосредственным работодателем, то есть провайдером. Ст. 16 ТК РФ к описанной ситуации в отношениях между заказчиком и работником провайдера никак не применима, следовательно, в рамках договора аутстаффинга нарушений трудового или налогового законодательства не усматривается.

Факторы и лица, влияющие на принятие решения о покупке данной услуги:

- бюджет (в западных компаниях) - все решения принимаются только в рамках уже сформированного и запланированного бюджета;

- бюджет на следующий период (в российских и западных компаниях) - многие российские компании планируют свои действия в принятии решения о покупке той или иной услуги на год вперед;

- директора по восточной Европе и России (западные компании);

- заместители генеральных директоров, являющиеся «лидерами мнений» в своих компаниях, фактически выполняющие функции генеральных директоров;

- генеральные директора предприятий, одновременно являющиеся собственниками.

Западные компании. Модель принятия решения о покупке:

- возникновение проблемы в области подбора или сопровождения персонала у HR-подразделения;

- анализ ситуации, выполняемый менеджером по персоналу;

- доклад HR-директору;

- мониторинг рынка с разрешения HR-директора (самостоятельный, предложения со стороны);

- выбор 2–3 компаний;

- прием коммерческих предложений;

- проведение переговоров и встреч (2–3 встречи);

- согласование с высшим руководством (только те компании, работа с которыми ничем не грозит лично HR-директору);

- знакомство выбранной компании с руководством HR-директора (1–2 встречи);

- согласование цены вопроса и моделей взаимодействия (2–3 встречи);

- принятие решения о покупке руководством HR-директора;

- начало совместных действий;

- общий срок принятия решения – от 1 месяца до 1 года.

Российские компании. Модель принятия решения о покупке:

Если компания работает по западной модели. В случае подбора персонала в лизинг или на временную работу (не более 6 месяцев) взаимодействие идет только с менеджером по персоналу, другие должности используются для установления контакта со специалистом отдела кадров.

1) Возникновение проблемы.

2) Попытка решения проблемы своими силами.

3) Перекалывание ответственности на другие подразделения.

4) Попытка расширить штат (менеджер по персоналу, дополнительный бухгалтер).

5) Получение руководством предложения о консалтинговой услуге.

6) Анализ работы предприятия.

7) Установление контакта с финансовым директором, главным бухгалтером или руководителем, отвечающим за ведение финансовой отчетности предприятия с целью обоснования экономической привлекательности данной услуги.

8) Установление контакта с заместителем генерального директора и руководителем подразделения(-ий), в котором будут работать специалисты по аутстаффинговой схеме, с целью снятия опасений по возможным проблемам.

9) Знакомство с генеральным директором и владельцем предприятия с целью понравиться и показать себя надежным и управляемым партнером.

10) Подготовка коммерческого предложения.

11) Проверка работы предприятия в области, относящейся к аутстаффинговой услуге, например, рекомендации об изменении оргструктуры предприятия или проведение аудиторской проверки.

12) Сопровождение изменений в рамках деятельности предприятия.

13) Заключение договора в рамках уже выполняемых работ.

При составлении экономической модели деятельности предприятия составляются в том числе и графики работы сотрудников с расчетом стоимости каждого человеко-часа, в затратную часть которого включается стоимость затрат на оборудование, расходные материалы, аренда помещения, стоимость работы обслуживающего персонала, различные налоги и т. п.

Таким образом, уменьшение затрат на обслуживание персонала ведет к уменьшению стоимости каждого человеко-часа работы сотрудников предприятия, что приводит к уменьшению стоимости выпускаемой продукции и, как следствие, к увеличению фактической (небухгалтерской) прибыли предприятия.

Литература:

1. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231.

2. Адаменко А.А. Организация и методические аспекты управленческого учета сельскохозяйственного производства: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А.А. Адаменко // Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева. – Москва, 2009.

3. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.

4. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

5. Богдашев И.В. К вопросу об интеллектуальной элите / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11 (40). – С. 180-183.

6. Введение в направление подготовки / Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

7. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

8. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / Адаменко А.А., Алексеева О.А., Алиева А.В., Асканова О.В., Григорьева Т.В., Громов Е.И., Даминева Р.М., Ильин Н.И., Ильинова С.В., Иремадзе Е.О., Картаузов А.А., Катунин В.А., Ключко А.В., Костырев А.П., Котляров С.Е., Кулиш Н.В., Мариненко А.А., Медведева В.Н., Милаевская С.С., Орлова Н.В. и др. – Воронеж, 2009. – Том 18.

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО В РОССИИ: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Одной из актуальных тем является результативность применения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в России.

Последний всплеск интереса к проблеме перехода российских стандартов бухгалтерской финансовой отчетности на МСФО был вызван публикацией в интернете, а далее и официальной публикацией в журнале «Бухгалтерский учёт» официального перевода 37 международных стандартов и 26 разъяснений к ним, введённых на территории России Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. № 160н.

Международные стандарты существенно влияют на формирование учетной информации российских компаний и развитие бухгалтерского учета.

Официальное признание МСФО в России в самом конце 2011 года обусловило вступление в силу закона о консолидированной отчётности с 2012 года (Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчётности»).

Итак, с 2012 года применение МСФО в России установлено федеральным законом, а порядок применения установлен нормативными документами Минфина РФ. Посмотрим, насколько эти новшества повлияют на работу российских бухгалтеров и чего ещё ждать нам от Минфина в ближайшие годы.

Попробуем разобраться во влиянии МСФО на работу бухгалтеров и аудиторов, раскрыв исторические предпосылки внедрения и законодательного регулирования МСФО в России, а также проведем анализ применения МСФО крупнейшими российскими организациями.

Разговоры о переходе российской экономики на международные стандарты учёта длились в течение 20 лет. После Распоряжения Верховного Совета «О переходе Российской Федерации на принятую в международной практике систему учёта и статистики» от 14.01.1992 г. международные стандарты получили официальный статус в России.

В развитии бухгалтерского учета и отчетности выделялись два этапа:

- 2004-2007 гг. предусматривались, в частности, следующие меры: обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно-признаваемым стандартам; утверждение основного комплекта российских стандартов индивидуальной бухгалтерской отчетности на основе МСФО;

- 2008-2010 гг. - перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности всех других хозяйствующих субъектов. Должна быть осуществлена оценка возможности составления определенным кругом хозяйствующих субъектов индивидуальной бухгалтерской отчетности непосредственно по МСФО (вместо российских стандартов).

Целью реформы является полный перевод консолидированной отчетности хозяйствующих субъектов на МСФО, а в дальнейшем полностью переход на МСФО и индивидуальной отчетности.

В 2004 г. круг компаний, применяющих МСФО, существенно расширился. В обязательном порядке их применяют банки. Перешли на МСФО в добровольном порядке многие крупные компании: ОАО «РЖД», ОАО «Аэрофлот», ОАО «АК «Трансаэро»», ОАО «АФК «Система»»; МКХ «ЕвроХим», ОАО «Связьинвест» и др. Развивается рынок аудиторско-консалтинговых услуг в сфере МСФО. Число клиентов крупнейших аудиторско-консалтинговых групп в секторе МСФО составило 2621, увеличившись в 2007 г. на 545 компаний. По итогам 2006 г. прирост клиентов у них был вдвое меньше - в абсолютном выражении он составил 272 компании. В совокупном доходе аудиторских компаний доля выручки от МСФО - услуг составляет 35% [7].

Внедрение МСФО в России медленно, но верно продвигается: МСФО применяются крупными компаниями, так же МСФО применяют банки, компании, представленные на рынке ценных бумаг. Представлен рынок услуг по услугам в сфере МСФО. Однако многие хозяйствующие субъекты еще не имеют возможность полного отказа от РСБУ и перехода исключительно на МСФО.

Международные стандарты существенно влияют на формирование учетной информации российских компаний и развитие бухгалтерского учета. С 2015 года организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам и которые составляют консолидированную финансовую отчетность отличную от международно-признанных правил, обязаны представлять и опубликовывать финансовую отчетность по МСФО.

Перечень организаций, подготавливающих отчетность по МСФО, начиная с отчетности за 2015 год, существенно расширен, отчетность по МСФО необходимо составлять:

- кредитным организациям;
- страховым организациям (кроме страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность только в сфере обязательного медицинского страхования);
- негосударственным пенсионным фондам;
- управляющим компаниям инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- клиринговым организациям;
- федеральным государственным унитарным предприятиям, перечень которых утвержден Правительством Российской Федерации;
- открытым акционерным обществам, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утвержден Правительством РФ;
- иным организациям, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список.

На сегодняшний день главным камнем преткновения остается вопрос о специализации МСФО для различных условий ведения бизнеса. Эти вопросы Комитет по разработке МСФО решает путем выпуска специализированных МСФО: МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса, МСФО общественного сектора и т.п.

Российские организации, перешедшие на МСФО, приобретают быстрый выход на западные кредиты, имеют высокий интерес со стороны иностранных инвесторов, т. к. эта отчетность им понятна и ясна. И действительно результаты деятельности бизнеса лучше видны из бухгалтерской отчетности, составленной по МСФО, и

хорошо понимаемы инвесторами во всем мире. Тем более в мире уже более чем в 120 государствах отчетность составляется на основе применения МСФО.

В заключение следует отметить, что применение международных стандартов финансовой отчетности способствует достижению прозрачности деятельности организаций, создается возможность принимать обоснованные управленческие решения, объективно оценивать финансовое состояние и осуществлять прогнозы. В результате внедрения МСФО в России западные инвесторы смогли понять российский бизнес, у них появилась возможность приобрести акции российских промышленных компаний, в короткие сроки осуществить интеграцию бизнеса.

Литература:

1. Гетьман В.Г., Рожнова О.В., Каспина Р.Г. и др. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Под ред. В.Г. Гетьмана — М. : ИНФРА-М, 2014. — 559 с.

2. Гетьман В.Г. Успехи и резервы в реформировании бухгалтерского учета в России на основе МСФО // Международный бухгалтерский учет. — 2008. — № 3(111). — С. 4–15.

3. Шнейдман Л.З. Переход на МСФО: состояние и следующие шаги // Финансы. — 2013. — № 1. — С. 6–10.

4. Никонова И.А. Эффективность и результативность финансовых институтов развития: оценка и управление // Финансы. — 2015. — № 3. — С. 54–56.

5. Годовой отчет ЗАО «ММВБ» за 2008 год [Электронный ресурс]. URL: <http://moex.com/s1346> (дата обращения: 19.03.2016).

6. Годовой отчет ОАО «Московская биржа» за 2014 год [Электронный ресурс]. — URL: <http://moex.com/s1346> (дата обращения: 19.03.2016).

7. Международные стандарты финансовой отчетности / М.А. Бахрушина и др. М.: Омега-Л, 2006. - 568 с.

8. С принятием нового закона революции в бухгалтерском учете не произойдет (интервью Л.З. Шнейдмана) // Рос. налоговый курьер. 2008. № 8.

9. Framework for Preparation and Presentation of Financial Statements, §12// Выявление препятствий в законодательстве Российской Федерации для применения МСФО: отчет/ Ин-т экономики переходного периода. М., 2007.- 266 с.

И. НОВОМЛИНОВ, В. ДИДЕНКО
н.р. Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

ИНТЕГРАЦИЯ МИГРАНТОВ КАК АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПРОБЛЕМА: ОПЫТ РОССИИ

В качестве эпиграфа к роману «По ком звонит колокол» Эрнест Хемингуэй привел слова английского поэта, настоятеля собора св. Павла в Лондоне Джона Донна: «не спрашивай никогда, по ком звонит колокол: он звонит по тебе». Нельзя не согласиться, что всё происходящее в мире – в эпоху беспрецедентной в истории мобильности людей – прямо или косвенно затрагивает жизнь каждого человека, и это очевидно, как никогда. [1] Продолжающаяся глобализация и интеграция обществ и связанные с ними миграционные волны относятся как раз к числу таких процессов, в стороне от которых не остается ни одно государство и ни одно общество.

Для РФ и европейских стран миграционные проблемы уже давно не праздные. Всплески ксенофобии и расовых предрассудков вплоть до насильственных действий

против «чужих» в лице мигрантов уже давно воспринимаются если не нормой, то, во всяком случае, становятся все более привычным явлением. Это вызывает вполне оправданную тревогу в государствах, сталкивающихся с миграционными проблемами, и заставляет обращаться к их истокам для выработки наиболее оптимальной модели интеграции мигрантов. Проблема интеграции мигрантов актуальна для всего мирового сообщества и России в том числе.

Предпринятое нами исследование и его цель строится на сравнении положения дел в миграционной сфере в РФ и европейских странах, что позволит выявить основные составляющие миграционных проблем и проследить их истоки в обоих случаях. Для РФ эти составляющие тесно увязаны с проблемами поляризации общества и достижения национального (коллективного) самосознания, для государств Европы – с внесением корректив в мультикультурную стратегию и переосмыслением понятия «толерантность».[1]

Ретроспективный взгляд на проблему: миграционные проблемы в их разных выражениях для РФ и европейских государств представляют собой сложное переплетение демографических проблем, итогов двух мировых войн, последствий деколонизации, окончания холодной войны и продолжающихся процессов глобализации.

Корни миграционных проблем в странах Евросоюза лежат в послевоенной истории Европы. Западноевропейские страны, испытывавшие нехватку рабочих рук в условиях старения населения (первой с этой проблемой столкнулась Франция), людских потерь в мировых войнах и при строительстве единой Европы активно привлекали мигрантов, в том числе из бывших колоний Азии и Африки, что в будущем грозило существенно изменить внешний облик населения ведущих европейских стран. Это собственно и произошло: к началу нынешнего столетия страны Евросоюза столкнулись с самыми разнообразными последствиями массового привлечения мигрантов, включая проблему беженцев и незаконной миграции.

В сущности, для стран Европейского союза на сегодняшний день одной из ключевых и априори трудно решаемых проблем в области миграции является проблема нежелания мигрантов (и невозможности в силу ряда причин) интегрироваться в принимающее сообщество.

Эти сложности усугубляются тем, что дети и внуки мигрантов первой послевоенной волны уже не работают, а в массе своей живут на пособия. Учитывая, что привлечение их родителей в качестве трудовых мигрантов европейскими метрополиями отвечало не только экономическим, но и политическим задачам – сохранение связей с бывшими колониями, они убеждены, что европейцы несут не только моральную, но и финансовую ответственность за колониальное прошлое их родины. [4]

Как следствие, это формирует иждивенческую философию жизни потомков первых мигрантов из колониальных стран, что вкупе с низким уровнем жизни и образования порождает нетерпимость к коренным жителям и способствует росту экстремистских настроений с обеих сторон.

В РФ проблемы привлечения и интеграции мигрантов не окрашены в «колониальную» окраску в строгом смысле слова, хотя некоторые исследователи и пытаются трактовать национальную политику СССР в рамках схемы «империя - колонии». Так или иначе, дезинтеграция СССР, окончание холодной войны и образование нового государства РФ изменили карту евразийского пространства и

вызвали к жизни массовые переселения людей. Русское население стало активно возвращаться из бывших советских республик на родину.

По данным М. Пальникова, «количество вернувшихся в Россию в 1991–2001 гг. соотечественников оценивалось рядом экспертов в 11 млн. человек». Однако их возвращение на родину не снизило резко обострившейся демографической проблемы молодого российского государства. К этому стоит добавить так называемую «утечку мозгов». По данным, которые приводит профессор, доктор технических наук В. Кульчицкий, ежегодные прямые потери от эмиграции ученых обходятся российскому государству не менее чем в 3 млрд. долл., а суммарные (с учетом упущенной выгоды) – в 50-60 млрд. долл.[2]

Другая составляющая демографической проблемы – нежелание части населения РФ (как и в западноевропейских странах) заниматься низкооплачиваемым мало или неквалифицированным трудом. В этих условиях очевидная потребность в рабочих руках решалась и продолжает решаться за счет трудовых мигрантов (в основном выходцев из Средней Азии). Однако и здесь далеко не все однозначно. Казалось бы – мигранты занимают ту нишу, на которую не претендует местное население из-за низкого престижа работы и невысокой заработной платы (первое, что любопытно, даже важнее, чем второе). Но в обществе по-прежнему сильны стереотипы о том, что они «отбирают» рабочие места.

Действия российских властей, к сожалению, способствуют укреплению таких взглядов. Так, в г. Томске в мае 2012 по новостным программам прошел сюжет о резервировании администрацией города квоты для привлечения мигрантов из ближнего зарубежья к работам по содержанию территории города на 2013 (первоначальная квота – 400 человек) с заработной платой в 15 тыс. рублей. Это решение администрации вызвало волну возмущения населения: в электронных и других обращениях мэру города люди задавали вполне обоснованный вопрос – почему не попробовать платить такую заработную плату представителям коренного населения (средняя зарплата дворника в городе не превышает 6-8 тыс. руб.).

Внятного ответа градоначальника, к сожалению, не последовало. Остается только предполагать, что эта мера вынужденная: очевидный дефицит рабочих рук для низко квалифицированного труда покрыть за счет местного населения даже при повышении заработной платы полностью явно не удастся, и это следует признать. Однако тот факт, что местному населению заполнить объявленную квоту даже не предложили, оставляет поле для спекуляций и обострения межнациональных отношений. [5]

Сущность и нынешнее состояние проблемы интеграции мигрантов. Основой неприязненного отношения к мигрантам (универсально для опыта любого общества) лежит ситуация противопоставления «мы и они». Мигранты воспринимаются принимающей стороной как «ДРУГИЕ» или «ЧУЖИЕ», потому что... – продолжение может быть разным – потому что «отбирают» рабочие места, иначе себя ведут, говорят на другом языке и т.д. Эта дихотомия «я-они», «свой-чужой» начинает угрожать целостности общества и препятствует интеграции мигрантов именно тогда, когда возникает (реальная или нагнетенная/мифическая) угроза сложившимся устоям, традициям, образу жизни коренного населения.

Взгляд на проблему мигрантов в Российской Федерации. Обострение ситуации в рамках «свой-чужой» в РФ связана в первую очередь с высокой поляризацией общества, которая уже давно вызывает опасения экспертов.

Известный российский политолог, профессор С.П. Перегудов называет «запредельную социальную поляризацию» одним из главных препятствий на пути формирования общероссийского самосознания (или «национального согласия») – столь важного в контексте если не интеграции мигрантов, то терпимого к ним отношения. Тревогу вызывает то, что доходы 10 % самых богатых людей России превышают доходы 10 % самых низкооплачиваемых категорий заселения в 17-20 раз, а это чревато социальным взрывом.

Согласно данным Института социальных проблем народонаселения РАН, если заработная плата 80 % рабочих российской экономики превышала в середине 2000-х гг. прожиточный минимум всего в 1.6 раза, то зарплата примерно 45 % рабочих топливной промышленности – в 15 раз, а около одной трети работников банковской сферы, в среднем в 20 раз.

Не может не вызывать тревогу и уровень агрессии в РФ. По данным Глобального Индекса миролюбия (характеризующего уровень агрессивности внутри государства и его внешней политики) за 2012 г., Россия занимает 153 место (из 158), после Северной Кореи и перед Демократической республики Конго. Среди показателей – наличие конфликтов внутри и вне государства, уровень стабильности и безопасности, соблюдение прав человека, уровень политической стабильности, ксенофобии и милитаризации государства и пр.

Причинами агрессивности и раздражения в российском обществе специалисты называют не только недовольство материальным достатком, но и низкий культурный уровень большинства населения, «эмоциональное выгорание на работе», отсутствие полноценного сна и т.д.[3]

Российскими властями предпринимаются попытки по интеграции мигрантов, реализуются программы по поддержанию и укреплению национального мира и согласия. Однако они могут быть эффективны только при устранении социальной поляризации страны и повышении уровня культуры и образования.

Эксперты не перестают говорить об этом, однако цифры расходов на культуру и образование говорят о другом: запланированная российскими властями экономия государственных средств, «будет происходить в основном за счет здравоохранения, образования, спорта, культуры и ЖКХ. Зато расходы на оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность будут расти. Таковы предложения Минфина к формированию нового бюджета на 2013-2015 годы. Например, доля расходов на образование в федеральном бюджете в 2015 г. снизится почти на один процент - до 4,1 % с 4,8 % в 2012 году».[2]

Отсюда двойственный характер миграционной политики РФ, которая предполагает решение социальных, экономических, жилищных и пр. вопросов. Российские власти по-прежнему недооценивают значение и роль гуманитарной науки, культуры и образования в процессах осмысления и выработки квалифицированных рекомендаций решения миграционных проблем. Истинная толерантность возможна только в таком обществе, где высоким будет уровень образованности людей (образование и самообразование), но это идеальная ситуация.

Литература:

1. Григорьева Е.А., Оганесян Л.Л., Фоменко Е.В. Оценка необходимости реализации проекта реструктуризации в работе промышленного предприятия и

управленческие решения для его осуществления. Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2. С. 836-840.

2. Пальчиков П. Лекарство от «утечки умов». // Москва. №3. 2014. С. 154-155.

3. Перегудов С.П. Национально-государственная идентичность и проблемы консолидации российского государства. // Полис. Политологические исследования. 2015. №3. С. 145.

4. Рейтинг миролюбия стран мира. // <http://gtmarket.ru/ratings/global-peace-index/global-peace-index-info>

5. В России растет уровень агрессии.
<http://www.newsland.ru/news/detail/id/576772/>

6. Международное правозащитное движение «Мир без нацизма». Мониторинг социальной основы возрождения нацистских настроений, ксенофобии и экстремизма». Апрель 2015. С. 24.

7. Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л. Эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики// Журнал «Экономика и предпринимательство», №5, 2013. С. 78-82.

8. Якимова О.А., Лыкова О.С., Павлюшкевич Т.В. Современная налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2014. № 2 (62). С. 280-292.

Е. ОМЕЛЬЧАК
н.р. Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

КОСМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Космическая эра в истории человечества началась в 1961 году. 12 апреля, когда Юрий Алексеевич Гагарин совершил полет в космос, который во многом перевернул мировую историю. Он стал первым человеком, который поднялся на невиданную до сего времени высоту. До этого космические корабли СССР уже совершали полеты в космос. В 1957 году был запущен первый искусственный спутник земли.

Цель написания данной работы – краткий обзор проведенных космических исследований с момента образования Российской Федерации, формулирование основных достижений и проблем развития космической отрасли, а так же планов и задач отрасли до 2020 года.

В 1991 году СССР распадается. Основное «космическое наследие» получили Россия, Украина и Казахстан. Вопреки глубокому экономическому кризису и частым военным конфликтам, особенно в России, развитие космических программ не остановилось. Во многих источниках нет разделения в перечне космонавтов на советских и чисто российских. И все же, космонавты России - это новое поколение космонавтов, которые работали и продолжают работать на усовершенствованных космических аппаратах.

С 1991 по 2014 год состоялся 91 старт. То есть больше, чем треть всех космических стартов с площадок бывшего СССР состоялась во времена независимости России. Учитывая дороговизну реализации программ по освоению космоса, отметим, что это достаточно много.

Федерация космонавтики России является правопреемницей Федерации космонавтики РСФСР (ФК РСФСР), созданной 7 декабря 1991 года. Первым

президентом ФК РСФСР стал Н. Н. Рукавишников, дважды Герой Советского Союза, лётчик-космонавт СССР.

Горбачёв начал резко сокращать финансирование космонавтики, в девяностые же годы и так скудные ресурсы были урезаны до самого минимума. Первый модуль российского сегмента МКС строился на американские деньги, а 2/3 расходов Роскосмоса практически вплоть до начала активной реализации программы ГЛОНАСС составляли расходы на пилотируемую космонавтику - то есть, на достройку и поддержание станций «Мир» и МКС.

В этих условиях в девяностые годы образовалось серьезное отставание в технологии производства негерметичных спутников, которое было в основном преодолено в 2000-х.

Резко сократилось и количество пусков. С 1996 по 1999 год в России совершалось менее 30 ракетных пусков ежегодно - Россия в эти годы даже уступала по количеству пусков Соединённым Штатам. Для сравнения: в СССР производилось 90-100 пусков в год.

Несмотря на катастрофические проблемы некоторые крупные проекты, начатые еще при СССР, были завершены: не в последнюю очередь за счёт активного сотрудничества с США и другими странами в сфере космоса.

Было окончено строительство первой многомодульной орбитальной станции «Мир». Наиболее активная фаза ее работы приходится на 90-годы. Иностранцы экипажи с 1995 года активно посещали станцию. Больше всего иностранных гостей было из США - 44 астронавта.

Международный проект орбитальной станции «Freedom» (США с союзниками без СССР), который активно разрабатывался на рубеже восьмидесятых и девяностых годов, провалился и был закрыт. США решили использовать космический опыт СССР по строительству модульной станции «Мир», и было решено создавать МКС с использованием российского опыта и российских технологий.

Также в девяностые годы начал работать ГЛОНАСС. Первоначальное развертывание ГЛОНАСС для военных целей было осуществлено в 1993 году с 12 спутниками. К 1995 году количество спутников было доведено до 24. Однако из-за недофинансирования и низкого срока службы спутников ГЛОНАСС к 2001 году съёжился до 6 спутников.

В 1999 году в рамках консорциума США, России, Украины и Норвегии вошел в строй проект «Морской старт». Запуск ракет осуществляется с плавучей платформы в районе экватора, что позволяет экономить на топливе за счет использования скорости вращения земли. На данный момент проект почти полностью принадлежит Российской РКК «Энергия».

Следует отметить, что после 2000-го года количество космических запусков стало снижаться по всему миру и на данный момент по этому показателю Россия снова является лидером. При этом снижение количества запусков связано не с кризисом отрасли в целом (какое мнение бытует в интернете), а с тем, что на рубеже тысячелетий резко возросли сроки работы космических аппаратов: например, для спутников связи с максимум 3-4 до 12-15 лет, а для спутников дистанционного зондирования Земли с нескольких месяцев до нескольких лет. Соответственно, это не могло не сказаться на количестве запусков.

Тяжелое финансовое положение российской космической отрасли сохранялось и в начале 2000-х годов. Например, по начатой в 1998 программе

Фобос-Грунт нормальное финансирование начало выделяться только в 2008 году. Затопление космической станции Мир в 2001 году было очень тяжелой утратой для отечественной космонавтики, но на поддержание программы было необходимо тратить около 200 млн. долларов ежегодно, а таких денег в космическом бюджете просто не было.

Принятая в 2005 году «Федеральная космическая программа России на 2006-2015 гг.» отличалась полным отсутствием какой-либо амбициозности и декларировала лишь «создание и использование необходимой номенклатуры космических систем и комплексов с характеристиками, соответствующими мировому уровню развития космической техники». Проще говоря, речь шла только о том, чтобы не отставать слишком сильно. Такому положению вещей способствовала ситуация, когда Роскосмос сам себе ставил цели и сам же за них отчитывался. Судя по всему, в то время его руководство не хотело брать на себя какие-либо повышенные обязательства.

С назначением в 2011 году Владимира Поповкина на должность руководителя Роскосмоса был взят курс на более активное развитие отрасли, началась разработка новых крупных проектов. К сожалению, Поповкину не удалось переломить негативную тенденцию аварий ракетносителя «Протон», который раньше был очень надёжным. Особенно странно то, что аварии происходят с отечественной полезной нагрузкой, а зарубежная коммерческая исправно доставляется на целевую орбиту - конспирологи усматривают в этом признаки работы диверсантов.

Владимир Поповкин был уволен в октябре 2013 года и скончался от рака 18 июня 2014 года, как сообщалось, скорее всего, из-за его отравления парами ракетного топлива при устранении последствий аварии ракеты-носителя «Протон» на Байконуре 2 июля 2013 года. На место главы Роскосмоса был назначен Олег Остапенко, который в настоящий момент ведёт борьбу за контроль над предприятиями ракетно-космической промышленности.

В 2014 году Россия впервые с эпохи СССР осуществила 38 космических запусков, также на орбиту выведено рекордное количество космических аппаратов - 80, из них 31 спутник для государственных нужд, 5 коммерческих и 44 малых спутника. Также в декабре 2014 года был осуществлён первый успешный запуск новой ракеты космического назначения тяжёлого класса Ангара-А5 с космодрома Плесецк, что позволило России достичь полностью независимого доступа в космос в области непилотируемой космонавтики.

Весной 2014 года главой Роскосмоса был назначен Олег Остапенко, под руководством которого была разработана «Федеральная космическая программа России на 2016-2025 гг.» Изначальный бюджет составлял 2,4 трлн. рублей, программа включала в себя разработку сверхтяжелого РН, необходимого для пилотируемой экспедиции на Луну и многие другие перспективные разработки. Но очень скоро стало понятно, что программа подвергнется секвестированию. В январе 2015 года главой Роскосмоса стал Игорь Комаров. В августе 2015 года Роскосмос был объединён с Объединённой Ракетно-Космической Корпорацией (ОРКК) в государственную корпорацию «Роскосмос». Научно-технический совет ОРКК подготовил новый вариант ФКП при этом бюджет был сокращён до 2 трлн. рублей. Однако, экономический блок правительства был готов выделить не более 1 трлн. рублей. На совещании у Путина в ноябре 2015 года Игорь Комаров и вице-премьер Дмитрий Рогозин буквально выбивали деньги на ФКП. В результате космическая отрасль получит в 2016-2025 годах 1406 млрд. рублей, а в случае улучшения

экономической обстановки в стране ещё 115 млрд. после 2020 года. Игорь Комаров подчеркнул, что в ходе проведения оптимизации были "сохранены ключевые проекты и научно-технические заделы, что позволяет отрасли развиваться".

На данный момент Россия продолжает оставаться главной космической державой, разделяя это звание с Соединёнными Штатами.

Достижения российского космоса:

- Больше всего пусков ракет (около 30 пусков каждый год, что составляет примерно 40 % от всего мирового объема);
- Только Россия занимается достройкой и расширением МКС (единственная из 15-и стран участников МКС);
- Ключевой участник МКС (одна из 2-х, владеет 5 из 14 основных модулей МКС, Япония и ЕКА имеют по одному модулю, США все остальные);
- Имеет глобальную навигационную систему (одна из 2-х действующих, развёртывается ещё 2);
- Способна вывести человека на орбиту (одна из 2-х, ранее было способно 3);
- Скафандр для работы в открытом космосе (одна из 3-х);
- Выведение спутников на геостационарную орбиту (одна из 5-и);
- Имеет ракету-носитель тяжелого класса (одна из 6-и);
- Имеет действующий космодром (одна из 16-и стран, 4 из 23-х действующих космодромов, больше только у США, столько же у Китая);
- Способна самостоятельно выводить на орбиту КА (одна из 16 стран которые когда-либо выводили КА в космос, одна из 30 стран когда-либо разрабатывавших ракеты-носители);
- Производитель ракет и комплектующих (более 10 % от общемирового производства, российские ракеты, ступени ракет и двигатели используются другими странами);
- Имеет действующий космический радиотелескоп;
- Имеет спутниковую систему связи;
- Имеет спутники дистанционного зондирования земли;
- Имеет развитую сеть телекоммуникационных спутников;
- Участвует в исследовании других планет совместно с другими странами.

Проблемы российского космоса:

- Россия не имеет ни одного действующего космического аппарата за пределами околоземной орбиты. За последние годы были предприняты всего 2 попытки, обе они завершились неудачей;
- Отсутствует полностью независимый доступ в космос - стартовый комплекс для ракет «Союз» на космодроме Восточный. Запуски пилотируемых кораблей Россия может проводить только с космодрома Байконур на территории Казахстана;
- Не до конца решены проблемы с обеспечением создания космических аппаратов полностью отечественной элементной базой достойного качества;
- Отсутствует систематическое финансирование космического образования (студенческих спутников и т. п.), имеющееся в США и ЕЭС;
- Система наземных пунктов управления космическими аппаратами не обеспечивает хотя бы относительно глобального покрытия, особенно в южном полушарии. Хотя проблема в значительной мере потеряла остроту с присоединением Крыма и, соответственно, Центра дальней космической связи в Евпатории, но связанные с этим неудобства, тем не менее, остаются ещё со времён СССР;

- Из-за высоких широт запуски на орбиты с низкими наклонениями (экваториальные и близкие к ним) требуют много топлива. Самый экономически выгодный космодром из используемых Россией - на территории независимой республики.

Планы на период до 2020 года. Выделяются следующие задачи:

- Продолжение эксплуатации, модернизация и дооснащение космодромов Байконур и Плесецк.
- Строительство космодрома Восточный, на котором в 2015 году начнётся эксплуатация ракет «Союз-2» лёгкого и среднего классов;
- Разработка кислородно-водородного разгонного блока для существующих и перспективных ракет-носителей;
- Развитие группировки ГЛОНАСС, добавление космических аппаратов с периодом активной эксплуатации не менее 7 лет, а к 2020 году не менее 10 лет;
- Разработка системы обслуживания отдельных космических аппаратов на орбитах;
- Создание на базе унифицированной платформы дешевых малоразмерных космических аппаратов для исследования космических лучей и солнечно-земных связей;
- Возобновление комплексных исследований Луны с использованием автоматических космических аппаратов. К 2020 году проведение углубленных исследований Луны с окололунной орбиты и на ее поверхности автоматическими космическими аппаратами, в том числе с использованием луноходов и средств доставки образцов лунного грунта на Землю, выбор районов размещения автоматических лунных баз;
- Продолжение до 2020 года эксплуатации Международной космической станции;
- Участие в международных космических проектах по исследованию Луны, Марса и системы Юпитера.
- Создание космической обсерватории «Миллиметрон» миллиметрового и инфракрасного диапазонов.

Пилотируемые экспедиции на другие планеты в ближайшее время не ожидаются. Для Марса это связано с достаточно большой длительностью полета и недавно выявленной повышенной опасностью для организма галактического излучения, присутствующего в Дальнем космосе. Для Венеры технические проблемы, связанные с почти земной силой тяжести и по-настоящему экстремальным климатом на планете, тоже делают экспедицию слишком рискованной и дорогостоящей на ближайшие пару десятилетий. До остальных же планет лететь еще дольше, чем до Марса. Тем не менее, пилотируемая экспедиция на Марс, по всей видимости состоится уже в середине текущего века.

Литература:

1. «Космос»: Полная энциклопедия / В.И. Цветков. - М. : Эксмо, 2010.
2. Электронный ресурс: <http://www.federalspace.ru>
3. Электронный ресурс <http://www.interfax.ru>
4. Электронный ресурс <http://www.news.rin.ru>

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

Федеральным законом №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» понятие банкротства определено следующим образом: «Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» (ст. 3).

В названном Законе установлены признаки банкротства: должник считается несостоятельным (банкротом), если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Для определения наличия признаков банкротства должника учитываются размеры денежных обязательств и обязательных платежей. В размер денежных обязательств включают:

- размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги;
- суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником;
- размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения;
- размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов.

К обязательным платежам относят налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательством Российской Федерации. Размер обязательных платежей исчисляется без учета штрафов (пеней) и других финансовых санкций.

Признаком успешного управления деятельностью предприятия служит достижение им поставленных экономических целей, среди которых могут быть:

- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- рост объемов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- занятие определенной ниши и доли на рынке товаров;
- максимизация рыночной стоимости предприятия и др.

Мониторинг степени достижения поставленных целей в зависимости от их вида осуществляется в рамках систем оценки положения предприятия на рынках капитала, товаров и услуг, управленческого контроля, управленческого учета, финансового менеджмента. Общепринятый интегральный признак успешности в достижении экономических целей – стабильность генерирования прибыли. Для оценки уровня достижения отдельных экономических целей и конкретизации финансового состояния предприятия следует ориентироваться не только и не столько на прибыль, сколько на совокупность показателей, комплексно характеризующих имущественный и финансовый потенциалы предприятия. Сделать это можно по данным публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Этим

объясняется устойчивая популярность соответствующих методик оценки, базирующихся на отчетности.

Систематизированный анализ отчетности выделился в самостоятельный раздел финансового анализа сравнительно недавно, в конце XIX в. В это время в западной учетно-аналитической практике в приложении к железнодорожному транспорту появились первые расчеты некоторых относительных показателей, характеризующих ликвидность компаний и эффективность затрат.

В настоящее время отечественные и зарубежные специалисты предлагают различные методы анализа финансовой отчетности, которые отличаются друг от друга в зависимости от целей и задач анализа, информационной базы, технического обеспечения, оперативности решения аналитических и управленческих задач, опыта и квалификации персонала.

В формировании зарубежных научных направлений анализа финансовой отчетности выделяют пять относительно самостоятельных подходов, научных школ. Такое деление достаточно условно, поскольку в той или иной степени эти подходы пересекаются и взаимно дополняют друг друга:

- Empirical Pragmatists School (школа эмпирических прагматиков);
- Ratio Statisticians School (школа статистического финансового анализа);
- Multivariate Modelers School (школа мультивариантных аналитиков);
- Distress Predictors School (школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний);
- Capital Marketers School (школа участников фондового рынка).

Представители первой школы (например, Роберт Фоулк), работая в области анализа кредитоспособности компаний, пытались обосновать набор относительных показателей, пригодных для анализа. Их цель состояла в отборе таких индикаторов, которые могли бы помочь аналитику ответить на вопрос, сможет ли компания расплатиться по своим краткосрочным обязательствам. Данный аспект анализа деятельности компании рассматривался представителями этой школы как наиболее важный, поэтому анализ базировался на показателях, характеризующих оборотные средства, собственный оборотный капитал, краткосрочную кредиторскую задолженность. Основной вклад представителей этой школы в теорию систематизированного анализа финансовой отчетности заключается в том, что они впервые рассчитали по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности многообразие аналитических коэффициентов, которые стали полезными для принятия управленческих решений финансового характера.

Появление второй школы связывают с работой Александра Уолла, посвященной разработке критериев кредитоспособности. Основная идея представителей этой школы состоит в том, что аналитические коэффициенты, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности, должны соответствовать определенным нормативным значениям или диапазонам значений. Целью исследований стала разработка подобных нормативов для коэффициентов в разрезе отраслей, подотраслей и групп однотипных компаний на основе использования статистических методов. Проведенные исследования показали, что коэффициентам свойственна пространственно-временная мультиколлинеарность (взаимообусловленность). Это определило необходимость классификации всей совокупности коэффициентов на группы, в которых показатели одной и той же группы коррелируют между собой, а показатели разных групп относительно независимы.

Идеи теории анализа финансовой отчетности представителей третьей школы (например, Джеймса Блисса, Артура Винакора) базируются на взаимосвязи частных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние и эффективность текущей деятельности компании, и обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности. Основная задача этой школы состоит в построении пирамиды (системы) финансовых показателей и разработке на ее основе имитационных моделей.

Представители четвертой школы сделали основной упор на анализе финансовой устойчивости компании, предпочитая перспективный анализ ретроспективному. По их мнению, ценность бухгалтерской отчетности определяется исключительно ее способностью обеспечить предсказуемость возможного банкротства. Первые попытки анализа деятельности фирм-банкротов были предприняты в 30-е годы XX в. В наиболее законченном виде методика и техника прогнозирования банкротства представлена в работах Эдварда Альтмана и Уильяма Бивера.

Пятая школа представляет собой самое новое по времени появления научное направление в систематизированном анализе финансовой отчетности. Последователи этой школы (например, Джордж Фостер), считают, что ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги и степени связанного с ним риска.

В России рыночные условия хозяйствования обусловили в последнее время повышенный интерес к теории и практике финансового анализа деятельности предприятий. Это прежде всего связано с тем, что с рыночными условиями хозяйствования коммерческие предприятия оказались в ситуации неопределенности и повышенного риска. С одной стороны, предприятия получили право свободно распоряжаться собственными средствами, самостоятельно заключать хозяйственные контракты и сделки на внутреннем и внешнем рынках, что заставило их самостоятельно заниматься поиском надежных потенциальных партнеров и качественно оценивать их финансовую устойчивость и платежеспособность. С другой стороны, предприятия с большим интересом стали относиться к оценке собственных возможностей:

- могут ли они отвечать по своим обязательствам;
- эффективно ли используют имущество;
- окупаются ли вложенные в активы средства;
- целесообразно ли расходуется чистая прибыль и др.

Для того чтобы квалифицированно отвечать на эти вопросы, бухгалтерские и финансовые службы организации должны обладать специальными знаниями для проведения финансового анализа, уметь пользоваться имеющимися методическими разработками.

Переход к рыночным отношениям потребовал от российских ученых-экономистов пересмотра традиционного понимания важных экономических категорий, развития целого ряда нетрадиционных для нашей экономики финансово-кредитных институтов (инжениринговых, консалтинговых, лизинговых, факторинговых и др.). К настоящему времени сложились два основных подхода к пониманию финансового анализа. Согласно первому, финансовый анализ понимается в широком аспекте и охватывает все разделы аналитической работы, входящие в систему финансового менеджмента, т.е. связанные с управлением

финансами хозяйствующего субъекта в контексте окружающей среды, включая рынок капитала. Представителем этого подхода в отечественной науке является профессор Санкт-Петербургского государственного университета В.В. Ковалев. Второй подход ограничивает сферу финансового анализа анализом бухгалтерской (финансовой) отчетности. Среди приверженцев второго подхода можно назвать О.В. Ефимову, А.Д. Шеремета, Е.В. Негашева, Р.С. Сайфулина.

Значительный вклад в развитие методологии и практики анализа финансовой отчетности внесла учетно-аналитическая школа Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова под руководством профессора А.Д. Шеремета. Представителями этой научной школы разработана система показателей комплексной рейтинговой оценки деятельности хозяйствующих субъектов (отрасли, банка, структурных подразделений акционерного общества или холдинговой компании и т.д.). Показатели сгруппированы по пяти группам признаков, оценивающим:

- платежеспособность и ликвидность;
- финансовую устойчивость;
- деловую активность;
- рентабельность;
- эффективность управления.

Набор показателей по каждой из групп варьируется, уточняется, а то и принципиально изменяется в зависимости от экономических и организационно-правовых условий хозяйствования предприятий, а также от целей и задач финансового анализа.

Так, применяемые коммерческими банками России критерии оценки кредитоспособности определяются с позиции платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, оцениваемых по значениям отдельных финансовых показателей. Бухгалтерская (финансовая) отчетность позволяет определить финансовое состояние предприятия и класс его кредитоспособности. В основе системы оценки лежит обобщающий показатель, который базируется на нескольких показателях финансового состояния предприятия-заемщика. Количество показателей может быть различным.

Анализ прогнозирования банкротства в отечественной практике проводится на основе оценки неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса (форма №1). При этом производится расчет трех показателей:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами;
- коэффициента утраты (восстановления) платежеспособности.

Значения рассчитанных показателей сравниваются с рекомендованными нормативными значениями. По результатам сравнения делаются выводы о наличии (отсутствии) угрозы банкротства предприятия.

Как видим, существует определенная научная преемственность между отечественными и зарубежными подходами к анализу финансовой отчетности. Однако не следует забывать, что механический перенос зарубежного опыта без учета специфики условий, в которых работают российские предприятия, неприемлем.

Кроме того, результаты выполненных формализованных аналитических расчетов не должны быть единственным и безусловным критерием для принятия того или иного решения. Формализованные способы для определения критического финансового положения могут быть реализованы на основе данных годовой и

квартальной бухгалтерской отчетности. Аналитические расчеты служат базой для принятия управленческих решений, однако их окончательный вариант должен приниматься с учетом дополнительных факторов.

Необходимость сочетания формализованных и неформализованных процедур накладывает существенный отпечаток, как на порядок подготовки аналитических документов, так и на последовательность процедур анализа финансового состояния. Они не могут быть раз и навсегда жестко заданными, а должны корректироваться как по форме, так и по существу. Именно такой подход наиболее соответствует логике функционирования предприятия.

Литература:

1. Шепеленко, Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом: Учебное пособие / Г.И. Шепеленко. - Рн/Д: Феникс, ИКЦ МарТ, 2010. - 256 с
2. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / Л.А. Чалдаева. - М.: Юрайт, 2013. - 410 с
3. Шатраков, А.Ю. Операционный антикризисный менеджмент / А.Ю. Шатраков. - М.: Экономика, 2008. - 382 с.

**А. ОПАЛЕНКО
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ**

НАУЧНАЯ ФАНТАСТИКА НА СЛУЖБЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Фантастика - это эстетическая категория вымысла, который рождается на пределах человеческого воображения. В литературе и кино фантастика представлена как развлекательный жанр, берущий основные идеи из чудесных свершений науки, либо параллельных волшебных миров, растущих из мифа и сказки. Мы же в большей степени интересуемся научной фантастикой, поскольку она позволяет увидеть, куда нас могут завести высокие технологии, а также выражает творческий взгляд на все, происходящее в мире науки и техники. Фантастика подарила миру такие интересные концепции, как телепортация, искусственный интеллект, восстание машин, параллельные миры и другие недоказанные и недоказуемые явления. Самое интересное то, что множество фантастических идей, которые были для зрителей и читателей лишь предметом мечтаний и воображений, воплотились в реальность.

Для начала хотелось бы вспомнить о Жюлье Верне, который считается не только одним из основателей научной фантастики, но и писателем, который, как никто другой, умел предугадывать будущее. Немного найдётся авторов, которые сделали бы столько для популяризации науки и прогресса, сколько великий француз. Сегодня, в XXI веке, мы можем судить, насколько часто он оказывался прав - или не прав. То, что описывал этот всемирно известный писатель, действительно было воплощено в жизнь. Возможно, именно благодаря французскому писателю у нас сейчас есть средства передвижения и различные чудеса техники.

Одно из самых смелых пророчеств Верна - космические путешествия. В его книге «С Земли на Луну», изданной в 1865 году можно было прочесть о лунных модулях, солнечных парусах и высадке человека на Луну. Спустя сто лет эти «предсказания» известного фантаста стали правдой. Еще в древности люди мечтали полететь в космос, посмотреть другие миры. Однако только в 19 веке русский ученый К. Э. Циолковский предложил вполне реальный способ преодолеть земное

притяжение, для этого ракета должна иметь достаточную скорость. Долгие годы он работал над теорией реактивного движения. Мечты великого ученого были воплощены в реальность и сегодня многими странами активно проводятся полеты в космос. 2 января 1959 года с космодрома Байконур был осуществлен запуск первой ракеты в направлении Луны, которая вывела первую автоматическую межпланетную станцию «Луна-1» на траекторию полета к Луне. 4 января станция прошла на расстоянии 6 тысяч километров от Луны, став первым искусственным спутником Солнца. При запуске второй автоматической межпланетной станции «Луна-2» в сентябре 1959 года ракета-носитель "Восток" смогла достичь второй космической скорости, необходимой для осуществления полетов в космос. Уже через пару лет 12 апреля 1961 года был осуществлен первый полет человека в космос. Этим человеком стал Юрий Алексеевич Гагарин.

Также Верн предугадал тенденции развития подводных кораблей с поразительной точностью. Способность субмарин совершать длительные автономные путешествия, масштабные сражения между ними, исследования с их помощью морских глубин - всё это стало реальностью. Чтобы рассказать о покорении воздушной стихии, Верн придумал Робура – завоевателя, который создал воздушное судно «Альбатрос», которое поднималось в воздух с помощью пропеллеров. Хотя внешне «Альбатрос» походил скорее на обычный корабль, его с полным основанием можно считать «дедушкой» вертолётов. Серьёзное внимание теме войны и оружия Верн уделил в романе «Пятьсот миллионов бегумы». Главным злодеем книги он сделал немецкого профессора Шульце - одержимого националиста с жадностью мирового господства. Шульце изобрёл гигантскую пушку, способную поражать цель на расстоянии многих километров, и разработал для неё снаряды с ядовитым газом. Таким образом, Верн предвосхитил появление химического оружия. А в романе «Флаг родины» француз и вовсе изобразил супер снаряд, способный уничтожить любое строение в радиусе тысяч квадратных метров, - аналогия с ядерной бомбой буквально напрашивается.

Но ведь были и другие писатели, что давали технологам идеи для изобретений. Например, научный фантаст Артур Кларк в своей книге «Мир без проводов» за десятилетия до появления спутников «ввел» их в наш мир. 5 октября 1957 года газета «Правда» сообщила: 4 октября 1957 года в СССР произведен успешный запуск первого спутника. По предварительным данным, ракета-носитель сообщила спутнику необходимую орбитальную скорость около 8000 метров в секунду. В настоящее время спутник описывает эллиптические траектории вокруг Земли и его полет можно наблюдать в лучах восходящего и заходящего Солнца при помощи простейших оптических инструментов. Запуск искусственного спутника Земли имел громадное значение для познания свойств космического пространства и изучения Земли как планеты нашей Солнечной системы. Анализ полученных сигналов со спутника дал ученым возможность изучить верхние слои ионосферы, что до этого не представлялось возможным. Запуск искусственных спутников в космос способствовал развитию нового коммуникационного канала - сети Интернет, с помощью которого обмен информацией между людьми находящимися в разных частях света происходит качественно и в считанные секунды.

Айпады, электронные книги, смартфоны еще лет 20 назад показались бы нам красивой выдумкой, но вот, они уже прочно обосновались в нашей жизни, и даже стали необходимыми. Жак-Ив Кусто, который заявил в своих рукописях, что, находясь на дне океана, обнаружил удивительное сооружение, возможно,

инопланетного происхождения со множеством пиктограмм, и реагирующее на прикосновение. Позже компания Apple воссоздала это, назвав iPhone. Это был еще один великий прорыв, произошедший благодаря писателю.

Водяные матрасы. Возможно, они не такие завораживающие, как ракеты, спутники и телефоны, но как ни странно, водяные матрасы были впервые описаны в книге Роберта Хайнлайна 1961 года «Чужак в чужой стране». В Расширенной вселенной он сказал, что эта идея была «попыткой представить идеальную больничную койку тем, кто провёл слишком много времени в чёртовых больничных койках». Первая современная коммерческая водяная кровать появилась через семь лет после издания книги.

Если заглянуть в фильмы, то можно также обнаружить массу фантастических вещей, которые теперь стали вполне реальными. Взять, например, художественный фильм - «Война миров» 1953г. Герберта Уэллса, который принёс нам информацию о тепловых лучах, с помощью которых уничтожали своих противников пришельцы. В 1916 г. Альберт Эйнштейн создал теорию взаимодействия излучения с веществом. В первой половине 50-х годов появился предшественник лазера - аммиачный мазер, квантовый генератор микроволнового излучения, практически одновременно изобретенный и построенный в Нью-Йорке и Москве. В США эту работу выполнили профессор Колумбийского университета Чарльз Таунс с ассистентами Джеймсом Гордоном и Гербертом Цайгером, в СССР - научные сотрудники ФИАН Александр Прохоров и Николай Басов. В 1958 г. Таунс вместе с канадцем Артуром Шавловым и независимо от них Прохоров дали теоретическое обоснование конструкции квантового генератора светового излучения, который тогда назывался не лазером, а оптическим мазером. В мае 1960 г. сотрудник исследовательского центра фирмы Hughes Теодор Мейман запустил первый в мире лазер на искусственном рубине.

Роботы - совершенно фантастические создания, но только в прошлом. Голливудские фильмы часто изображают роботов злыми и пугающими. Научно-фантастические ужасы вроде «Терминатора» и «Матрицы» были настолько успешными и влиятельными, что посеяли робофобию - иррациональный страх роботов и искусственного интеллекта - среди многих людей. И все же в реальной жизни роботы совершенно безобидны. Благодаря многочисленным прорывам в науке и технике, разумные роботы скоро сделают наши жизни более удобными, работы - простыми, а мир - лучшим местом для жизни.

Новелла Герберта Уэллса 1897 года «Человек невидимка» была первой из многих научно-фантастических историй, в которой использовалась невидимость. В реальной жизни в наши дни мы имеем стелс-самолёты – которые невидимы для радаров – и метавещественный камуфляж, субстанцию, которая способна изгибать часть светового спектра вокруг себя и таким образом оставаться невидимой для невооружённого глаза. В силу своей чрезвычайной военной важности, истинный прогресс в подобной технологии неизвестен и наверняка является строго засекреченным. Слухи упорно утверждают, что невидимые танки уже действительно возможны — и не только благодаря технологии электронного камуфляжа, информация о котором всё-таки стала достоянием общественности.

И, наверное, самое необычное изобретение это - летающие автомобили, ещё один из примеров научной фантастики. Но в наши дни фантастика стала реальностью. Знаменитая «Terrafugia Transition Roadable Aircraft» скоро станет первой коммерчески доступной летающей машиной, ожидаемая цена – 279 тысяч долларов. Способная превращаться из автомобиля в самолёт и обратно в автомобиль

по щелчку переключателя, она представляет собой потрясающую функциональную игрушку.

Закончить статью хотелось бы словами уже известного нам Жюль Верна: «Что бы я ни сочинял, что бы я ни выдумывал, всё это всегда будет ниже действительных возможностей человека. Придёт время, когда наука опередит фантазию».

А. ПЛОТНИКОВА
н.р. Н.А. ШИШКИНА

ДИНАМИКА СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Ставка рефинансирования используется в монетарной политике как макроэкономический инструмент управления цикличностью экономических процессов: совместного воздействия на темпы инфляции и темпы экономического роста. Для сдерживания инфляции спроса Центральный банк повышает ставку рефинансирования. При этом происходит, с одной стороны, сокращение масштабов рефинансирования, а значит, темпов роста денежной базы в экономике. С другой стороны, удорожание кредитов приводит к уменьшению скорости обращения денег и сокращению размера денежного мультипликатора. Таким образом, конечной целью увеличения ставки рефинансирования является сокращение широкой денежной массы.

Ставку рефинансирования повышают в кризисный период, например, 1998 год и начало 90-х (рисунок 1) с целью удержания инфляции. Снижение ставки влечет к ослаблению национальной валюты, а рост – к укреплению.

Снижение ставки способствует росту инфляции, однако стимулирует рост производства и экономики в целом, поскольку деньги (займы) становятся дешевле для предприятий. Анализ динамики ставок в разных странах показывает, что при продолжительном росте экономики, опасаясь ее «перегрева» ЦБ страны начинают повышать ставку, тем самым делая кредиты дороже и сдерживая развитие производства.

Впервые ставка была установлена в 1992 году. С тех пор, с учетом данных на сегодня она изменялась уже 83 раза. Больше всего изменений пришлось на 1994 и 1998 годы ставка изменялась по 9 раз в году. Минимум изменений пришлось на 2005 год, тогда ставку поменяли лишь 1 раз и то под самый новый год (26 декабря). Самая большая ставка была зафиксирована в 1993 году на уровне 210%.

Исторический минимум на сегодняшний день 7,75% был установлен 01.06.2010 и действовал до начала 2011 года. Самый большой скачок значения ставки произошел 27.05.1998 года, когда ставка увеличилась с 50 сразу до 150%. Меньше всего продержалась ставка, установленная 22.06.1993 года - всего 7 дней. Долше всего значение от 15.06.2004, его поменяли лишь 26.12.2005, т.е. через 559 дней (на сегодня это самый длительный период действия ставки).

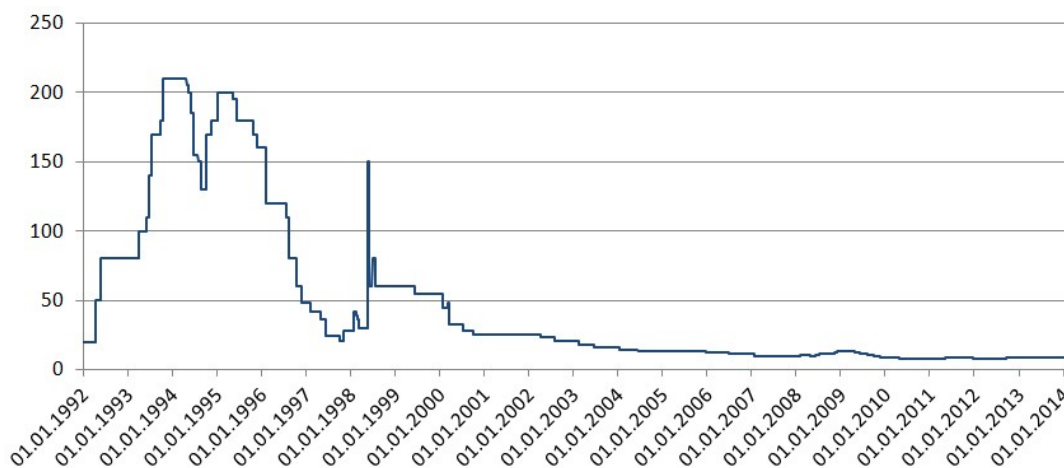


Рисунок 1 - Динамика ставки рефинансирования с 1992 по 2014г.

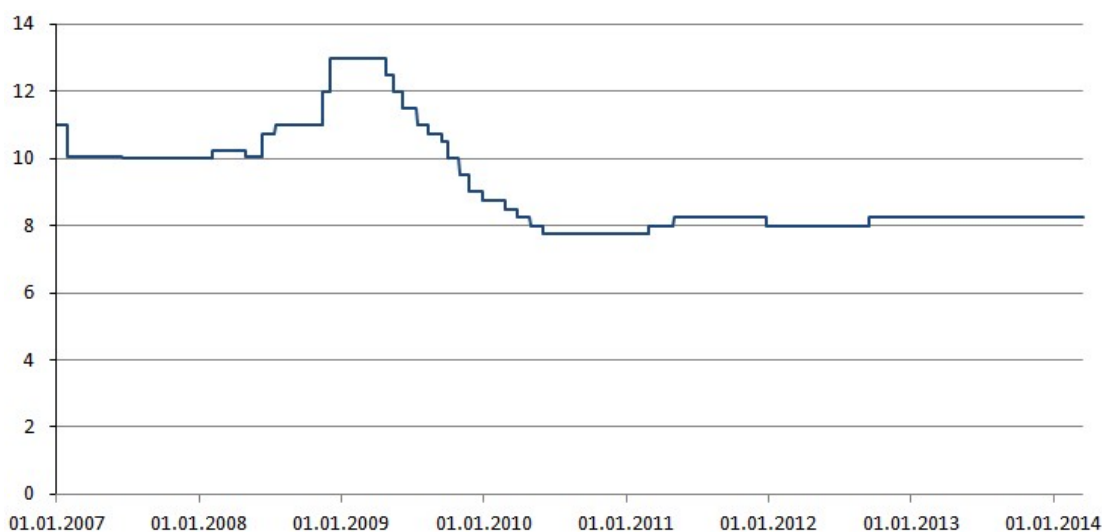


Рисунок 2 - Динамика ставки рефинансирования с 2007 по 2014г.

Получение кредитов в ЦБ является также одним из источников получения средств для хозяйствующих субъектов. Следовательно, стоимость этих средств будет влиять и на конечную стоимость кредита. Т.е. чем меньше ставка, тем дешевле могут быть кредиты конечным заемщикам. При этом, с другой стороны, ставки по вкладам в этой ситуации будут снижаться. Конечно, прямой зависимости тут нет, но как влияет ставка рефинансирования центрального банка РФ вполне заметно.

Основное влияние на экономику хозяйствующих субъектов, ставка рефинансирования оказывает через налогообложение. В Налоговом Кодексе закреплен ряд положений, согласно которым с помощью ставки рефинансирования производятся расчеты баз налогообложения, пеней, процентов за просрочку возврата налогов, процентов при изменении сроков уплаты налогов.

Определяющим для предприятий народного хозяйства России является использование ставки рефинансирования в качестве оператора для расчета предельно допустимого значения процентов, разрешенных к списанию на расходы: чем ниже ставка рефинансирования, тем меньшую сумму процентов начисленных на заемный капитал можно списать в расход. Влияние снижения ставки рефинансирования при неизменных процентах по коммерческим кредитам однозначно - прибыль предприятий уменьшается, замедляются темпы инвестиций.

Для кредитных организаций снижение ставки рефинансирования связывается, прежде всего, с требованием предприятий реального сектора о снижении процентов по кредитам. Учитывая, что изменение ставки рефинансирования происходит вслед за изменением экономической ситуации в стране (в частности, когда цена капитала снижается), можно отметить, что результатом изменения ставки рефинансирования является стабилизация экономики: ставка рефинансирования «закрепляет» достижения экономического развития в преобразовании кредитно-денежных отношений. В данном смысле очевидно позитивное влияние политики рефинансирования Центрального Банка на экономику. Что, естественно, подкрепляет авторитет первого кредитора и повышает доверие кредитных организаций к действиям, направленным на расширение возможностей субъектов экономики.

В свою очередь от авторитета Центрального Банка зависит степень влияния последнего на финансовый рынок. При улучшении экономической ситуации в России, предприятиям реального сектора экономики потребуется от государства помощь в виде установления приемлемых условий кредитования, вот тогда и пригодится «закрепленный запас прочности» финансового рынка: Центральный Банк, наконец, сможет активно участвовать в росте экономики путем расширения рефинансирования и управления финансовым рынком через ставку рефинансирования.

Литература:

1. Малкина М. Ю. Ставка рефинансирования как инструмент управления денежной массой и темпом инфляции в российской экономике. - Нижегородск, 2011.
2. Информационный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://ставка-рефинансирования.рф>
3. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://banki-vrn.ru/stavka-refinansirovaniya.html>
4. Информационный сайт «Центра экономики проектов». [Электронный ресурс]. URL: <http://cepgroup.ru/backoffice/256-refinansstavka>
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>

**А. ПОЗИГУН
н. р. И.Н. ШАМРАЙ**

АКТУАЛЬНОСТЬ УКРУПНЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В состоянии неустойчивой банковской стабильности российская банковская система находится в настоящее время. Несмотря на преодоление кризиса и его последствий, банковский сектор остается подверженным изменениям внешней конъюнктуры. С целью повышения его устойчивости и предупреждения в будущем негативного влияния тенденций европейского финансового рынка российским органам власти в сжатые сроки предстоит решить несколько важных задач, главными из которых являются совершенствование банковского законодательства, укрупнение банковского сектора, создание в России хорошего финансового климата.

В настоящее время российский банковский сектор находится в состоянии неустойчивой стабильности.

Денежные вливания со стороны государства активно способствовали преодолению банковского кризиса в России, а именно произошло накачивание банковской системы ликвидными ресурсами, которые осели на финансовом рынке, так и не дойдя до реального сектора.

Необходимо проводить реформирование банковской системы во взаимосвязи с другими отраслями экономики для принятия масштабных мер, направленных на ее формирование. В первую очередь следует проанализировать и провести изменения развития реального сектора, т.е. обеспечить развитие направления переработки энергоресурсов, способствовать модернизации предприятий, стимулировать строительство с целью увеличения предложения объектов недвижимости и снижения цены на них и др.

На сегодняшний день в России существуют недостатки в функционировании банковского сектора, оказывающие влияние на замедление процессов модернизации экономики и ее перехода на инновационный путь развития, которые требуют скорейшего решения.

Также нерешенным остается вопрос собственности на кредитные организации. В настоящее время на российском рынке банковских услуг главенствующим собственником является государство, что имеет как негативные, так и положительные моменты. Банковские организации, которые находятся под управлением государственных властей, могут реализовывать национальные проекты и задачи и, как правило, являются более устойчивыми к финансовым потрясениям. Однако различные условия функционирования частных и государственных финансовых институтов снижают конкурентную составляющую и приводят к затормаживанию развития новых продуктов и услуг и инновационных процессов в целом. Кроме того, в рамках осуществления своей деятельности государственные банки не всегда с достаточной степенью эффективности используют государственные средства.

В условиях нестабильной экономики для банковской системы очень важным является привлечение в страну долгосрочных ресурсов, которые могут быть направлены на финансирование длительных инновационных и инфраструктурных проектов. Поэтому для финансовой системы важным становится сохранение в государстве банков с иностранным участием, поскольку именно такие банки могут предложить более «дешевые» и «длинные деньги». При этом необходимо регулировать деятельность иностранных банков с тем, чтобы их средства перенаправлялись в реальный сектор российской экономики, а не использовались для осуществления спекулятивных операций на финансовом рынке. Кроме того, необходимым является контроль последующего движения денежных средств, привлекаемых иностранными банками, поскольку они имеют возможность выводить средства российских вкладчиков за границу внутри своей банковской группы, сокращая при этом уровень российской банковской ликвидности.

После кризиса 2008 г. и в 2015 г. иностранные банки стали покидать российский финансовый рынок по объективным причинам, а именно из-за негативной экономической ситуации в России, неравноправной конкуренции и невысокой прибыли.

В 2010-2011 гг. о своих планах и реальном сворачивании бизнеса на российском рынке банковских услуг заявили такие банковские структуры, как Rabobank, Santander, Barclays, HSBC, Commerzbank [1].

В условиях современной экономической ситуации, складывающейся в мировой экономике, и с целью предотвращения наступления второй волны кризиса в России и недопущения стагнации экономики главными задачами развития банковского сектора России становятся стабилизация и повышение качества работы банковской системы.

В целях достижения указанных задач Правительством Российской Федерации и Банком России 5 апреля 2011 г. была принята «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» (2) (далее - Стратегия), разработанная для реализации и определения стратегических задач формирования основы конкурентоспособного финансового рынка России.

Указанная Стратегия была направлена на активное участие банковских институтов в процессе модернизации экономики посредством совершенствования разнообразия и качества банковских услуг, предоставляемых как юридическим, так и физическим лицам, а также на повышение конкурентоспособности на мировом финансовом рынке и обеспечение устойчивого инновационного развития.

Реализация всех запланированных мер в рамках Стратегии развития банковского сектора могла бы привести к изменению условий его функционирования и изменить структуру банковской системы, но в силу объективных причин все меры не были достигнуты. Реформирование банковской системы и в настоящее время является необходимым условием ее дальнейшего существования.

Но, несмотря на нестабильную ситуацию, государственные власти должны сконцентрировать свои усилия на реализации стратегических законодательных задач, которые будут способствовать формированию основы для создания в России конкурентоспособного финансового рынка.

В целях предотвращения еще одной волны кризиса или снижения степени ее негативного воздействия на банковскую систему и всю национальную экономику Правительству Российской Федерации необходимо в максимально короткие сроки решить накопившиеся проблемы банковского сектора, а также создать условия для стимулирования производства внутри страны и стимулирования внутреннего спроса, что обеспечит оздоровление всей экономики и главным образом банковской системы как главного участника перераспределения финансовых ресурсов.

Одной из ключевых задач в 2015 г. являлось укрупнение банковской системы с целью ее усиления и ликвидации слабых игроков на рынке банковских услуг. Так по официальным данным в за 2015 г. было ликвидировано 104 коммерческих банка, в том числе 98 принудительно были лишены лицензий.

Для реструктуризации банковской системы России необходимо решить следующие задачи [5, С. 234]:

- проводить укрупнение банковского сектора, одновременно сохраняя возможность существования региональных банков;
- провести реформирование законодательной базы;
- обеспечить хороший финансовый климат в России для возможности привлечения более дешевых долгосрочных финансовых ресурсов в экономику страны;

- разработать и ввести в оборот новые банковские продукты, в том числе кредитные с целью диверсификации рисков и снижения уровня системного риска;
- создать общие базы кредитных залогов;
- разработать процедуры быстрой и эффективной диагностики банковских проблем;
- оптимизировать законодательную базу в рамках вопроса сокращения сроков и упрощения процедуры банкротства банковских организаций.

Глава ЦБ Э. Набиуллина на настоящий момент отмечает, что существует три фактора для устойчивого экономического роста [6]:

1. Ответственная макроэкономическая политика, то есть ответственная денежно-кредитная политика и сбалансированная бюджетная политика. Макроэкономическая стабильность, действительно, ценность, которую Россия пронесла через сложные периоды 2014-2015 годов, и которую обязана сохранить. Низкая снижающаяся инфляция, низкий дефицит бюджета, низкий государственный долг. По словам Э. Набиуллиной это является чрезвычайно важным для инвестиционного типа развития, чтобы инвесторы могли просчитывать в понятных макроэкономических условиях риски инвестпроектов и осуществлять долгосрочные инвестиции.

2. Структурные реформы. Это тот комплекс мер, который позволит открыть экономику, сделать ее интересной для частных инвестиций в разные сектора. Радикальное улучшение инвестиционного климата, включая и снижение административных барьеров.

3. Развитие финансового рынка, развитие рынка капитала. Долговой рынок в России достаточно развит, прежде всего, это банковский рынок, но России нужно развивать и рынок облигаций.

Выполнение поставленных задач в короткие сроки должно способствовать предупреждению наступления кризиса банковской системы или в случае его возникновения - снижению его значения как для банковского сектора, так и для других отраслей российской экономики.

Литература:

1. Федоров Д. Уход по-английски. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sravni.ru/novosti/stati/2011/7/22/uhod-po-angliyski/>

2. Заявление Правительства Российской Федерации № 1472п-П13 и Центрального банка Российской Федерации № 01-001/1280 от 05.04.2011 о Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9061

3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и на период 2013 и 2014 годов (Утв. ЦБ РФ 28.10.2011) // Вестник Банка России. -2011. - № 65. - С. 3-35.

4. Глобальный финансовый кризис: безопасность финансовой сферы России/ Под ред. В.К. Сенчагова. - М.: Институт экономики РАН, 2010.

5. РИА Новости. [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy/20160412/1409087691.html#ixzz45o9dWQeo>

МАРКЕТИНГ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Мировой опыт экономического развития свидетельствует о том, что объектами кризиса могут быть не только национальная экономика в целом, ее сферы и отрасли или территориальные комплексы, но и отдельные организации. В первую очередь это относится к коммерческим организациям (фирмам), как к корпоративным структурам, так и к предприятиям малого бизнеса. В связи с возрастающей конкуренцией и ориентацией на максимизацию прибыли проблемы у рядовых хозяйствующих субъектов возникают все чаще. Достаточно просмотреть ТВ-новости или газеты, и возникает ощущение перманентного кризисного состояния бизнес среды. Конечно, «черная» выборка не отражает реальной действительности, однако нельзя не замечать сухие цифры статистики: количество убыточных предприятий в отечественной экономике составляет более 30%.



Рисунок 1 - Удельный вес убыточных организаций в экономике России в процентах от общего числа организаций

Низкая экономическая эффективность функционирования компании, негативные явления, как во внешней среде, так и во внутренней, нередко ставят под угрозу само существование компании, в корне подрывают ее репутацию среди потребителей. [1]

Доля убыточных организаций в РФ по итогам 2015 г., согласно оперативным данным Росстата, не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. и составила 28,1%. Соответственно, доля прибыльных организаций составила 71,9%. По данным Росстата, в 2015 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений) в действующих ценах составил 8 трлн 421,7 млрд руб. (39,6 тыс. организаций получили прибыль в размере 11 трлн 253,9 млрд руб., 15,4 тыс. организаций понесли убытки на общую сумму 2 трлн 832,2 млрд руб.). В 2014 г. сальдированный финансовый результат (по сопоставимому кругу организаций) составил 5 трлн 500,8 млрд руб.

По мере развития управленческой мысли наряду с появлением различных методик по предотвращению кризисных явлений, борьбе с ними, специалисты

пришли к выводу о том, что одним из наиболее эффективных инструментов антикризисного управления является маркетинг. И все чаще исследователи выделяют технологии антикризисного маркетинга как отдельную область управленческого антикризисного знания и отводят его изучению все большее место. В общем и целом антикризисный маркетинг помогает менеджеру оценить перспективность рынка и направлений деятельности организации, найти пути выхода из кризисной ситуации с наименьшими потерями. Меры, принимаемые в рамках программы антикризисного маркетинга, зависят от конкретной ситуации, размера организации, специфики ее деятельности и возможностей. Согласно утверждению Ф. Котлера, именно маркетологи помогают компании выжить за счет поиска новых ниш, перестройки продуктовой политики, поиска новых резервов и новых точек приложения усилий. [1] Управленцами должна быть разработана антикризисная маркетинговая стратегия.

Стратегия в антикризисном управлении – это своего рода гарантия стабильного развития организации. Конечно, нельзя говорить о том, что стратегия позволяет полностью избежать кризисных ситуаций; она лишь позволяет снизить процент их возникновения, а в случае наступления стратегически переломного момента – обеспечить их как можно более быстрое и безболезненное преодоление и, соответственно, стабильное развитие. Помимо этого, стратегия позволяет сократить срок принятия решения о способе выхода из кризиса, что является немаловажным фактором. [2]

Для этого решается важнейшая задача маркетинга - выявить как внешние, так и внутренние причины кризисной ситуации и предложить меры по ее преодолению. Антикризисный маркетинг предполагает наличие в компании четко выстроенной системы сбора информации и мониторинга, чтобы было время минимизировать негатив и обратить его себе на пользу. Именно маркетинговый подход к решению основных проблем компании в период кризиса поможет ей не только смягчить удар, но и продолжить активную коммерческую деятельность. К сожалению, немногие компании в России осознают важность формирования антикризисной маркетинговой стратегии: до 98% крупных коммерческих предприятий не имеют антикризисных планов, а около 80% не имеют вообще стратегии развития своей компании. [2] Обычно в период обострения кризисных явлений с целью сократить негативное влияние кризиса на репутацию компании и в рамках антикризисной маркетинговой политики руководство предпринимает меры по активизации деятельности PR-отдела.

Но для того, чтобы меры в конечном итоге оказались эффективными, грамотному руководителю необходимо иметь представление о динамике кризисных явлений, вовремя принять соответствующую программу действий и сохранить имидж компании. Руководителям, осуществляющим антикризисную политику, для разработки соответствующей маркетинговой стратегии важно учитывать значимость стадий развития кризиса и уметь оценить их потенциальное влияние на деятельность компании. Стадия «зарождения кризиса» или «стадия стратегического планирования» являются наиболее важными для PR-отдела, и главная задача на этих стадиях - предугадать возможные угрозы, определить слабые стороны фирмы, а также составить перечень превентивных мероприятий.

Подчеркнув актуальность антикризисной маркетинговой политики и сделав серьезный акцент на возрастающей роли PR в борьбе с кризисными явлениями,

нельзя не остановиться на рассмотрении некоторых особых подходов и инструментов антикризисного маркетинга.

К ним относится так называемый «партизанский маркетинг», который представляет собой комплекс маркетинговых мероприятий, выходящих за рамки общепринятых способов продвижения товаров и услуг - всевозможные акции провокационного, а иногда и скандального характера, которые позволяют максимально эффектно представить товар потенциальному клиенту. Целью таких мероприятий является создание у потребителей иных, чем обычно, мотивов для совершения покупки, что и является одним из основных преимуществ партизанского маркетинга. В отличие от прямой рекламы ничего не навязывается покупателю открыто и поэтому не вызывает сопротивление, следовательно, позволяет воздействовать более эффективно. «Партизаны» не используют рациональные аргументы, они заставляют потребителя испытать сильные эмоции, и под их влиянием спонтанно совершить покупку. В период кризисных явлений, когда компания не располагает большим количеством финансовых ресурсов для усиления или даже поддержания рекламы, но при этом в ней работают неординарные профессионалы-маркетологи, генерирующие замечательные рекламные идеи, партизанский маркетинг как инструмент антикризисного управления находится на пике своей актуальности. Сегодня в условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической ситуации «партизанские» методы используют многие крупные компаниями: IBM, Microsoft, Volvo, Adobe, American Express, Procter&Gamble и др. [3]

Второй инструмент, активно внедряющийся в управление организацией и служащий отличным рычагом для борьбы с кризисными явлениями в компаниях, имеет музыкальное название. Это - «джаз-маркетинг». [4]

В основе данного подхода лежит идеология, основанная на сравнении взаимодействия компании и ее потребителей с взаимообщением музыканта и его публики. Музыка является источником воздействия на зрителей и вызывает обратную связь в виде определенных чувств и эмоций. В мире бизнеса, как и в мире музыки, очень важно не бояться творить, удивлять людей различными способами, общаться с публикой - клиентурой, быть с ней единым целым. По мнению сторонников джаз-маркетинга, в этом и есть настоящее искусство бизнеса, т.е. предполагается особый, специфический стиль руководства организацией плюс определенный стиль борьбы лидера коллектива с кризисными явлениями. В кризисный период деятельность компании должна быть максимально ориентирована на эксцентричность, неординарность в маркетинге и в целом ведении бизнеса, на поиск нового (но об этических рамках все же забывать не стоит). Некий скрытый механизм взаимодействия между компанией и потребителем и есть маркетинг, как считают разработчики новых подходов. [6] Как говорят маркетологи: будущее нельзя предсказать, его можно придумать. Это еще раз подчеркивает необходимость своевременной разработки антикризисной маркетинговой политики. Безусловно, те организации, в которых ранее активно использовались традиционные методы и инструменты антикризисного маркетинга, а также накопились нематериальные маркетинговые активы - большое число лояльных потребителей, хорошая репутация, известная торговая марка, профессионализм маркетологов - имеют большие возможности преодоления кризисных явлений. Осваивая дополнительно новые области применения антикризисных технологий и

рационально, без полагания на «авось», но с верой с необходимостью перемен руководство компанией снижает неопределенность и риски бизнеса.

В заключении отметим, что система антикризисного маркетинга в современных рыночных условиях необходима на всех этапах функционирования фирмы для решения задач ее повседневной деятельности. Задачами маркетологов являются исследования рынка, товаров, конкурентов, потребителей и других областей. Служба маркетинга занимается разработкой тактики фирмы и осуществлением товарной, ценовой, сбытовой политики и стратегии продвижения товара на рынке. Система маркетинга является разноплановой концепцией управления. Каждое предприятие разрабатывает свои критерии системы маркетинга и осуществляет их в своей деятельности. Особенно важным является владение маркетингом для отечественных руководителей и специалистов. С развитием рыночных отношений в России формируются условия для применения не только отдельных приемов и методов маркетинга, но также и для цельного использования данной концепции рыночного управления.

Литература:

1. Серова О.Ф., Тафинцева М. С. Партизанский маркетинг как вид альтернативного маркетинга. ВолГУ, 2008.
2. Д. Крукеберг. Корпоративная стратегия компании в период кризиса// 2009. №17.
3. Мастерская партизанского маркетинга. Диверсанты против Наполеона - русские маркет-гуру о партизанском маркетинге.
4. Кузнецов К.С. JAZZ-маркетинг: основы искусства импровизации управления компанией. 2006. С.18.
5. Российские реформы в цифрах и фактах.
6. Уткин, Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; ЭКМОС, 2000. - 352 с

**К. ПРУГЛО, А. ЛОЗОВСКАЯ
н.р. Е.А. ГРИГОРЬЕВА**

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ В КОСМОСЕ ПОСЛЕ ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ

Холодная война – глобальное геополитическое, военное, экономическое и идеологическое противостояние в 1946-1989 годах между СССР и союзниками – с одной стороны, и США и их союзниками – с другой. Эта конфронтация не была войной в международно-правовом смысле. Одной из главных составляющих конфронтации была идеологическая борьба – как следствие противоречия между капиталистической и социалистической моделями государственного строя.

По окончании Второй мировой войны СССР и США вступили в эпоху холодной войны. К тому времени США обладали большим флотом стратегических бомбардировщиков, размещённых на авиабазах по всему миру, в том числе вокруг СССР. В качестве ответной меры, советским руководством было принято решение развивать ракетную технику. Ракетные и спутниковые технологии могли служить как мирным, так и военным целям, и, кроме того, были весомым аргументом для пропаганды и идеологического соперничества, демонстрируя научно-технический потенциал и военную мощь страны. Ещё до начала «лунной гонки» с целью

установления господства в космосе в США прорабатывались проекты лунных военных баз Лунэкс (Lunex Project) и Горизонт (Project Horizon) с нацеленными на СССР ракетами, а также проект атомной бомбардировки Луны А119. Во времена Холодной войны космонавтика значила очень многое для больших промышленных государств. Космонавтика – была вопросом престижа, была демонстрацией лидерства в гонке вооружений. История космической деятельности была отмечена острым соперничеством СССР и США. На первом этапе успехи в космосе имели в основном политическое значение и были призваны подтвердить превосходство той или иной общественно-экономической формации. Однако в дальнейшем значение космического пространства стало определяться прежде всего его ролью в информационном обеспечении военной деятельности. Позднее определилась и коммерческая составляющая, связанная с созданием космических систем связи и передачи телевизионного сигнала. История космического сотрудничества СССР и США гораздо скромнее. Здесь можно вспомнить только совместную пилотируемую программу «Союз-Аполлон», имевшую место в 1975 г., и участие в соглашениях о мирном использовании космического пространства и недопущении развертывания ударных космических систем. [5]

Огромные средства тратились на космонавтику. Многие изменилось в 1991 году с развалом Советского Союза. Специфика космонавтики изменилась: с одной стороны она стала менее милитаризованной и более публичной, с другой – с тех пор она испытывает нехватку ресурсов. Полный отказ той или иной страны от космической деятельности влечет за собой не только технологическое отставание, но и негативные политические последствия в виде снижения авторитета страны на мировой арене и невозможности использовать космонавтику как инструмент внешней и внутренней политики. [2]

Процесс глобализации и новые политические условия на нашей планете требуют организации взаимодействия между странами в различных областях. Международная космическая деятельность в этом смысле представляет удачный пример взаимодействия конкурирующих между собой стран. Сотрудничество в этой сфере позволяет России, с одной стороны, поддерживать на должном уровне статус страны на мировой арене, а с другой, в полной мере использовать внешнеполитический потенциал космонавтики.

Внутриполитические изменения в России с начала 1990-х годов открыли возможности для участия в совместных операциях с зарубежными партнерами для научно производственных объединений (НПО) и предприятий космической отрасли.

Однако, недостаток опыта внешнеэкономической деятельности у руководителей среднего звена космической отрасли и отсутствие единой государственной космической политики привело к серьезным просчетам при определении форм и условий участия России в международном сотрудничестве в космосе, что нанесло ощутимый ущерб как ракетно-космической отрасли, так и внешнеполитическому статусу страны.

В начале 1990-х годов на волне демократической эйфории в России доминировали ожидания, что, перестав быть идеологическими антагонистами, Россия и США, как две ведущие космические державы, объединив свои знания, опыт и возможности, начнут на взаимовыгодных условиях совместно осваивать космическое пространство.[3]

В 1993 г. Россия, США, ЕС, Канада и Япония подписали многостороннее соглашение о строительстве и последующей эксплуатации Международной

космической станции (МКС). Плановый 15-летний период работы МКС был разбит на два этапа: первый (5 лет) отводился на сборку станции, второй (10 лет) на ее эксплуатацию. Экипаж станции на втором этапе должен был составить 10 человек, из них российская доля – 3 человека, т.е. не меньше, чем на российской станции Мир. Кроме того, Россия получала в пользование треть всех ресурсов МКС. При этом общая стоимость программы МКС планировалась в размере 99,5 млрд. долл., из них материальный вклад России – непосредственно орбитальными модулями, кораблями Союз и Прогресс, оценивался в 6,7 млрд. долл. Таким образом, Россия, по сути, реализовывала имеющуюся у нее интеллектуальную собственность в области пилотируемой космонавтики за компенсацию в размере 26,5 млрд. долл. Это представлялось справедливым, учитывая колоссальный российский опыт, значительно превосходивший опыт всех остальных участников проекта вместе взятых. Чувствительным моментом на этом фоне выглядело лишь неизбежное свертывание самостоятельной российской пилотируемой программы. Уже тогда было очевидно, что вести одновременно два проекта – МКС и Мир – Россия не в состоянии. Это и подтвердила дальнейшая судьба Мира, затопленного 23 марта 2001 г. Кроме того, информационные материалы по линии спецслужб опровергали официальное мнение о том, что участие в проекте МКС позволит России сохранить свои позиции в пилотируемой космонавтике. [6]

Из-за недофинансирования Россия не выполняет все принятые на себя обязательства по МКС: многоцелевой исследовательский модуль, создаваемый на основе заделов еще по станции Мир-2, стартует только в 2007 г. вместо первоначального срока – 2004 г., при этом необходимыми научными приборами он будет дооснащен позднее – только к 2009 г. Полностью российский сегмент будет достроен не ранее 2011 г. В результате сейчас и еще многие годы в дальнейшем российские возможности на МКС будут меньше, чем на собственной станции Мир. Следовательно, в части МКС Россия не наращивает свой потенциал, а проедает его. [4]

В 1990 г. представлялось, что надежные и недорогие российские носители быстро завоюют рынок коммерческих запусков, потеснив в свободной конкурентной борьбе основных операторов рынка – европейский Arianespace и американские корпорации Boeing и Lockheed Martin. Однако самостоятельно решить эту задачу России не удалось, в том числе по причине того простого факта, что крупнейшие западные производители РН оказались или крупнейшими разработчиками коммерческих спутников, или были с ними тесно связаны многолетним партнерством. Сыграла свою роль и знаменитая, много раз обещанная к отмене, но до сих пор не отмененная «поправка Джексона-Веника».

Прорыв на рынок произошел лишь после появления совместных предприятий, конечно, с ведущим участием западных компаний, которые и стали осуществлять маркетинг российских носителей, в первую очередь тех из них, что были способны работать в наиболее прибыльном сегменте рынка по запуску спутников связи на геостационарную орбиту (ГСО). Россией и США было реализовано два проекта – по одному на каждую ведущую американскую космическую корпорацию. [1]

Другим, крайне амбициозным, но и существенно более дорогим проектом стало создание силами вновь образованной совместной компании Морской старт (Sea Launch), 40% в которой принадлежит корпорации Boeing, плавучего космодрома для запуска с экватора (наилучшее место для запуска на ГСО) российско-украинской РН Зенит-SL. Этот носитель представляет собой

модернизацию еще советской РН Зенит, впервые стартовавшей с Байконура в апреле 1985 г. Первый коммерческий пуск с плавучей платформы Одиссей в рамках нового проекта состоялся в 1999 г., и с тех пор по 2005 г. выполнено 14 запусков (из них один аварийный). При этом первоначально планировалось 6–7 стартов в год. В условиях кризиса и связанного с этим падения стоимости запусков компанией Морской старт было принято решение диверсифицировать риски и вернуться с носителем Зенит-SL на космодром Байконур. При этом важно, что новый проект, получивший наименование Наземный старт (Land Launch), вследствие разности широт точек старта, будет не конкурировать с первоначальным, а дополнять его, закрывая новый сегмент рынка по запуску на ГСО «малых» спутников связи. Маркетинг нового проекта на западном рынке, конечно, будет осуществлять та же компания Sea Launch.

Нельзя также не сказать и о программе использования российских ракетных двигателей на американских носителях. Речь идет об установке на первые ступени американских носителей Atlas 3 и Atlas 5, разработанных корпорацией Lockheed Martin, по многим оценкам, лучшего в мире кислородно-керосинового двигателя РД-180, созданного НПО «Энергомаш им. Глушко», – другие варианты этого двигателя используются на первых ступенях РН Зенит (РД-171) и РН семейства Ангара (РД-191). В соответствии с заключенным соглашением американская компания обязалась купить 101 двигатель. В настоящее время в США отправлен 21 двигатель, большая часть из которых уже успешно стартовала в космос. Вся программа рассчитана на 17–20 лет.[7]

Область разработки космических аппаратов в советское время имела значительное отставание от уровня США. В настоящее время никакого научно-технического сотрудничества не наблюдается, никаких совместных российско-американских предприятий по разработке и продвижению коммерческих КА российской сборки не создается. Таким образом, в этом секторе наблюдается ситуация, обратная положению на рынке запусков, хотя в обоих сегментах рынок контролируется одними и теми же игроками, в первую очередь американскими корпорациями Boeing и Lockheed Martin. При этом важно, что развитие (получение, участие в разработке) именно этих технологий жизненно необходимо для российской космической отрасли и России в целом, поскольку именно они являются основой высокой эффективности и надежности будущих российских космических систем, в т.ч. военного назначения. Кроме того, именно совместные спутниковые проекты могли бы обеспечить выход отечественных предприятий на более прибыльный по сравнению с рынком запусков рынок изготовления КА. Для наглядности приведем пример запуска КА Amazonas в августе 2004 г. с помощью российской РН Протон-М, который обошелся заказчику в 49 млн. евро, в то время как стоимость самого аппарата, разработанного компанией Astrium, входящей в европейскую корпорацию EADS, составила 130 млн. евро. Другим наглядным примером здесь может служить судьба российской глобальной навигационной системы ГЛОНАСС. Оставляя в стороне вопрос необходимости создания именно этой системы в нынешних российских условиях, будем считать, что если политическое решение принято (утверждена единственная в рамках космической отрасли Федеральная целевая программа), то оно должно, безусловно, выполняться. Однако невысокая надежность КА (время работы российского навигационного спутника составляет 3 года и только в перспективе достигнет 7–10 лет, против 12–15 лет уже сейчас у американских КА Navstar) и низкий, но вполне соответствующий

возможностям российского бюджета темп их запуска, не позволили до сегодняшнего дня развернуть систему до полного состава в 24 аппарата. По оценке руководства Роскосмоса, это произойдет не ранее 2009–2011 гг. (по ФЦП должно было быть в 2007 г.). Все это означает, что после ввода в строй не позднее 2010 г. европейской системы Galileo российская система опоздает и окажется лишней на быстрорастущем рынке навигационной информации, т.е. из-за отставания в технологии все многолетние (еще с советских времен) и немалые траты на ее создание будут «обнулены». Не отмечено за прошедшие годы и масштабных совместных российско-американских космических проектов в научной сфере, хотя именно здесь в последнее десятилетие наблюдается настоящий бум. Так, все программы исследования объектов Солнечной системы, например, Марса, США провели самостоятельно, без значимого участия России.[8]

Таким образом, итог российско-американского сотрудничества заключается в том, что США стали бесспорным лидером во всех без исключения космических технологиях. При этом прежний основной конкурент за 13 прошедших лет не довел до конца ни одной крупной самостоятельной программы. В результате способность России создавать прорывные космические технологии становится все более призрачной. Сотрудничество с Россией велось только в тех областях, где США испытывали недостаток опыта и технологий (это случай МКС), или там, где относительные российские преимущества можно было использовать в конкурентной борьбе, ведущейся американскими корпорациями (это случай средств выведения). В тех же областях, где у США имелись собственные конкурентные технологии, никакого сотрудничества не было, даже если оно было крайне важно для России. Поэтому если Россия и «спасла» свою космическую отрасль, но ценой этого стало подчинение ее развития интересам США.

Литература:

1. Авдеевский В.С., Лесков Л.В. Перспективы промышленного освоения космоса // Космос и общество (история и современность) / ред. Раушенбах Б.В., М., 1991, стр. 11-22
2. Лесков Я.В. Космическое будущее человечества // Аэрокосмическая деятельность и её влияние на общество
3. Сухово-Кобылин А.В. Философия духа или социология (учение Всемира) // Русский космизм: Антология философской мысли / Сост. Семенова С.Г., Гачева А.Г., М., 1993, стр. 48-67.
4. Тарасенко В.М. Военные аспекты советской космонавтики. М. 1992, 148 с
5. Тарасов А.Е. Культурные заимствования в процессе космической деятельности // Диалог культур в зеркале языка / ред. Нецименко О.Е. М., 2002, стр.130-158.
6. Урсул А.Д. Эффективность космонавтики: информационный аспект // Космос и общество (история и современность) / под ред. Раушенбаха Б.В., Москва 1991 г. стр. 23-24
7. Федоров Н.Ф. Философия общего дела // Русский космизм: Антология философской мысли. Сост. Семенова С.Г., Гачева А.Г., М. Педагогика-Пресс, 1993, стр. 68-81.
8. Жуков ГЛ. Правовой статус международной космической станции // Международное право, № 1, 1999.

СРАВНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Под материально-производственными запасами (МПЗ) следует понимать активы: используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для реализации (выполнения работ, оказания услуг); используемые для управленческих нужд организации или продажи [№5].

Основные отличия классификации материально-производственных запасов показаны ниже.

Таблица 1 – Классификация МПЗ в рамках бухгалтерского и налогового учета

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Материалы: (субсчет 1) «Сырье и материалы»	Затраты налогоплательщика на покупку: сырья и (или) материалов, используемых в производстве товаров
готовая продукция	
Товары: (субсчет 1) «Товары на складах» (субсчет 2) «Товары в розничной торговле» (субсчет 3) «Тара под товаром и порожня» (субсчет 4) «Покупные изделия»	материалов, используемых для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров
Материалы:(субсчет 1) «Сырье и материалы»	инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого имущества, не являющихся амортизируемым имуществом
(субсчет 2) «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали» (субсчет 3) «Топливо»	комплектующих изделий, подвергающихся монтажу
(субсчет 9) «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»	топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или индивидуальными предпринимателями

В ПБУ 5/01 среди видов материально-производственных запасов выделяют: готовую продукцию, являющуюся конечным результатом производственного цикла и уготовленную для продажи; у товары, приобретенные или полученные от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи.

К МПЗ не относятся активы, используемые при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации более чем 12 мес. или обычный операционный цикл (если он превышает 12 мес.), а также активы, характеризующиеся как незавершенное производство.

Существуют три документа, регулирующие порядок налогового и бухгалтерского учета материально-производственных ценностей:

- Налоговый кодекс РФ (гл.25);

– Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное Приказом Минфина России от 09.06.2001 г. №44н;

– Методические указания по учету материально-производственных запасов, утвержденные Приказом Минфина России от 28.12.2001 г. №119н.

Система организации бухгалтерского учета на предприятиях имеет одно из главных значений, и особое место занимает учет материально-производственных запасов, в задачи которого входят:

– контроль за сохранностью материальных ценностей в местах их хранения и на всех стадиях обработки;

– правильное и своевременное документирование всех операций по движению материально-производственных запасов;

– выявление и отражение затрат, связанных с изготовлением, расчет фактической себестоимости израсходованных материалов и их остатков по местам хранения и статьям баланса;

– систематический контроль за соблюдением установленных норм запасов, выявление излишних и неиспользуемых материалов, их реализация;

– своевременное осуществление расчетов с поставщиками, контроль за материалами, находящимися в пути, неотфактурованными поставками.

Данные налогового учета должны отражать:

– порядок формирования материально-производственных запасов;

– каким образом создаются производственные запасы.

Материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерской отчетности в соответствии с их классификацией (распределением по группам (видам), исходя из способа использования в производстве продукции, выполнения работ, оказания услуг для управленческих нужд организации).

На конец отчетного года материально – производственные запасы отражаются в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из используемых способов оценки запасов.

Материально-производственные запасы, принадлежащие организации, но находящиеся в пути, либо переданные покупателю под залог, учитываются в бухгалтерском учете в оценке, предусмотренной в договоре, с последующим уточнением фактической себестоимости.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов формируется в зависимости от способа их поступления на предприятие.

При приобретении материально-производственных запасов за плату фактическая себестоимость складывается из покупной стоимости и прочих затрат на их приобретение, в том числе таможенных пошлин, невозмещаемых налогов, транспортно-заготовительных и других расходов, а при изготовлении силами организации фактическая себестоимость материально-производственных запасов складывается из затрат, связанных с их производством.

В бухгалтерском учете списание материалов в затраты организации осуществляется одним из трех способов (п. 16 ПБУ 5/01, п. 73 Методических указаний):

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (способ ФИФО).

Материальные расходы в налоговом учете признаются расходами, связанными с производством и реализацией. Согласно п. 1 ст. 254 Налогового кодекса (далее - НК РФ) к данному виду расходов относится стоимость любых использованных налогоплательщиком материальных ценностей, имеющих вещественную форму, за исключением основных средств. В составе материальных расходов отражаются затраты на материалы, используемые как для производственных, так и для общехозяйственных нужд.

Отнесение на расходы материальных ценностей в налоговом учете осуществляется одним из четырех методов:

- по стоимости единицы запасов;
- средней стоимости;
- стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);

Выбранный способ (п. 8 ст. 254 НК РФ) списания материальных ценностей закрепляется в учетной политике для целей налогообложения прибыли.

Метод ФИФО предполагает оценку запасов по ценам первых по времени приобретения закупок. Стоимость запасов, поступающих в производство первыми, соответствует себестоимости первого по времени приобретения с учетом себестоимости материальных ценностей, числящихся на начало месяца. Такой способ оценки применяется, если организация ожидает значительного снижения цен на используемое сырье и материалы.

Метод оценки сырья и материалов должен применяться организацией последовательно от одного налогового периода к другому (ст. 313 НК РФ). Изменить используемый способ оценки запасов можно только с начала нового налогового периода.

Учет материально-производственных запасов регулируется Положениями по бухгалтерскому учету. Целью учета материально-производственных запасов является своевременное и полное отражение на счетах бухгалтерского учета информации о наличии и движении материалов на складах организации. К бухгалтерскому учету в качестве материалов принимаются активы, используемые в качестве сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива и т.п. при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд предприятия.

Ниже представлены различия в оценке материально-производственных запасов в рамках бухгалтерского и налогового учета.

Таблица 2 – Бухгалтерский и налоговый учет товаров/запасов

Наименование	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Различия в оценке		
При формировании стоимости материально-производственных запасов (за исключением товаров)	В сумме фактических затрат на приобретение, в т.ч.: - расходы на доставку, погрузку и разгрузку; - расходы на доведение до состояния, в котором можно использовать; - комиссионные вознаграждения посредникам; - расходы по страхованию на время перевозки; - консультационные, информационные услуги, связанные с приобретением; - суммовые разницы, возникшие до принятия МПЗ к учету; (п. 6 ПБУ 5/01)	В сумме фактических затрат на приобретение, в т.ч.: - расходы на доставку, погрузку и разгрузку; - расходы на доведение до состояния, в котором можно использовать; - комиссионные вознаграждения посредникам; - консультационные, информационные услуги, связанные с приобретением; Ограничение: Не включаются в стоимость МПЗ следующие расходы: - суммовые разницы, возникшие по расчетам, связанным с приобретением МПЗ; - налоги, учитываемые в составе расходов; - расходы по страхованию на время перевозки.
При списании на расходы (материальные расходы)	- по себестоимости каждой единицы; - по средней себестоимости; - способ ФИФО;	- по стоимости каждой единицы; - по средней стоимости; - способ ФИФО;

В налоговом учете сырье и материалы являются частью материальных расходов, и их оценка производится в соответствии с положениями пункта 2 статьи 254 НК РФ.

Учет материалов на предприятии производится в целом по существующим требованиям, эффективность использования материалов высока. При этом возможно совершенствование работы в данном направлении.

Литература:

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в редакции от 04.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) Глава 25. Налог на прибыль организаций [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 3 Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ

19.07.2001 № 2806) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.

- 4 Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 13.02.2002 № 3245) Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 5 Акилова Е.В. Оценка МПЗ в бухгалтерском учете организаций / «Современный бухучет», 2012, № 9
- 6 Ищенко О.В., Теоретические аспекты судебно-бухгалтерской экспертизы / Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 1 (65). С. 232-236.

А. САВЕЛА
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

ВЛИЯНИЕ ОСВОЕНИЯ КОСМОСА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВ

XXI век превратился в постоянное и вечное сегодня. Новые технологии стали настолько повседневными и обыденными, что мы не замечаем, не удивляемся и не задумываемся, как и для чего они создавались. Порой не замечаем и звездного неба. Зачем человечеству космос? Зачем тратить гигантские деньги на мечту о звездах, если и на Земле полно проблем, которые требуют решений, а основные открытия уже сделаны и достаточно, лишь поддерживать достигнутый уровень технологий и комфорта современной цивилизации? Может ли исследование космоса принести прибыль бизнесу, а бизнес - помочь человечеству открыть новые горизонты? [2]

Полезьа от космонавтики экономике может быть троякая:

1. Производство в космосе - то есть технологические процессы, в которых участвуют потоки типа «космос - Земля». Потоки могут быть как материальными, так и информационными. Информационные, кстати, уже есть (от спутников связи, картографии и т.п.).
2. Использование космических технологий на Земле.
3. Космическая отрасль как флагманская и освоение космоса как «национальный проект», стимулирующий развитие других высокотехнологичных отраслей экономики. [1]

Существует множество примеров, доказывающих, что инвестиции в космические технологии и исследования приносят колоссальную прибыль, если находят применение в экономике.

Солнечные батареи, которые изначально разрабатывались для космических аппаратов, привели в итоге к появлению солнечной энергетики, которая способна так же изменить энергетический рынок, как это сделала в свое время сланцевая революция. В ряде регионов мира коммунальные сети с солнечной энергией успешно конкурируют с природным газом.

Орбитальный телескоп «Хаббл» – автоматическая обсерватория на орбите Земли – создавался исключительно для научных исследований. Но гигантский объем собранной информации о звездах и галактиках (50 терабайт), которую нужно было переправить на Землю, потребовал создания технологий дистанционной передачи данных. И хотя общие затраты на проект орбитального телескопа составили порядка \$6 млрд., разработанные для этой программы технологии трансляции данных нашли применение в сотовой связи и многократно окупили расходы на создание «Хаббла». Сотовая связь начала массово развиваться с конца 1970-х гг., но именно на середину 1990-х (начало работы «Хаббла» на орбите) пришелся взрывной рост индустрии мобильных телекоммуникаций.

Сейчас уже, наверное, трудно представить, как мы раньше ездили без навигаторов. Спутниковые системы глобального позиционирования первоначально разрабатывались исключительно для военных целей. Но вот уже много лет как системы навигации вошли в нашу жизнь, и помогают экономике: это спутниковый мониторинг транспорта, навигация, геодезия и картография, геотегинг и геокэшинг.

Спутниковая связь, спутниковое телевидение и интернет улучшили качество жизни людей по всему миру.

Космические технологии подарили человечеству новую медицину: магнитно-резонансные и компьютерные томографы, аппаратуру для гемодиализа и кардиоангиографии, дефибрилляторы, роботов-хирургов.

Датчики контроля вредных примесей в воздухе, системы фильтров для очистки воды, для контроля качества продуктов питания - это тоже космические технологии, служащие охране здоровья и защите окружающей среды на Земле. [2]

Космические технологии давно вошли в повседневную жизнь. Прогноз погоды, контроль воздушного трафика, глобальные коммуникации и эфирное вещание немыслимы без спутниковых технологий. Отрасль давно перестала быть чисто научной - сейчас это один из самых успешных бизнесов. [3]

Объем мирового рынка космических услуг сейчас составляет, по разным оценкам, \$300-400 млрд. в год и ежегодно растет примерно на 5%, причем собственно затраты на запуски ракет и спутников составляют около \$40 млрд., то есть на порядок меньше. К 2030 г. с появлением новых типов ракетополетителей и внедрением новых технологий рост рынка космических продуктов и услуг может ускориться, а его объем – увеличиться примерно до \$1,5 трлн. Разве может бизнес игнорировать такие перспективы? Поэтому в последние годы в мире наблюдается приток частных инвестиций в развитие космических технологий и освоение космоса. [3]

Никогда еще не было так много стран, запустивших спутники на орбиту (по данным ОЭСР, более чем 50). Появление Бразилии, Индии и Китая в числе авторитетных космических держав наряду с Россией говорит о том, что космические технологии смещаются к развивающимся странам, и это ключевая характеристика меняющегося ландшафта отрасли. Россия запустила столько ракет, сколько ни одна страна с 2006 г. Азиатские страны под предводительством Китая (15 запусков в 2010 г. - столько же, сколько у США) тоже перегнали Европу по количеству запусков ракет и спутников на орбиту.

Общий космический бюджет 35 стран, анализ которых проводился ОЭСР, составил как минимум \$64,4 млрд. в 2009 г. и \$65,3 млрд. в 2011 г., с учетом вклада стран G7 и БРИК. Все страны «Большой двадцатки» имеют космические программы. США, Китай, Япония, Франция и Россия инвестировали более чем \$2 млрд в отрасль

в 2009-2010 гг. (каждая страна). Лидируют в инвестициях США, потратившие за данный период \$43 млрд. [3]

Искусственные спутники связи, глобальная система навигации и определения положения, в течение четырех десятилетий разрабатывавшаяся министерством обороны США и обошедшаяся в 14 миллиардов долларов, спутниковое телевидение - это фрагменты рождающейся космической инфраструктуры, которая в ближайшие десятилетия и столетия будет все больше усовершенствоваться и влиять на создание экономических ценностей. Трудно назвать что-либо иное, что бы так явственно символизировало сегодняшние изменения во взаимоотношениях богатства и глубинных основ экономики.

В сегодняшней еще довольно примитивной форме - зачастую близоруко оцениваемой как ненужная роскошь - прорыв в космос уже трансформировал многие аспекты нашей повседневной жизни. Один из его результатов - оцениваемая в 100 миллиардов долларов мировая спутниковая индустрия, разрабатываемая такими производителями, как «Боинг», «Астриум», «Алькатель», «Спейс», фирмами, осуществляющими запуск космических аппаратов, такими как корпорация «Великая китайская стена», операторами и координаторами, такими как «Интерспутник» в России, плюс мириадами сервисных служб, дистрибьюторов и поставщиков оборудования.

В 1990-х годах бизнес-издания сообщали, что инвесторы потеряли в космической индустрии миллиарды долларов и что многие фирмы, связанные с космосом, находятся на грани разорения, но сегодня аналитические обзоры Ассоциации спутниковой индустрии говорят совсем о другом - о стабильном, год от года растущем росте прибылей, составляющем в отличие от середины 1990-х 15% в год. Более того, несмотря на временное перепроизводство, все больше и больше стран и участников стремятся присоединиться к космическому клубу. Бразилия и Украина, например, партнерствуют в запуске украинских ракет «Циклон-4» с бразильского космодрома Алькантара, считающегося одним из лучших в мире. В 2005 году большим спросом пользовались акции таких спутниковых операторов, как «Интелсат», «Пан-Ам-Сат», «Нью Скайс».

Если 100 миллиардов долларов могут показаться незначительной суммой в мировой экономике, оперирующей многими триллионами долларов, то она отражает далеко не все. Она не включает увеличение стоимостей, создаваемых многими отраслями промышленности, прямо или опосредованно связанными с космосом, - крупными телевизионными сетями, медицинскими технологиями, спортивными командами, рекламными агентствами, телефонными и интернет-компаниями, поставщиками финансовых данных и т.д. [4]

Экономическая система, обычно, имеет возможности для роста, но они ограничены текущими ресурсами. То есть имеется область производственных возможностей, определяющая, в каких направлениях экономика может развиваться. Возможны разные направления развития экономики, причём выбор неверного направления может даже привести к невозможности дальнейшего развития. Например, если человечество не выйдет в космос, а «проест» все ресурсы Земли, оно столкнётся с нарастающими ресурсными ограничениями и будет вынуждено сильно сократиться и вернуться к натуральному хозяйству. Но это дело не одного столетия, а сейчас перед нами стоит задача проанализировать перспективу ближайших десятилетий.

Направление развития экономики определяется, во-первых господствующими в обществе потребностями, во-вторых, системой управления экономикой. Базовые системы управления: плановая и рыночная (есть ещё традиционная, но она характерна для неразвитых аграрных стран). В плановой экономике государство определяет направление развития, строя план на определённый период (например, 5 лет). По окончании периода оценивается изменившаяся экономическая ситуация и строится новый план. Преимущество плановой экономики - возможность мобилизации всех ресурсов для движения в избранном направлении. Недостаток - негибкость, сложность точного расчёта траектории развития, погрешности в «обратной связи». В рыночной экономике направление развития определяется балансом спроса и предложения на рынке. Преимущества: эффективность, возможность быстрой адаптации и внедрения новых технологий. Недостатки: небольшой горизонт планирования, игнорирование глобальных экологических и общественных потребностей.

Наглядно можно уподобить плановую экономику прорытию канала, по которому вода мощно устремляется в избранном направлении, а рыночную - озеру, в котором вода постепенно растекается в разные стороны, ища самые удобные места. Преимущественные направления «течения воды», то есть развития технологий, определяют господствующий технологический уклад. Со временем технологический уклад устаревает, накапливаются возможности внедрения новых технологий. Но рыночная экономика нередко игнорирует эти возможности, поскольку они не дают быстрой прибыли, а «штампует» привычную продукцию. Со временем диспропорции в технологическом укладе накапливаются и приводят к кризису перепроизводства. В результате наступает стагнация, массовые банкротства, место на рынке очищается, и возникают предпосылки для нового технологического уклада. Как говорится, вода прорывает перешеек и устремляется в ином направлении.

Разумеется, от изобретения некоей технологии до того момента, когда она станет серьёзно влиять на экономику, может пройти немало времени. Скажем, двигатель внутреннего сгорания был изобретён в XIX веке, но стал основой нового технологического уклада только в середине XX. Атомная энергетика и космонавтика до сих пор мало влияют на экономику, хотя у них есть все перспективы для этого.

Как говорят экономисты, сейчас в развитых странах господствует пятый технологический уклад, основанный на электронике, информационных технологиях, связи и (как и в четвёртом укладе) нефтегазовой энергетике. Однако уже сейчас говорят о переходе к шестому технологическому укладу. Каким будет этот уклад? Возможно, ответ на этот вопрос даст «стихия рынка», но никаких гарантий нет - к тому же, рынок любит небольшие инновации, дающие быструю прибыль, а прорывные, «закрывающие» инновации могут внедряться очень медленно. С другой стороны, та страна, которая первой внедрит технологии шестого уклада, получит серьёзные преимущества.

Отсюда разумная идея: государственное планирование основных, прорывных направлений развития экономики - например, с помощью налоговой политики, льготных кредитов, финансирования науки, развития инфраструктуры. Можно назвать это «национальными проектами», хотя от нынешних национальных проектов они будут сильно отличаться. При этом рынок на мезо- и микроуровне регулирует развитие экономики в избранном направлении.

Каковы же основные технологии шестого уклада? Этого никто не знает. Называют биотехнологии, медицинские технологии, нанотехнологии, информационные технологии, новые материалы, ядерную и термоядерную энергетику, солнечную, ветровую энергетику. На самом деле, информационные технологии - это всё тот же пятый уклад. Говорят ещё про «искусственный интеллект», но это в реальности всё те же информационные технологии. Проблема в том, что государство не может просто сказать: «развивайте вот такие-то технологии». Без конкретных проектов, дающих реальный результат и позволяющих со временем частникам «перехватить» инициативу, направление развития окажется, скорее всего, неверным.

Так вот, национальные проекты, связанные с космонавтикой, стимулируют развитие именно тех технологий, которые нам и нужны: биотехнологий (замкнутые СЖО), медицины (проблемы длительных перелётов и обитания на других планетах), новых материалов, ядерной энергетики (ядерный буксир), солнечной энергетики. Безусловно, в будущем они могут дать огромную прибыль. Но, когда речь идёт о будущих инновациях, точный экономический эффект просчитать невозможно. [1]

Литература:

1. Может ли космос приносить прибыль? [Электронный ресурс]: URL: <http://vnpru.livejournal.com/77428.html>
2. Лосев А. Космос сегодня - это инновационный и прибыльный бизнес // Ведомости [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2015/07/01/598770-kosmos-segodnya-eto-innovatsionnii-i-pribilnii-biznes>
3. Космос как бизнес // ВЕСТИ-экономика [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/8500>
4. Космос и богатство. Стремление экономики в космос // EcoUniver, [Электронный ресурс]: URL: <http://ecouniver.com/464-kosmos-i-bogatstvo-stremlenie-yekonomiki-v-kosmos.html>

Б. САЛБИЕВ
н.р. В.И. ЛУКЪЯНОВ

ОЦЕНКА РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Ведущую роль в финансовых системах любых стран играют кредитно-банковские институты, среди которых важнейшими являются центральные банки. Каждая страна имеет специфическое экономическое и политическое устройство, что несомненно отражается в особенностях организации и обеспечения функционирования денежно-кредитной системы в целом и центральных банков в частности.

В литературе принято выделять финансовые системы развивающихся стран, развитых стран и стран с переходной экономикой [1, С.36].

Рассмотрим наиболее значительные и особенные страновые формы организации банковских систем.

Швейцария. Швейцарию по праву можно назвать страной банков потому, что на каждые 1500 жителей этой страны приходится одна банковская структура.

Банковская система Швейцарии в совокупности имеет более 500 банковских организаций. Все банки Швейцарии подразделяются на 3 категории:

- три крупнейших швейцарских банка: Объединенный банк Швейцарии, Швейцарская банковская корпорация, Швейцарский кредитный банк;
- местные и сберегательные банки;
- частные банки.

Особенностью швейцарской банковской системы является строгий контроль за деятельностью инвестиционных компаний и банков.

Банковская система Швейцарии имеет еще один интересный момент – банковская секретность. Тайна вкладов защищена положениями гражданского и уголовного права. Банковская информация о личности, счете клиента и другой конфиденциальной информации может быть открыта государственным органам лишь в том случае, если имеются доказательства причастности данного клиента к уголовному преступлению. При этом важно отметить, что нарушение валютного регулирования других стран, а также уклонение от налогов по швейцарскому законодательству не являются преступлением.

Германия. Структура германской банковской системы имеет следующий вид:

- Центральный банк (ЦБ) – Дойче Бундесбанк;
- универсальные коммерческие банки;
- сберегательные банки;
- кооперативные центральные банки;
- кредитные кооперативы;
- специальные банки;
- коммунальные и почтовые банки.

Дойче Бундесбанк осуществляет правление во Франкфурте-на-Майне, 9 земельных центральных банков в качестве главных управлений и почти 200 главных филиалов и отделений банков.

Федеральный банк полностью принадлежит федерации и осуществляет функции надзора вместе с федеральным ведомством.

Федеральный банк не обязан выполнять указания федерального правительства, но оказывает ему поддержку в области общей экономической политики.

Важнейшая особенность немецкой банковской системы заключается в универсальном характере деятельности коммерческих банков страны.

Германские коммерческие банки можно условно разделить на 3 группы:

- примерно 350 частных банков, филиалы иностранных, региональные и прочие Кредитные банки (совершают 1/3 банковских операций);
- свыше 700 публично-правовых земельных банков и сберегательных касс (выполняют 50% банковских операций);
- около 3000 кооперативных банков (выполняют 20% банковских операций).

Главное преимущество банковской системы Германии состоит в более высокой стабильности и надежности на основе диверсификации.

Япония. Банковская система Японии имеет следующую структуру:

- Банк Японии (ЦБ);
- Коммерческие банки;
- Специализированные кредитные институты;
- Финансовые компании кредитные учреждения;
- Правительственные кредитные учреждения;
- Почтовые сберегательные кассы.

Особую роль в банковской системе играет Банк Японии, который в 1882 году был утвержден как центральный банк.

Уставный капитал банка делят между собой правительство – 55% и частные компании – 45%.

Банк обладает исключительным эмиссионным правом. Он руководит банковской системой страны, включая и государственные банки, которых в Японии насчитывается 11 штук.

США. В настоящее время банковская система США включает в себя следующие элементы:

- Федеральная резервная система;
- инвестиционные банки;
- коммерческие банки;
- сберегательные банки;
- почтовые сберегательные кассы;
- ссудно-сберегательные ассоциации;
- финансовые компании;
- страховые компании;
- фонды социального страхования;
- пенсионные фонды;
- кредитные кооперативы;
- общество взаимного кредита;
- институты страхования депозитов и т.д.

Функции центрального банка осуществляет Федеральная резервная система (ФРС), основанная в 1913 году.

ФРС состоит из 12 Федеральных резервных банков, являющихся центральными для округов, на территории которых расположены.

По своей структуре ФРС представляет сложный организм. Важнейшую роль в нем играют 3 основных звена:

- Совет управляющих ФРС (в Вашингтоне);
- федеральные резервные банки;
- банки-члены.

Необходимо отметить, что в США нет единой государственной политики регулирования банковской деятельности.

С точки зрения регулирования все американские банки можно разделить на 4 группы:

- национальные банки;
- банки штатов – члены ФРС;
- банки – не являются членами ФРС, но входят в Федеральную корпорацию – страхования депозитов (ФКСД);
- банки – не члены ФРС, чьи вклады не застрахованы в ФКСД.

ФРС независима в финансовом отношении. Независимость ФРС состоит в том, что президент США не имеет право отдать ФРС какой-либо приказ или сместить ее управляющих [1, С.52-56].

Китай. Народный банк Китая (НБК) был основан в 1948 году, в результате слияния 3 банков: Хуабэй Банк, Бэйхай Банк, Сибей сельхозбанка.

С 1949 по 1978 год НКБ выполнял функции как Центрального, так и коммерческого банка. Однако в 1983 году Государственный совет решил, что НКБ будет функционировать только как ЦБ [2].

НБК выполняет следующие основные функции:

- осуществление денежной политики государства;
- управление государственными валютными резервами и золотым фондом;
- распоряжение государственной казной;
- денежная эмиссия и стабилизация денежной единицы – юаня;
- руководство Государственным управлением валютного контроля;
- руководство Комитетом по надзору за банковской деятельностью.

Несмотря на то, что надзорные функции переданы Комитету по надзору за банковской деятельностью, НБК сохраняет за собой право издавать все законы, касающиеся банковской сферы [3].

В заключении можно добавить, что, не смотря на все преимущества и отличительные особенности форм организации банков рассмотренных стран, их объединяет общая цель стабилизации денежного-кредитного обращения и поддержка курса национальной валюты.

Литература:

1. Международные финансы: 100 экзаменационных ответов / О. Ю. Свиридов, А. А. Лысоченко. – Ростов н/Д: Феникс, 2015.
2. Народный банк Китая // [электронный ресурс]: URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Народный_банк_Китая
3. Народный банк Китая // [электронный ресурс]: URL investments.academic.ru/1191/Народный_банк_Китая

Е. СМОГУНОВА
н.р. О.В. ИЩЕНКО

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Согласно статье 313 НК РФ: «под налоговым учетом понимается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком предусмотренным настоящим Кодексом». [2] Из определения видно, что налоговый учет необходим, чтобы исчислить налог на прибыль. Главной задачей налогового учета является формирование полной и достоверной информации о налогооблагаемых объектах - имуществе и хозяйственных операциях налогоплательщика и контроля исчисления и уплаты налога на прибыль. При ведении налогового учета необходимо обеспечить прозрачность формирования доходов, расходов и убытков для целей налогообложения, начиная с первичных документов.

У организации появляется необходимость привлечь заемные денежные средства для реализации новых крупных проектов, и тогда она, как правило, обращается в банк для получения кредита. Каждая организация несет расходы, связанные с оплатой услуг банков. Понятно, что компания будет стремиться учесть подобные расходы при налогообложении прибыли. Тем более нормы налогового законодательства предусматривают такую возможность.

Кредиты и займы в налоговом учете признаются долговыми обязательствами. Согласно статье 269 пункта 1 НК РФ сумма полученного кредита или займа не признается доходом. О том, что такие средства не учитываются в целях налогообложения прибыли, сказано в подпункте 10 пункта 1 статьи 251 Кодекса. Так

же на основании пункта 12 статьи 270 Кодекса сумма возвращенного кредита или займа не является расходом. Но согласно кредитному договору заемщик должен уплачивать кредитору проценты за пользование заемными средствами. Исключением являются только те договоры займа, в которых прямо обговорена их безвозмездность. Отсюда следует, что, у организации-заемщика возникает расход по уплате процентов, который в налоговом учете учитывается в особом порядке.

Налогоплательщики пользуются принципом метода начисления. В этом случае фактический срок выплаты процентов, установленный договором, не влияет на порядок их признания в качестве расхода для целей налогообложения. Расход принимается в том отчетном периоде, согласно которому он относится к условиям заключенного договора

Процентами налогообложения прибыли, за пользование заемными средствами являются внереализационные расходы. Они признаются на основании подпункта 2 пункта 1 статьи 265 НК РФ. Так же, не смотря на то, для чего израсходованы заемные средства, проценты по долговым обязательствам в налоговом учете включаются в состав внереализационных расходов. Иначе говоря, если кредит использован на приобретение производственного оборудования, сумма начисленных, поэтому долговому обязательству процентов в налоговом учете не включается в первоначальную стоимость основного средства, а признается в качестве внереализационных расходов. Начисляя в налоговом учете проценты по долговым обязательствам, заемщику следует понимать, что эти же затраты являются нормируемым расходом, то есть они признаются для целей налогообложения в сумме, которая не должна превышать предельный размер.

Согласно статье 269 НК РФ, суммы процентов по займам нормируются, и максимальную их величину для принятия в расход в налоговом учете можно рассчитать двумя способами: по ставке рефинансирования ЦБ РФ и по средней величине процентов, начисленных по кредитам и займам на сопоставимых условиях.

В первом методе можно применить формулу: проценты = сумма долга x годовая процентная ставка: 365 (366) дней x число дней в периоде, за который осуществляется начисление процентов

Сумма процентов, исчисленная свыше максимального размера, в базу по налогу на прибыль не включается.

Второй метод, то предприятие рассчитывает средний процент по всем полученным обязательствам на сопоставимых условиях. В расходы можно учесть только ту величину процентов, отклонения которой не превышает 20% в сторону повышения или понижения от среднего показателя.

Если сравнить бухгалтерский и налоговый учет процентов кредитов и займов то:

Для целей исчисления налога на прибыль согласно специальной норме, установленной п. 8 ст. 272 НК РФ, расход по процентам по договорам займа, срок действия которых приходится более чем на один отчетный период, признается осуществленным и включается в состав соответствующих расходов на конец соответствующего отчетного периода.

В бухгалтерском учете отражение процентов по полученным займам осуществляется в порядке, предусмотренном ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (в ред. Приказов Минфина РФ от 27.11.2006 № 155н)

Согласно п. 16 ПБУ 15/01 начисление процентов производится в соответствии с порядком, установленным в договоре займа. Но в то же время п. 18 ПБУ 15/01 предусмотрено, что начисление причитающихся заимодавцу доходов по заемным обязательствам производится заемщиком равномерно (ежемесячно) и признается его прочими расходами в тех отчетных периодах, к которым относятся данные начисления.

Порядок налогового учета полученных кредитов и займов, а так же процентов по ним, зависит от того, какой системой налогообложения пользуется заемщик: упрощенную или общую.

Упрощенная система налогообложения - специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта.

Общая система налогообложения - это вид налогообложения, при котором организациями в полном объеме ведется бухгалтерский учет и уплачиваются все общие налоги (НДС, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций)

Элементы кредитов и займов	ОСН	УСН
Получение кредита и займа	Не признается доходом, в том числе пользование беспроцентным займом (пп. 10 п. 1 ст. 251 НК РФ),	Не признается доходом (пп. 1 п. 1.1 ст. 346.15 НК РФ)
Возврат кредита и займа	Не признается расходом (п. 12 ст. 270 НК РФ)	Не признается расходом (ст. 346.16 НК РФ)
Проценты по кредитам и займам	Признаются в налоговом учете на каждую дату (п. 8 ст. 272 НК РФ) - на последнее число каждого месяца пользования займом - на дату возврата займа	Признаются в налоговом учете на дату уплаты (пп. 1 п. 2 ст. 346.17 НК РФ)

С 1 января 2015 проценты по кредитам и займам могут учитываться в налоговых расходах в полной сумме (исходя из ставки, указанной в договоре). При возврате заемных средств, в рамках бухгалтерского и налогового учета, заемщик обязан вернуть заимодавцу полученную сумму займа в срок и в порядке, которые предусмотрены договором займа (п. 1 ст. 810 ГК РФ)

Кредитор имеет право не принимать исполнения обязательства по частям, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами, условиями обязательства и не вытекает из обычаев делового оборота или существа обязательства (ст. 311 ГК РФ). Таким образом, запрет частичного погашения займа или кредита, и необходимость единовременного погашения задолженности может быть оговорена самим договором займа (кредитным договором), поскольку кредитор вправе настаивать на таких условиях предоставления заемных средств и это его право не ограничено законом, иными правовыми актами, обычаями делового оборота или существом обязательства.

Согласно п. 2 ст. 810 ГК РФ: «если самим договором не предусмотрено иное, сумма займа может быть возвращена заемщиком досрочно только в случае беспроцентного займа». [3] Заем предоставленный с условием выплаты процентов может быть возвращен раньше срока, но только с соглашения заимодавца. Следовательно, закон защищает финансовые интересы заимодавца в части суммы его доходов: без соглашения заимодавца заемщик не имеет возможности вернуть заем раньше срока и тем самым уменьшить размер причитающихся к уплате процентов.

Когда заемщик возвращает всю сумму займа позже срока выплаты займа, то закон в данной ситуации защищает финансовые интересы заимодавца. В случае, когда заемщик не возвращает в срок суммы займа, на эту сумму подлежат уплате проценты, размер которых определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо в месте его нахождения учетной ставкой банковского процента на день исполнения обязательства. Указанные проценты начисляются со дня, когда заем должен был быть возвращен, до дня его возврата заимодавцу независимо от уплаты основной суммы процентов по данному договору займа, т.е. в дополнение к этой сумме (п. 1 ст. 811, п. 1 ст. 395 ГК РФ). Однако это правило может быть смягчено или ужесточено сторонами договора при его подписании.

Возврат заемных средств, т.е. погашение основной суммы обязательства по полученному займу (кредиту), отражается в бухгалтерском учете организации-заемщика как полное погашение или частичное уменьшение кредиторской задолженности (п. 5 ПБУ 15/2008).

Таким образом, в бухгалтерском учете затраты по займам и кредитам включаются в прочие расходы в сумме причитающихся платежей в соответствии с условиями заключенных договоров займа либо кредитных договоров и не имеют предельного размера. При ведении налогового учета необходимо обеспечить прозрачность формирования доходов, расходов и убытков для целей налогообложения, начиная с первичных документов. А так же, что бы правильно вести налоговый учет по кредитам и займам, и исчислить налог на прибыль, организация должна четко закрепить в учетной политике особенности ведения данного участка налогового учета

Литература:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.02.2016) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) Статья 313. Налоговый учет. Общие положения [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) п. 2 ст. 820 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016

- 4 Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 107 н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 № 57н [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 5 Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 107 н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 № 57н [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 6 Приказ Минфина России от 02.08.01 № 60н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (ПБУ 15/01) в ред. Приказов Минфина РФ от от 27.11.2006 № 155н [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 7 Приказ Минфина России от 02.08.01 № 60н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (ПБУ 15/01) в ред. Приказов Минфина РФ от от 27.11.2006 № 155н [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 8 Ищенко О.В., Теоретические аспекты судебно-бухгалтерской экспертизы / Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 1 (65). С. 232-236.

А. СМОРОДИН, С. ТИТАРЕНКО
н.р. Н.А. ШИШКИНА

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Конкурентоспособность любого субъекта экономики зависит от количества и значимости его конкурентных преимуществ (базовых, операционных, стратегических), благодаря которым оно может достичь превосходства над конкурентами, стать более устойчивым на рынке и получить наибольшую прибыль.

Как известно, базовые конкурентные преимущества составляют ресурсные факторы, к которым относят природные, трудовые и финансовые ресурсы, географическое положение, наличие инфраструктуры и основных производственных фондов. Для субъектов малого инновационного предпринимательства определяющими из этой группы является обеспеченность деятельности высоко квалифицированными специалистами, необходимым размером собственного и заемного капитала, а также доступ к надежной и своевременной информации.

Для наукоемких предприятий характерна относительно большая доля затрат живого труда на единицу произведенной продукции. Это приводит к тому, что расходы на оплату труда становятся наиболее издержкоемкими статьями в структуре затрат предприятий. Поэтому, чтобы поддерживать конкурентоспособность, руководители МИП вынуждены, с одной стороны, экономить на оплате труда, а с другой - интенсифицировать труд работников. Решая первую проблему, можно

столкнуться с трудностями при наборе высококвалифицированных кадров и дальнейшем партнерстве с ними.

Возможности разработки и реализации инноваций в существенной мере зависят от обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами при том, что объем необходимых средств определяется профилем научных исследований (например, разработка программного обеспечения требует меньше средств, чем разработка новых биотехнологий) и стадией инновационного цикла.

Для МИП характерна ограниченность капитала, что вызвано как нехваткой собственных средств, так и слабыми позициями фирм в борьбе с крупными компаниями за доступ к финансовым ресурсам. Банки и другие финансовые институты часто отказывают малым предприятиям в кредите, а если и предоставляют, то под очень высокие проценты, что оборачивается ростом себестоимости продукции. Часто не под силу оказывается малым предприятиям и выпуск собственных акций.

Недостаток средств, во-первых, затрудняет проведение широкомасштабных научных исследований, закупку нового оборудования и модернизацию производства, освоение инновационной продукции и внедрение ее на рынок. Кроме того, дефицит финансовых ресурсов обостряет проблему их использования. Даже незначительная ошибка в расчете потребностей в капитале, направлений инвестирования может привести к банкротству предприятия и, естественно, к снижению его конкурентоспособности. В современном мире решающим фактором успешной деятельности и устойчивости на рынке является доступ к надежной и своевременной информации. Источником идей, как правило, выступают сотрудники МИП (около 40%), информацию о рынке и его потребностях предприятия получают от поставщиков и покупателей (30%), а также на профессиональных выставках и ярмарках (17%).

Однако для достижения конкурентных позиций компании необходимо не только владеть определенным объемом информации, но и обладать возможностью ее распространять, позиционируя собственную деятельность. Здесь для МИП существуют объективные ограничения, которые связаны с длительностью инновационного процесса, непредсказуемостью результатов и в связи с этим значительной информационной асимметрией.

Конкурентоспособность товара - способность отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Она определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, с другой стороны - ценами, устанавливаемыми продавцами товаров. Кроме того, на конкурентоспособность влияют мода, продажный и послепродажный сервис, реклама, имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса.

В основе формирования конкурентоспособности предприятия лежит система его конкурентных преимуществ. На базе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ предлагается осуществлять их классификацию по следующим признакам:

- отношение к системе,
- сфера возникновения преимущества,
- содержание фактора преимущества,
- время реализации преимущества,
- место реализации преимущества,

- вид получаемого конечного результата.

Классификация перечисленных конкурентных преимуществ с последующим их кодированием необходима для автоматизации процесса учета и анализа конкурентоспособности объектов.

Факторы конкурентного преимущества организации подразделяются на внешние (проявление которых в малой степени зависит от организации), и внутренние (почти целиком определяемые руководством организации).

К типовым конкурентным преимуществам относятся структурные, ресурсные, технические, управленческие, рыночные, эффективности.

В качестве индикаторов конкурентоспособности Т. Данько предлагает использовать также размер относительной доли рынка, величину издержек, отличительные свойства товаров, степень освоения передовых технологий, метод продаж, известность фирмы, ее имидж.

При всем многообразии трактовок конкурентоспособности предприятия можно выделить следующие характерные признаки:

- Большинство авторов не всегда рассматривают понятие «конкурентоспособность предприятия» с точки зрения занимаемой им доли рынка и конкурентоспособности продукции.

- Конкурентоспособность предприятия характеризует величину и эффективность использования всех его ресурсов.

- Конкурентоспособность предприятия развивается во времени, изменения зависят как от внешних, так и от внутренних факторов.

- Конкурентоспособность - относительный показатель. Базой для сравнения выступают аналогичные показатели конкурентоспособности предприятий-конкурентов либо идеальных эталонных предприятий.

- Конкурентоспособность продукции и предприятия - взаимосвязанные понятия.

- Конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

- Конкурентоспособность предприятия - это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

- Конкурентоспособность предприятия показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности клиентов и по эффективности производственной деятельности.

- Конкурентоспособность предприятия характеризует его привлекательность для инвестора.

- На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние экологическая и социальная среда.

Конкурентоспособностью продукции можно и нужно управлять, поскольку она играет большую роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Моделирование показателей конкурентоспособности проводится на стадии проектирования товара. Задача специалистов по маркетингу в этой части работы заключается в нахождении параметров качества, послепродажного обслуживания, сервиса, цены, которые обуславливают конкурентоспособность изделия, программируя его успех на рынке.

В основе обеспечения конкурентоспособности товара на рынке лежит

соотношение качества, сервиса и цены. Конечно, причиной удачи или неудачи может быть влияние других факторов (рекламы, престижа марки и др.). Но конкурентоспособность закладывается на этапе проектирования и производства, поэтому ограниченно поддается влиянию маркетинга в ходе сбытовой деятельности.

Обеспечение конкурентоспособности - это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием разработки, изготовления, продажи и технического обслуживания продукции, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Как правило усилия направляются на достижение следующих целей:

- повышение качества;
- снижение издержек производства;
- повышение экономичности и оперативности послепродажного обслуживания;
- стимулирование маркетинговых усилий.

Составляющие элементы конкурентоспособности являются многофакторными характеристиками, которые рассматриваются как самостоятельные объекты управления.

Особую роль в повышении конкурентоспособности играет стратегический подход в управлении конкурентоспособностью предприятия. Выделяют следующие основные стратегии:

- виолентная (силовая),
- патентная (нишевая),
- коммутантная (соединяющая),
- эксплерентная (пионерская).

Таким образом, базовые конкурентные преимущества малых инновационных предприятий определяются наличием важнейших ресурсов - трудовых, финансовых, информационных. Их эффективное использование влияет на формирование операционных факторов конкурентоспособности, от величины которых зависят рыночная устойчивость и жизнеспособность МИП, а также иные характеристики, которые определяют на основе экономических показателей деятельности. Так, по показателю рентабельности оценивают перспективы компании. По степени дифференциации производства определяют возможности для расширения бизнеса. По уровню востребованности инновационной продукции рассчитывают платежеспособность предприятия.

Отсюда следует вывод, что конкурентоспособность предприятия - это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг - обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Литература:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2000. с. 223.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. М., 2004. с. 206.
3. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью.

Саратов, 2005. С. 23-24.

4. Портер М. Конкуренция. М., 2000.

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минэкономразвития России: URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/press/>

С. ТИТАРЕНКО
н.р. И.Н. ШАМРАЙ

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Решение проблемы бюджетного дефицита и других социально-экономических проблем путём заимствований порождает государственный долг. Государственный долг - результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков.

Внешний государственный долг - это задолженность государства международным экономическим организациям, частным и государственным иностранным банкам и другим лицам, выраженная в иностранной валюте. Внешний государственный долг возникает в результате прямых займов у международных кредитно-финансовых организаций и иностранных банков. Величина внешнего государственного долга не должна превышать 80% ВВП, а расходы на обслуживание долга по отношению к сумме экспорта не должны превышать 20%. Бремя внешнего долга более тяжелое, чем бремя внутреннего долга. Для покрытия внешнего государственного долга стране требуется иностранная валюта, которую можно получить, лишь сократив импорт и увеличив экспорт, при этом выручка идёт не на цели развития экономики страны, а на погашение государственного долга, что отрицательно сказывается на темпах экономического роста и снижает уровень жизни.

Не так давно ведущие экономисты и политики страны, обратили внимание на государственный долг, ведь при условии его возрастания, он вызывает негативные последствия для национальной экономики.

Рассмотрим основные последствия накопления государственного долга.

Во-первых, перераспределение доходов населения, все граждане страны как налогоплательщики оплачивают проценты по государственному долгу, хотя эти проценты служат доходом лишь кредиторов государства.

Во-вторых, долговое время перекладывается на будущие поколения, если рост государственного долга не сопровождается экономическим ростом, то необходимость его погашения приведёт к сокращению объёма потребления будущих налогоплательщиков.

В-третьих, выплаты процентов по государственному долгу оборачивается новыми расходами государственного бюджета, увеличивающими бюджетный дефицит и вынуждающими государство прибегать к новым займам для выплаты процентов по старым долгам.

В-четвёртых, страна вынуждена сокращать импорт и увеличивать экспорт товаров, чтобы рассчитываться с внешним долгом.

В-пятых, если займы за границей делаются для преходящих потребительских целей, то происходит перекалывание долгового бремени на потомков, так как погашение этого долга вместе с процентами будет представлять собой вычет из того, что произведут будущие поколения.

В-шестых, условия предоставления и использования иностранных займов диктуют иностранные кредиторы. Эти условия могут не соответствовать интересам страны-должника. Так же значительный и возрастающий внешний долг вызывает значительные трудности при получении новых кредитов.

В 2015 г. внешний государственный долг России по сравнению с 2014 годом снизился, благодаря периоду 2011-2013 годов. В то время баррель нефти стоил больше 100\$ долларов, а точнее 2011 год - 111\$ за баррель нефти, 2012 год – 121\$ за баррель нефти, 2013 год 108\$ за баррель нефти. Ведущие экономисты России не ожидали такого курса баррель нефти, что в итоге получился государственный профицит. Президент РФ В.В. Путин создал фонды из этого профицита, что позволило рассчитаться со значительной частью внешнего государственного долга (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика внешнего долга России в 2005-2015 гг.

Показатель	Янв. 2005	Янв. 2006	Янв. 2007	Янв. 2008	Янв. 2009	Янв. 2010	Янв. 2011	Янв. 2012	Янв. 2013	Янв. 2014	Янв. 2015	Янв. 2016
Госдолг (млрд. долл.)	213,5	257,2	312,8	463,9	480,5	467,2	488,9	545,2	636,4	728,9	599,5	515,3

В 2015 году Россия выплатила по внешнему государственному долгу \$84 млрд. По итогам 2014 года внешний долг России снизился на 18%- до \$599,5 млрд. Основная его часть приходится на обязательства отечественных компаний перед внешними кредиторами (\$376,5 млрд.) и задолженность банков (\$171,1 млрд.).

Вне зависимости от макроэкономических сценариев и конъюнктуры рынков капитала в предстоящий период государственная долговая политика будет направлена на обеспечение способности Российской Федерации осуществлять заимствования в объёмах, необходимых для решения поставленных социально-экономических задач, и на условиях, приемлемых для нашей страны как надёжного суверенного заёмщика.

Решению этой задачи будет способствовать регулярное присутствие России на рынках капитала, прозрачная и последовательная аукционная политика, постоянное и эффективное информационное взаимодействие с инвестиционным сообществом, последовательное расширение круга инвесторов, заинтересованных в размещении средств в государственные ценные бумаги Российской Федерации.

Можно сказать, что погашение внешнего государственного долга и уплата процентов по нему съедает большинство ресурсов государства, не даёт возможность выделять больше средств на развитие и решение социальных проблем, закрепляет бедность населения, увеличивает налоговое бремя предприятий, потому что финансовые средства надо откуда-то брать, поэтому приходится чем-то жертвовать. Чтобы улучшить социальную ситуацию в стране, можно финансировать затраты на социальную политику за счёт сэкономленных средств по выплатам внешнего государственного долга, направляя эти средства на социальное обеспечение, увеличив прожиточный минимум в 2-3 раза, увеличивая пособия по

безработице в несколько раз, тогда население будет чувствовать себя увереннее. У нас происходит рост социального напряжения из-за того, что с каждым годом растёт разрыв между богатыми и бедными.

Для инвесторов негативным фактором является социальное напряжение, который вызван ухудшением материального положения довольно значительной части населения нашей страны.

Итак, подводя итоги, можно констатировать следующее влияние внешнего государственного России на экономику значительное так как от этого зависит ставка рефинансирования, налогообложение и инфляция.

Литература:

1. Погодина А.П. Государственный долг и его влияние на экономику [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/878/9094>

2. Гриценко А.Н. Влияние внешнего долга на национальную экономику. [Электронный ресурс] URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/12553/>

3. Гриценко А.Н. Государственный внешний долг и макроэкономическая динамика [Электронный ресурс] URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3913>

М. ТОМИЛЕВА
н.р. Е.В. ФОМЕНКО

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ ТУРИЗМА

Широкое применение интернет-технологий становится одной из актуальнейших задач в индустрии туризма. Создание мощных компьютерных систем бронирования средств размещения и транспорта, экскурсионного и культурно-оздоровительного обслуживания, информация о наличии и доступности тех или иных туров, маршрутов, туристского потенциала стран и регионов – весь комплекс этих вопросов становится актуальным для организации текущей и будущей деятельности туристских предприятий.

Следует заметить, что многие туристские компании видят в широком распространении Интернета угрозу своему бизнесу. Открытие онлайн-систем бронирования гостиниц, авиабилетов и других составляющих тура позволит клиентам самостоятельно организовывать свой отдых, не прибегая к услугам агентств. Уже сейчас многие интернет-пользователи могут самостоятельно с домашних компьютеров не только просматривать и выбирать, но и бронировать все сегменты тура (гостиницы, авиабилеты, автомобили, экскурсии, трансферы). В этом случае необходимости в посещении агентств и просмотре каталогов может попросту не быть.

Стремительное развитие Интернета постепенно меняет отношение туристских фирм к рекламе. Так, например, некоторые агентства стали сокращать объемы публикуемой газетной рекламы, отдавая предпочтение размещению своей информации в Сети. Вместо больших рекламных объявлений в газетах все чаще встречаются маленькие блоки с указанием адреса информационной страницы агентства в Интернете.

Интернет дает возможность проводить массовые рекламные кампании при минимальных затратах. Если публиковать коммерческую информацию в

популярном электронном издании, она станет доступной миллионам людей всего мира не на один день, а на месяц, квартал, год. За сравнительно небольшие деньги в Сети можно разместить самые обширные сведения о фирме, ее товарах и услугах, условиях работы с клиентами и т.д.

Для решения существующих проблем и объединения работников и пользователей информационных технологий в туризме была создана Ассоциация содействия туристским технологиям (АСТТ), в состав которой входит ряд компаний, осуществляющих определенные виды деятельности: «Алеан» (система бронирования «Алеан»); «Арим-Софт» (туристский портал «100 дорог»); «Мегатек» (система автоматизации «Мастер-Тур»); «Само-Софт» (система автоматизации «Само-Тур»); UTS (система бронирования отелей и услуг) [1].

Основная цель АСТТ – подготовка участников туристского рынка к внедрению и эффективному использованию современных средств ведения бизнеса. Ассоциация проводит конференции и семинары, направленные на повышение профессиональных навыков, консультирует руководителей предприятий, исследует туристский рынок и информирует компании о тенденциях его развития, разрабатывает и внедряет стандарты на программное обеспечение.

Индустрия туризма за последние годы существенно изменилась в связи с развитием и расширением использования компьютерных технологий. Отличительные черты туристского продукта требуют быстрого предоставления необходимых сведений о наличии свободных мест в предприятиях размещения и транспорта, а также их резервирование и бронирование. Это вполне осуществимо при условии широкого применения современных компьютерных технологий обработки и передачи информации.

Главной функцией Сети является предоставление и передача информации, что помогает компаниям получать полезные сведения, сравнивать, анализировать, принимать эффективные решения. Но Интернет способен не только передавать информацию. Благодаря графическим возможностям компании могут получать наглядный материал (фотографии гостиниц, номеров, средств транспорта, туристских мест и объектов), который широко используется для привлечения клиентов. Сеть также предлагает широко доступные поисковые возможности (позволяя задать определенные параметры поиска), которые помогают клиенту оценивать и сравнивать стоимостные параметры предложений, сохранять заинтересовавшую его информацию и т.д.

Для туристских организаций решающее значение имеет своевременность и точность получаемой и отправляемой оперативной информации, поэтому электронная почта – самая популярная услуга Интернета – получила широкое распространение. Она обычно используется для обмена текстовой, графической и другой информацией с партнерами и клиентами. Данная услуга позволяет снизить затраты на телефонную связь в несколько раз и обеспечить высокую скорость доставки информации. Среднее время доставки сообщения независимо от месторасположения адресата обычно составляет несколько минут.

В России электронной почтой пользуются в разной степени абсолютно все туристские компании. E-mail применяется для связи с партнерами и клиентами, передачи и получения информации, документов, заявок, брошюр, буклетов. Наряду с этим все большей популярностью пользуются программы общения онлайн, например, ICQ, Miranda, Odigo [2]. Данный вид коммуникации позволяет в режиме

реального времени связываться с партнерами и клиентами, а также обмениваться вложенными файлами.

Использование Интернета для гостиниц может привести к значительному снижению затрат по бронированию. Системы бронирования стали активно развиваться в последние годы на российском рынке. Аналитики предсказывают, что в скором будущем пользователи будут больше обращаться к тем сайтам, где наиболее полно представлены возможности комплексного бронирования поездки. Уже сегодня можно говорить о преимуществах крупных специализированных туристских сайтов.

Российские туристские компании достаточно быстро сориентировались и поняли все выгоды использования Интернета. Многие крупные туроператорские фирмы уже создали виртуальные магазины, где можно не только купить выставленную на продажу поездку, но и осуществить предварительный заказ, а также самостоятельно скомпоновать тур из имеющихся в магазине предложений. К таким фирмам можно отнести «Натали-Тур», «Нева», GreenEx, «Флагман», «Лемек», TRAVELONE. Туристские порталы в отличие от журналов не ограничены рамками рекламных модулей и всегда могут предложить что-то оригинальное для рекламы предложений туристских компаний. Например, если необходимо максимально широко проинформировать о предложении туркомпании пользователей Интернета, то возможно одновременное размещение рекламного блока на нескольких ведущих туристских сайтах: Turizm.ru, 100 Дорог, Travel.ru и др. [2].

С развитием Java и Flash-технологий компании стали использовать мини-презентации специальных предложений для стимулирования продаж. Данные технологии помогают объединять не только красочные изображения и текст, но и использовать динамические объекты для привлечения посетителей. В качестве метода стимулирования сбыта отмечается использование онлайн-игр. Подобием игры являются «бродилки» по странам, городам, туристским объектам с возможностью детально ознакомиться с местом путешествия, туристскими объектами, почитать информацию о стране, ее законах, культуре и традициях, узнать подробнее о достопримечательностях, возможность спланировать самостоятельно оптимальный маршрут путешествия. Однако создание данных виртуальных «путеводителей» является дорогостоящим способом привлечения посетителей и используется очень редко и только теми компаниями, которые могут себе это позволить.

Самым распространенным способом заявить о себе в Интернете – это создать, поддерживать и рекламировать свой собственный интернет-проект, а именно Web-сайт или Web-страницу. Примерно каждая десятая российская туристская фирма уже имеет свои сайты.

Например, для фирмы-туроператора логичным будет размещение информации, интересующей ее агентов: расписание чартеров и его изменения, загрузка рейсов и отелей, типовые документы, необходимые для оформления клиента агентом, порядок взаиморасчетов, адреса и телефоны агентов и т.п. Чтобы сервер был интересен более широкой аудитории, необходимо разместить на нем общедоступную и полезную информацию о странах, отелях, полезные советы в дорогу. Тогда потенциальные клиенты, зашедшие на него один раз, захотят вернуться снова или посоветуют другим посмотреть его. Таким образом, компания сможет найти себе новых клиентов или даже партнеров.

Если компания является турагентством, то подход к выбору содержания должен быть особенно тщательным. Клиента в первую очередь интересует цена и сервис, предоставляемый фирмой. Здесь необходима максимальная точность и подробность: есть ли при отеле пляж, сколько стоит прокат автомобиля, каким самолетом клиент будет лететь. Положительные отзывы вызывают подробно расписанные программы туров. Ведь человек, посетивший сервер, придя в офис, задаст гораздо меньше вопросов, многое он сможет узнать самостоятельно.

Высокую активность проявляют московские туроператоры, которые через свои страницы формируют турагентскую сеть, осуществляя продвижение турпродуктов в регионы.

На создание сайтов турфирм тратятся немалые суммы, но реальную отдачу имеют владельцы не более 10-15% сайтов. Прежде всего, это объясняется качеством исполнения интернет-страниц, их обслуживанием, набором предоставляемых услуг. Наибольший интерес и высокую посещаемость имеют те сайты, которые предоставляют не только информацию о фирме и предлагаемых турпродуктах, но и обеспечивают электронное бронирование и продажу туров. Стоимость разработки сайта часто зависит от его структуры, размещаемой информации, от региона и других факторов. Так, в центральных регионах России стоимость разработки может колебаться от 3000 до 5000 долларов США, на периферии – от 1000 до 2000 долл. [2].

В настоящее время с увеличением пользователей Интернета все большее число туроператоров и турагентов уделяют внимание разработке онлайн-представительства, признавая данное направление перспективным и даже необходимым. Здесь следует уделять внимание качеству, достоверности и своевременности информации, наличию координат, возможности сделать заявку и оставить отзыв.

Разработка путей совершенствования использования интернет-технологий в сфере туризма представляет несомненный интерес как для отдельных туристских предприятий, так и для туристской отрасли России в целом, способствуя повышению привлекательности туризма.

Наиболее полным собранием туристских сайтов является, безусловно, раздел «Вокруг света» каталога «Мэйл.Ру» (www.mail.ru). Здесь собрано ссылок более чем на 4000 страниц, посвященных туризму, путешествиям, странам, курортам, турфирмам, причем они сгруппированы в несколько десятков подкатегорий, что иногда значительно облегчает поиск нужного ресурса.

Однако наиболее посещаемым потенциальными туристами является раздел «Путешествия» рейтинг-классификатора Rambler (www.rambler.ru). Здесь все страницы отсортированы в порядке популярности, т.е. чем больше людей посмотрело сегодня ту или иную страничку на сайте, тем она выше в рейтинге, тем ее, соответственно, легче найти.

Заслуживают также упоминания каталоги www.ru, www.weblist.ru - в них собрано большое количество ссылок по туризму. Однако следует отметить, что по удобству поиска, классификатору и количеству информации они значительно уступают «Мэйл.Ру».

Кроме каталогов, туристские разделы встречаются на сайтах развлекательной тематики, на мегапорталах, например, на www.gala.net, www.eg.ru, www.emax.ru. Но информация, представленная в таких разделах, значительно уступает по объему и качеству специализированным туристским сайтам. Исключение составляет

туристский раздел мегапортала «Кирилл и Мефодий» (www.km.ru/tourism), который можно уверенно отнести к специализированным туристским порталам.

Туристские порталы можно рассматривать в качестве онлайн-рекламных площадок, призванных способствовать продажам услуг рекламодателей – туроператоров и турагентств. Источником доходов порталов могут быть как баннерная реклама и платное размещение информации о турфирмах и их предложениях, так и комиссионные, полученные от турфирмы за факт заказа с сервера.

На порталах можно забронировать тур через специально разработанную форму (feedback) или заказать информацию о подходящем предложении по электронной почте. Обычно такие предложения выглядят в виде строчек с указанием фирмы-продавца, курорта, категории отеля, вида транспорта, дополнительных услуг в туре, минимальной или максимальной цены и т.п. Примечательно то, что сотрудник турфирмы может сам в режиме реального времени заносить и изменять свои туры. Некоторые ресурсы предлагают механизм заказа тура в режиме онлайн, возможность вставлять прайс-листы или программы туров, писать развернутые комментарии и т.п. Причем фирмам-рекламодателям в этом случае необязательно иметь свою страничку в сети, а достаточно указать свой e-mail или телефон.

Не меньшим успехом пользуются и конференции (форумы) на туристских сайтах. В них любой пользователь сети может высказать свое мнение о работе той или иной турфирмы, посоветовать другим, где лучше отдохнуть, спросить у аудитории, как ему лучше поступить в той или иной ситуации при выборе путевки, курорта, турфирмы и т.п.

Сервер www.travel.ru существует с 1997 г. и содержит базу данных туристских агентств России и других стран, а также многочисленные предложения самых разнообразных туров. В июле 1999 года к серверу был присоединен «Архив путешественника» – крупная русскоязычная библиотека с информацией о странах, их культуре и истории, рассказах о поездках и многом другом. В «Архиве» находится более 5 тысяч статей по 199 странам.

Сервер «100 дорог» (www.tours.ru) создан фирмой «Арим-Софт» и существует с 1996 г. Первый вариант сайта был продемонстрирован на весенней туристской выставке Mitt-96, и с тех пор он участвует во всех крупных туристских мероприятиях. Постоянная аудитория представлена в основном турфирмами, которые посещают сервер не реже одного раза в неделю. Этот сервер наиболее информативен, так как содержит базу данных о турфирмах, более чем 150 странах, 100 тыс. объектов на всех континентах, предоставляет возможность получить консультацию, касающуюся юридических аспектов туризма и др. На сервере действует раздел горящих путевок. Представлены описания более 2 тыс. отелей.

Сервер «100 дорог» входит в 60 самых известных сайтов российского Интернета. Он был признан самым инвестиционно-привлекательным проектом из более чем 100 российских сайтов-участников и награжден премией «Лидеры российского турбизнеса-2001» в номинации «Лучший сайт года в области туризма».

Сервер «Каталог путешествий» (www.turizm.ru) разработан компанией «Бюро Интернет-Маркетинга» в феврале 1998 г. и также является одним из самых популярных и часто посещаемых туристских порталов.

Сервер www.votpusk.ru содержит информацию о странах, компаниях, а также предложения ведущих турфирм России и зарубежья; здесь же дана информация об организациях, занимающихся оформлением виз и заграничных паспортов, продажей

и бронированием авиа- и железнодорожных билетов. Данный сервер предлагает и рекламные услуги. Отличительной особенностью системы являются: простота обслуживания и редактирования; полнота представления информации (размещение неограниченного количества подробной информации о программах рекламодателя – описание экскурсий, отелей, фотоматериалы, ценовые таблицы и т.д.); индивидуальный подход, контроль эффективности в течение всего срока размещения рекламы и умеренная, гибкая ценовая политика.

«Туристский гид» (www.turgid.ru) – специализированный информационно-поисковый каталог с ежедневно обновляемыми новостями и событиями. В нем представлены предложения ведущих турфирм, обеспечена возможность бронирования турпутевок через Интернет, содержится информация об оформлении виз, заграничных паспортов, страховок, об обучении за рубежом и т.д.

«Магазин горящих путевок» (www.tournews.ru) содержит информацию о горящих турах и тех фирмах, которые их реализуют, а также обширную справочную информацию о странах и курортах, описание отелей, туристские новости и др. Здесь представлены разделы «Право в туризме», «Оффшоры», «Заказ тура», «Туристский СНАТ», «Советы бывалых» и др.

На сайте «Все отели России» (www.all-hotels.ru) представлена информация по гостиницам России и зарубежья. После регистрации и получения пароля возможно бронирование мест в отелях как по e-mail, так и по факсу с подтверждением по e-mail. Для турагентств по запросу в течение 24 часов подбирается подходящий вариант размещения с дополнительными скидками.

Справочная служба по туризму «Красный телефон» (www.redphone.ru) содержит информацию о туристских фирмах, описания туров, список организаций, предлагающих услуги по оформлению виз, загранпаспортов и приобретению авиабилетов, а также информацию по странам, городам и курортам.

подавляющее большинство российских туроператоров в той или иной мере представлено в сети. Основными группами туроператорских сайтов являются: визитная карточка, Web-витрина и система «Туроператор – турагент».

Если попытаться классифицировать сайты турагентств, то иерархия будет похожа на сайты туроператоров: визитная карточка, Web-витрина и туристский электронный магазин.

Главная особенность туристского электронного магазина – детализированное описание каждого тура, отеля, на определенную дату с соответствующими ценами предлагается возможность заказать конкретный туристский пакет. Естественно, предоставление подобного объема информации невозможно без использования онлайн базы данных по турам. Неразвитая система интернет-платежей еще не позволяет сегодня совершать покупки тура через Интернет, но определиться с туром, с конкретным отелем, произвести предварительный заказ вполне реально.

В качестве эффективно работающего электронного магазина можно привести сервер «Сети магазинов горящих путевок» (www.tournews.ru).

Говоря о российском рынке информационных технологий, важно отметить, что сегодня он находится на той стадии, когда большинство турфирм готовы предоставить всю необходимую клиенту информацию в режиме онлайн, однако российский потребитель неподготовлен к использованию интернет-технологий в своих целях. Исключением являются центральные регионы России, где доля потенциально платежеспособных пользователей Сети составляет около 70% [3].

Можно выделить несколько направлений совершенствования методов использования Интернета в туристской деятельности.

Интернет-маркетинг подразумевает осуществление маркетинговой политики компании средствами Сети. Одним из таких средств является Web-сайт компании. Однако далеко не все существующие сайты отрабатывают затраты на свое создание. В большинстве случаев это происходит из-за отсутствия какой-либо стратегии разработки и поддержания сайта.

Можно выделить следующие возможности и преимущества использования сайта: направленная работа с целевой аудиторией; создание первоначальной заинтересованности аудитории в получении информации; детальное информирование; неограниченный во времени доступ к информации; обеспечение актуальности и оперативности информации; интерактивное взаимодействие с аудиторией, обратная связь; ведение и анализ статистики; проведение опросов и исследований.

При участии в конкурентной борьбе, одним из важных орудий является качество информации. Туристы будут выбирать принимающие центры преимущественно на основе полученной информации. Стратегия должна быть направлена на организацию такого механизма поиска, чтобы клиент имел возможность самостоятельно выбирать маршрут и планировать поездку. Публикация онлайн-брошюр с описаниями популярных маршрутов может послужить целью стимулирования клиента купить определенный тур.

Web-сайт должен быть: читабельным для 99% аудитории; привлекательным для 95% аудитории; производить впечатление на 80% аудитории; удивлять 30% аудитории [4].

Литература:

1. Морозов М.А. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника / М.А. Морозов, Н.С. Морозова. - М.: Изд. центр «Академия», 2002. - 240 с.

2. Единая туристическая информационная система [Электронный ресурс]. - <http://www.etis.ru>.

3. Официальный сайт департамента туризма минэкономразвития России [Электронный ресурс]. - <http://www.russiatourism.ru>.

4. Реклама и маркетинг в Интернете / Томас Кеглер, Пол Доулинг, Бренд Тейлор, Джошуа Тестерман / Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2003. - 640 с.

5. Подлипалина Н. Онлайн-общение на службе вашей компании. Чат как инструмент маркетинга, рекламы и PR // Интернет-маркетинг. - 2003. - № 4 (16). - С.11-21

А. ШВИЦОВА
н.р. Н.А. ШИШКИНА

СРАВНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Финансовые результаты – важнейшая характеристика экономической деятельности организации. Она определяет конкурентоспособность, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров в финансовом и производственном отношении.

Учет финансовых результатов и распределения прибыли является центральным и одним из наиболее важных вопросов во всей системе бухгалтерского учета.

В налоговом учете в большей степени рассматривается не финансовый результат, а налоговая база.

В российском бухгалтерском учете прибыль определяется ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», а также отдельными нормами ПБУ 1/08 «Учетная политика организации» и ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Бухгалтерская прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия.

Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организации» была утверждена Федеральным законом от 06.08.2001 №110-ФЗ.

В статье 274 НК РФ прописано: «Под налогооблагаемой прибылью понимается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, исчисленный в соответствии с налоговым законодательством».[2]

Разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) по характеру появления, времени появления и действия ее в отчетный период на бухгалтерскую прибыль (убыток) и налогооблагаемую прибыль (убыток) разделяется на:

– постоянные различия (доходы и расходы, которые отражаются только в одном учете: либо в налоговом, либо в бухгалтерском. Отличительная черта постоянной разницы в том, что расхождение между налоговым учетом и бухгалтерским учетом никогда не будет аннулировано);

– временные различия (доходы и расходы, которые в бухгалтерском учете отражаются в одном отчетном периоде, а в налоговом учете — в другом периоде. Отличительная черта временной разницы в том, что рано или поздно наступит момент, когда расхождение между налоговым и бухгалтерским учетом будет сведено к нулю).

Организация системы налогового учета подразумевает определение совокупности показателей, влияющих на размер налоговой базы, критериев их систематизации в регистрах налогового учета, а также порядка отражения в регистрах информации об объектах учета. Налогоплательщик может разработать регистры самостоятельно или взять за основу те, что разработаны МНС России. Последние представляют собой перечень основных показателей, необходимых для исчисления налоговой базы в соответствии с правилами, предусмотренными главой 25 НК РФ.

Налоговый учет представляет собой систему обобщения информации с целью определить налоговую базу для исчисления налога на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с установленным порядком. В НК РФ говорится, что: «налогоплательщик организует систему налогового учета самостоятельно, исходя из принципов последовательности применения норм и правил налогового учета. Порядок же ведения последнего устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения,

утвержденной соответствующим приказом (распоряжением) руководителем предприятия».

Функционировавший ранее порядок определения налогооблагаемой прибыли предусматривал использование показателя валовой прибыли, т. е. прибыли по бухгалтерскому учету. Для целей налогообложения валовую прибыль корректировали в «Справке о порядке определения данных, отражаемых в строке 1 «Расчета налога (налоговой декларации) от фактической прибыли» без отражения в бухгалтерском учете. Новый порядок предусматривает исчисление налоговой базы по итогам каждого отчетного периода на основе данных налогового учета.

Цель налогового учета:

1. Формировать полную и достоверную информацию;
2. Обеспечивать информацией внутренних и внешних пользователей.

Бухгалтерский учет также выполняет эти цели, но в первом случае: бухгалтерский – о деятельности предприятия и его имущественном положении, а налоговый – о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком. Во втором случае: бухгалтерский учет – для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственных операций, а налоговый учет – для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога.

Доходом для целей налогообложения признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме.

В налоговом учете доходы и расходы разрешается учитывать одним из двух методов:

- метод начисления
- кассовый метод

Метод начисления – доходы признаются в том отчетном периоде в котором они имели место быть, независимо от фактического поступления денежных средств.

Кассовый метод – датой получения дохода признается день поступления средств на счетах в банках и (или) в кассу.

Сравним бухгалтерский и налоговый учет доходов:

Налоговый учет (ст. 248 НК РФ)	Бухгалтерский учет (ПБУ 9/99)
Два вида доходов:	Три вида доходов:
1. Доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав – доходы от реализации (ст. 249 НК РФ) 2. Внереализационные доходы (ст. 250 НК РФ)	1. Доходы от обычных видов деятельности 2. Прочие доходы

Размер доходов определяется по первичным документам и документам налогового учета. Из доходов исключаются суммы налогов, предъявленные налогоплательщиком покупателю товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Налогоплательщик определяет налоговую базу на основании доходов от реализации. К таким доходам относятся:

- выручка от реализации продукции (работ, услуг) собственного производства,
- выручка от реализации ранее приобретенных товаров,
- выручка от реализации имущественных прав.

В соответствии со статьей 250 НК РФ: «к внереализационным доходам, учтенным за отчетный период, относят такие поступления налогоплательщику, которые не связаны с выручкой от реализации продукции (работ, услуг) по обычным видам деятельности организации». [2]

Чтобы определить налоговую базу по налогу на прибыль, организация должна уменьшить полученные доходы на величину расходов, произведенных для осуществления деятельности, направленной на получение доходов.

Согласно ПБУ 9/99: «доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг». [7]

В налоговом учете расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществляющие налогоплательщиком.

Классификация расходов в сравнительной таблице:

Налоговый учет (ст. 252 НК РФ)	Бухгалтерский учет (ПБУ 10/99)
Два вида расходов:	Четыре вида расходов:
1. Расходы, связанные с производством и реализацией продукции (ст. 253 НК РФ) 2. Внереализационные расходы (ст. 265 НК РФ)	1. Расходы по обычным видам деятельности 2. Прочие расходы

В статье 253 НК РФ оговаривается, что: «расходы связанные с производством и (или) реализацией, делятся на:

1. Материальные расходы;
2. Расходы на оплату труда;
3. Суммы начисленной амортизации;
4. Прочие расходы». [3]

В соответствии с ПБУ 10/99: «расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг». [8]

Законодательно установлено: «что подтверждением данных налогового учета являются:

- первичные учетные документы (включая бухгалтерскую справку);
- аналитические регистры налогового учета;
- расчет налоговой базы». [2]

Аналитические регистры налогового учета предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах, аналитических данных налогового учета для отражения в расчете налоговой базы (ст. 314). Формы регистров и порядок отражения в них аналитических данных налогового учета, данных первичных учетных документов налогоплательщик разрабатывает самостоятельно и включает в приложение к учетной политике для целей налогообложения.

В настоящее время существуют различные варианты организации налогового учета:

- ведение учета по правилам бухгалтерского учета и по его данным получение данных налогового учета;
- ведение учета по правилам налогового учета и по его данным получение данных бухгалтерского учета;
- ведение параллельно бухгалтерского и налогового учета.

Третий вариант базируется на том, что данные бухгалтерского и налогового учета формируются параллельно и независимо друг от друга. С точки зрения достижения конечной цели обоих видов учета этот подход представляется правильным, поскольку позволяет в каждой системе учета интерпретировать факт хозяйственной деятельности в соответствии с нормами и правилами, установленными для этой системы. Недостатком подхода является значительное увеличение объема учетной работы.

В налоговом учете не предусмотрен специальный (налоговый) план счетов – он ведется в соответствии с системой налоговых регистров. При этом, согласно НК РФ: «предприятия сами определяют как эти регистры будут формироваться, однако вести их необходимо. На основании информации данных регистров в дальнейшем должны будут строиться показатели регистров формирования отчетных данных, которые затем переносятся в налоговую декларацию».

Налоговый учет предназначен только для исчисления одного налога – налога на прибыль. По остальным налогам базовыми данными для их исчисления остаются данные, полученные в бухгалтерском учете.

Главными причинами отличия бухгалтерской прибыли от налогооблагаемой являются множественные различия между правилами формирования оценки активов и обязательств, а также временем признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и налогообложении по налогу на прибыль, которые усугубились с вводом в действие гл. 25 части второй НК. И хотя бухгалтерский и налоговый учет основываются на одних и тех же первичных документах, фиксируют одни и те же факты хозяйственной деятельности предприятия, однако методы учета доходов и расходов с целью налогообложения отличаются от методов их бухгалтерского учета. Этим и обусловлены отличия между учетной (бухгалтерской) и налогооблагаемой прибылью. В связи с этим налоговый учет определяется как система корректировок при пересчете показателей, отраженных в бухгалтерском учете для целей исчисления налогооблагаемой прибыли.

Литература:

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в редакции от 04.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 3 Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организации» утверждена Федеральным законом от 06.08.2001 № 110-ФЗ (ред. от 24.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 4 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.

- 5 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 6 Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.05.1999 № 106н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016.
- 7 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.05.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
- 8 О.В. Ищенко, С.Х. Берлина, Формирование службы внутреннего аудита на предприятии. / Вестник Академии знаний. Всероссийский журнал №1493, Краснодар 2015. – С. 14-19.
- 9 О.В. Ищенко, С.Х. Берлина, Формирование системы контроллинга на предприятии. / Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 2-3 (66-67). С. 199-202.

М. ЮДИНА
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

ДОСТИЖЕНИЯ СТРАН МИРА В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОСМИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

В истории человечества есть события, память о которых будет жить вечно. Несомненно, что к ним принадлежит и первый полет человека в космос.

12 апреля 1961 года впервые в мире гражданин нашей страны, гражданин планеты Земля Юрий Алексеевич Гагарин, преодолев земное притяжение, на космическом корабле «Восток» совершил первый полет человека в космос. Хотя этот полет и продолжался всего 108 минут, что по нынешним меркам ничтожно мало, это было грандиозным событием для страны и мира, и героическим подвигом человека. Звездное небо и его бездонная высь с незапамятных времен привлекало к себе внимание людей. Поэтому преодоление земного притяжения и проникновение человека в космос свидетельствует о гигантском скачке научно-технического прогресса. А в годы «холодной войны» между СССР и США (социализмом и капитализмом), которая в то время была в разгаре, явилось самым наглядным свидетельством успешного развития науки, образования, практического ракетостроения и космонавтики в нашей стране.

Хотя к этому времени - 4 октября 1957 года - уже был запущен первый искусственный спутник Земли, осуществлялись полеты к планетам солнечной системы, проводились биологические эксперименты с собаками, никто не мог однозначно предсказать, как повлияет космос, невесомость на человека, на его психику, выдержит ли человек реальные перегрузки и т.д. Поэтому первый полет человека был воистину героическим. Это событие привело в восторг не только население нашей страны, оно объединило, восхитило, потрясло все цивилизованное человечество. Сотни миллионов человек нашей и других стран мира выходили на улицы, радовались, поздравляли друг друга, обнимались. Всеобщему ликованию не

было предела. Если радость Победы 9 мая 1945 года была «со слезами на глазах», то 12 апреля 1961 года было наполнено восторгом, гордостью за свою Родину. Человек способен перешагнуть за границу Земли оторваться от нее, а, познавая космос, обогащать себя, сделать прорыв для будущих поколений. [1]

Сегодня с уверенностью можно сказать, что это событие стало возможным лишь на основе кропотливых многолетних и даже многовековых творческих научных поисков, развития образования, создания условий для осуществления фундаментальных и прикладных научных исследований, создания соответствующей высочайшим требованиям производственно-технической базы.

Основой освоения космоса явилось ракетостроение и создание теории летательных аппаратов. В современном мире признанными космическими державами являются США, Россия и Китай. О своих намерениях покорить космос заявляют и правительства других стран. Их поддерживают местные компании, осуществляющие разработку и запуск космических кораблей.

Китай осуществляет доставку грузов на космические аппараты уже несколько десятилетий и постоянно работает над повышением надежности запусков. Первые ракеты «Великий поход» имели высокую вероятность отказа, однако китайцам удалось исправить этот недостаток. В 2011 г. Китай впервые запустил больше ракет, чем США, хотя остался далеко позади в пересчете на общую массу полезного груза.

Китайцы уже запускают людей на орбиту (китайские космонавты зовутся тайконавтами) и намерены создать автоматические и пилотируемые ракеты для полета на Луну и Марс. Ближайшая разработка нового космодрома на о. Хайнань и тяжелый аппарат «Великий поход - 5» обеспечат новые возможности для построения больших космических аппаратов или станций в космосе. Возможности китайцев для осуществления миссий в глубоком космосе, в т.ч. и военных, расширятся.

Китайский пилотируемый космический корабль «Шэньчжоу-9» с первой женщиной-тайконавткой на борту пристыковался к находящемуся на орбите лабораторному модулю «Тяньгун-1». Китайское космическое агентство считает орбитальный модуль пробным камнем перед запуском полноценной космической станции в 2020 г.

Тем не менее, китайская космическая программа выполняется, главным образом, военными и в интересах военных. Успехи в других областях могут никак не отразиться на космической.

Добавим также, что Китай в ближайшем будущем планирует развернуть собственную спутниковую навигационную систему, однако ее коммерческие перспективы в мировом масштабе пока также неясны.

Индия вкладывает много средств в развитие космической отрасли и открыто говорит о планах запуска человека в космос. Для этой цели уже выбрана ракета-носитель для выведения спутников на полярные орбиты. Это сравнительно небольшое, но мощное средство, которое может быть использовано и для отправки полезных грузов иностранных компаний. Большая часть аппарата изготавливалась по зарубежным технологиям.

В то же время Индия планирует разработать собственную ракету-носитель для выведения спутников на геостационарную орбиту. Пять из семи запусков закончились неудачей, в т.ч. два последних, проведенных в 2010 г. Тогда в ракете использовались современные верхние ступени на криогенном топливе российского производства. Сейчас Индия приступила к разработке собственных ступеней.

Как и Китаю, Индии пока не удалось коммерциализировать отрасль. Несколько коммерческих перевозок на полярную орбиту не смогли спасти ситуацию. В итоге программа остается в сильной степени зависящей от государства, и нет признаков, что это изменится.

Под давлением своего воинствующего северного собрата Южная Корея начала вкладывать значительные суммы в космические программы. После двух неудачных запусков (с использованием модулей «Ангара», купленных за немалые деньги у России) инвестирование сократилось. Страна отказалась от планов совершить пилотируемый полет и свернула программу тренировки космонавтов. Сама отрасль достигла некоторых успехов в производстве деталей для спутников.

Для запуска более тяжелых космических аппаратов предполагается разработать носители KSLV-II и III. Ракета KSLV-III будет трехступенчатым носителем, способным вывести многоцелевой спутник 1,5-тонного класса на круговую солнечно-синхронную орбиту высотой 700–800 км. Как и в предыдущих случаях, первая ступень KSLV-III будет произведена в России.

Параллельно ведутся разработки связных и многоцелевых спутников. Южная Корея намеревается создать научно-инженерную базу для независимых ракетно-космических технологий, в т.ч. и оборонной направленности.

К настоящему времени Республике Корея удалось запустить несколько КА (как собственной разработки, так и созданных за рубежом по корейскому заказу) на американских, европейских, индийских и российских ракета-носителях.

Япония активно вела работы на Международной космической станции (МКС), уже запустила нескольких космонавтов. Национальные аппараты для выведения на орбиту Н-ПА и В терпели неудачу только однажды. В то же время они не особенно привлекательны для коммерческого использования из-за высокой себестоимости.

Японский спутник для слежения за изменением климата GCOM-W1 был успешно выведен на орбиту 17 мая 2012 г. ракетой-носителем Н-2А202 с главного японского космодрома в Танедшиме. На борту также были корейский спутник Kompsat 3 для наблюдения поверхности Земли и два маленьких спутника: радиолюбительский Houruu 2 и экспериментальный SDS 4.

Индонезия планирует создать собственный космодром и совершить серию запусков. Скорее всего, этот проект будет привлекательным для коммерческих компаний, поскольку космодром будет расположен на экваторе, идеальном месте для запуска ракет. Программа движется медленно. Пока не запланировано ни одного запуска на орбиту. В то же время власти страны постоянно напоминают о заинтересованности в этом вопросе.

Что касается Израиля, то если он не начнет инвестировать значительные средства в свою космическую индустрию, которая считается одной из самых передовых в мире и славится своими уникальными разработками, она уже в ближайшем будущем может оказаться на грани вымирания.

Специалисты полагают, что при серьезном увеличении финансирования доля Израиля может вырасти до 3-5% от общемирового оборота космической отрасли, что равно 6-10 миллиардам долларов в год.

У Ирана имеется серьезная космическая программа. Страна успешно вывела на орбиту уже три спутника. Во время экспериментов уже были запущены в космос животные. Логично предположить, что скоро Иран запустит космонавтов. После взрыва ракеты в 2011 г., в результате которого погибла обезьяна-космонавт, Иран отложил отправку живых существ. В то же время страна не отказывается от планов

отправить человека на орбиту к 2020 г.

Для Ирана «прорыв в космос» является мощнейшим аргументом в претензии на лидерство в исламском мире. Во-вторых, это необыкновенно благородный, сильный и продолжительный стимул для рывка в сфере образования, науки, передовых (в т.ч. оборонных) технологий.

Бразилия - единственная неазиатская страна «третьего мира», обладающая космическими технологиями. Неудачный запуск в 2003 г. фактически остановил программу покорения космоса, однако правительство открыто продолжает финансирование построения серии ракет *Cruzeiro do Sul*. К настоящему времени Бразилия практически завершила восстановление полигона Алкантара, с которого был произведен запуск украинской ракеты «Циклон-4» в начале 2014 г.

В сложившейся ситуации Бразильское космическое агентство видит выход в использовании стартовых площадок Алкантары для запуска ракет других стран.

В частности, заключены предварительные соглашения с США (РН *Taurus*), Россией (РН «Старт»), Израилем (РН *Shavit/LEOLINK*). Наиболее далеко продвинулось сотрудничество с Украиной: удалось договориться о строительстве стартовых комплексов и запусках новой РН «Циклон-4», разрабатываемой специально для этого космодрома.

Таким образом, Бразилия твердо намерена и создать национальный носитель, и активно участвовать в освоении космического пространства.

За последнее время Россия осуществила девять пусков. Это, конечно, мало. На эту цифру повлияла неготовность ракетно-космической техники и прошлогодние неудачные пуски, после которых пришлось пересматривать пусковую программу, что-то технически переделывать.

Видимо, одна из причин, почему все перспективные космические разработки пока находятся только в стадии технического проекта, заключается в излишней надежде чиновников на наследие, оставленное Советским Союзом. Серия неудач с запусками спутников ГЛОНАСС и провал миссии «Фобос-Грунт» и вовсе показали несостоятельность многих российских проектов. А ведь очень скоро американские носители станут доставлять на МКС грузы и космонавтов дешевле нас, а китайцы находятся в шаге от обладания собственной космической станцией, которой у нас давно нет.

Отголоски того, что на протяжении 15 лет российская ракетно-космическая отрасль ощущает недостаток финансирования, чувствуются сейчас очень сильно.

Бюджетное финансирование самого «Роскосмоса» составило 150 млрд руб. на 2012 г., около 175 млрд руб. на 2013 г. и порядка 200 млрд руб. на 2014 г.

Перед ведомством также стояли задачи по реализации ряда амбициозных проектов в области космоса, в частности, планировались пилотируемые полеты на Луну и на Марс.

Также в России создается перспективная пилотируемая транспортная система – новый пилотируемый космический корабль, который разрабатывается РКК «Энергия». Планируется, что этот корабль заменит нынешние «Союзы» и будет доставлять космонавтов на МКС. Кроме того, реализуется проект по созданию семейства новых ракет-носителей «Ангара», которые будут стартовать с космодрома «Восточный».

В «научном» космосе планировалась реализация программы «Луна-Глоб», разработчиком которой является НПО им. С.А. Лавочкина. Проект направлен на исследование и практическое использование Луны и окололунного пространства

автоматическими беспилотными аппаратами.

Принята «Стратегия развития космической деятельности России до 2030 года и на дальнейшую перспективу». Согласно этой программе, 2015 г. объявлен «рубежом восстановления возможностей», 2020 г. – «рубежом закрепления возможностей», 2030 г. – «рубежом прорыва».

К 2015 г. планировалось развернуть полноценную орбитальную группировку спутников для обеспечения связи, безопасности, проведения научных экспериментов и т.п. Также в целях числится «формирование конкурентоспособных на внешнем рынке вертикально интегрированных многопрофильных предприятий, перевооружение критически важных производств за счет внедрения высокотехнологичного, прогрессивного оборудования».

Среди целей на 2020 г. стоит отметить следующие:

- создание условий для производства отечественной электронной компонентной базы с качеством мирового уровня;
- создание необходимых условий для независимого доступа России в космос со своей территории во всем спектре решаемых задач;
- создание в готовности к летным испытаниям тяжелого пилотируемого корабля нового поколения;
- занятие ведущих позиций на космических рынках развивающихся стран;
- расширение практических приложений космической деятельности.

К 2030 г. будут реализованы следующие задачи:

- расширение возможностей России по обеспечению независимого доступа в космос – ввод в эксплуатацию космодрома «Восточный», создание космического ракетного комплекса сверхтяжелого класса, а также необходимого парка космических буксиров;
- осуществление пилотируемых полетов с выполнением космических исследований и экспериментов на высоких околоземных орбитах;
- выполнение исследований в области астрофизики, физики Солнца и околоземного космического пространства;
- разработку средств для контактных исследований и последующего освоения Луны;
- осуществление демонстрационного пилотируемого облета Луны с последующей посадкой космонавтов на ее поверхность и возвращением их на Землю.

В «Стратегии...» предлагаются механизмы реализации намеченных планов, в т. ч. финансовые и правовые аспекты, а также разделение компетенции и задач органов государственной власти и частных компаний. Вместе с этим реализовать поставленные цели можно только при наличии запроса как со стороны общества, так и со стороны власти.

Космические программы США и стран Западной Европы еще более обширны и многообразны, но их рассмотрение выходит за рамки данной статьи. Очевидно, что интерес всё большего числа стран к освоению космического пространства нарастает в геометрической прогрессии, и тем государствам, которые на данный момент имеют определенные успехи в данной области, никак нельзя «расслабляться» — космическая отрасль превращается из «высокого искусства» в своего рода рутину, и недалёк тот момент когда (условно) «дешевые китайские спутники» будут доступны почти каждому крупному бизнесмену для осуществления собственных «космических» (в прямом и переносном смысле)

планов. Уже не говоря о государствах. [2]

Литература:

1. Космические державы и претенденты на это звание [Электронный ресурс]: URL:<http://www.russianelectronics.ru/leader-r/review/doc/60076/>
2. Освоение космоса и модернизация экономики [Электронный ресурс]: URL:<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3560>

Д. ЮРОВА
н.р. Е.В. ФОМЕНКО

КОСМОС И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В последние два десятилетия мировая космическая деятельность расширилась и претерпела значительные изменения. Современный процесс международного освоения и использования ближнего космоса характеризуется целым рядом особенностей, таких как милитаризация и коммерциализация космической деятельности, несоответствие нормативно-правовой базы сотрудничества в космической области современным реалиям, наличием глобальной проблемы техногенного засорения космического пространства.

Перед мировым сообществом стоит задача нахождения кооперационной модели освоения космического пространства и использования его ресурсов на благо всего человечества.

Международное космическое право проходит стадию активного совершенствования. В связи с развитием экономической деятельности и космического туризма происходит переформатирование правового поля космической деятельности. Возникает частное космическое право. Международное космическое право должно предоставлять адекватную основу сотрудничества государств и их лиц в деле экономического использования этого самого большого (и перспективного для инвесторов) пространства, и, соответственно, обеспечивать более эффективное регулирование коммерческой космической деятельности. Формирование направления развития международного космического права происходит сегодня.

Космос – это огромное пространство, бесконечно превышающее по размеру все другие пространства, в том числе международные – например, открытое море, воздушное пространство над ним, Антарктиду. Правовой режим экономической деятельности последних весьма детально определен, чего нельзя сказать о космосе. Правовое регулирование отношений, возникающих в связи с экономической космической деятельностью, сегодня динамично формируется.

В международно-правовой литературе показана растущая роль тех норм международного права, которые применимы к регулированию отношений по экономическому использованию космоса, при сохранении значения космической деятельности для решения оборонных и иных военных задач государств. Эти экономические аспекты были обозначены юристами уже в первых публикациях, касающихся правовых вопросов будущего освоения космоса: В.А. Зарзара (1927), Е.А. Коровина (статьи 1930-х годов) и других.

С началом эры реального освоения космоса – первого искусственного спутника Земли (1957) и первого пилотируемого полета космического корабля (1961), успешно осуществленных Советским Союзом, внимание к экономическим

возможностям использования космоса и к правовой регламентации такого использования неуклонно возрастало, причем не только в международно-правовой науке. В 1964 г. под эгидой США стала складываться договорно-правовая основа международного консорциума спутников связи «Интелсат» на двух уровнях: межправительственном (принципы учреждения коммерческой системы связи через искусственные спутники Земли) и частноправовом (финансовые, технические, управленческие аспекты такой системы).

Параллельно Советским Союзом создавалась другая система космической связи: в 1971 г. в Москве подписано Соглашение о создании международной системы и организации космической связи «Интерспутник», учреждается соответствующая межправительственная организация. Созданная система связи состоит из космического компонента (спутники, средства управления ими) и наземного (станции космической связи).

Базовые договорные источники международного космического права, а также иные авторитетные документы ООН о космосе были приняты в то время, когда единственными субъектами космической деятельности были государства, а такая деятельность была ориентирована преимущественно на военно-стратегические цели. Вместе с тем к предмету международных договоров изначально относились и международные отношения, связанные с экономической деятельностью в космосе. Из участников таких отношений не исключались и иные, помимо государств, субъекты, прежде всего юридические лица.

В упомянутом Договоре по космосу 1967 г. предусматривалось, что космическое пространство, включая Луну и другие небесные тела, «открыто для исследования и использования всеми государствами... в соответствии с международным правом, при свободном доступе во все районы небесных тел».

Космическое пространство, включая небесные тела, «не подлежит национальному присвоению (national appropriation) ни путем провозглашения на них суверенитета, ни путем использования или завладения, ни любыми другими средствами».

Отечественные специалисты в области космического права отмечают, что противоправна упомянутая практика продажи прав на участки поверхности Луны. Западные правоведы осторожнее в оценках этой практики: они отмечают, что по смыслу Соглашения о Луне 1979 г. запрещено лишь «высшее» вещное право – право собственности. Поэтому ими предлагается рассматривать каждый такой случай конкретно. Необходимо, во-первых, выявлять, о каких «продаваемых правах» на Луне идет речь (понятно, что не о праве собственности на участки Луны); и, во-вторых, обусловлены ли эти продаваемые права по законодательству конкретного государства правом собственности либо они могут реализовываться независимо от него. В этом смысле, полагают такие правоведы, Соглашению 1979 г. не противоречит продаваемое право опустить капсулу с прахом конкретного американца на конкретный участок Луны.

На универсальном уровне главным форумом развития сотрудничества в космосе, поощрения его мирного использования, прогрессивного развития и кодификации применимого международного права остается Организация Объединенных Наций (ООН). При Комитете по использованию космического пространства в мирных целях (далее – Комитет по космосу) и его Научно-техническом подкомитете функционируют рабочие группы по использованию спутников для целей навигации (морской, воздушной, наземной),

непосредственного вещания, изучения из космоса природных ресурсов. Становление и развитие международного права, регулирующего эти и иные составляющие экономической деятельности в космосе, хорошо исследовано в международно-правовой науке.

В документах и научной литературе термином «космическая деятельность» чаще всего обозначают исследование космического пространства и небесных тел, их использование, осуществляемые с помощью космической техники. Такого рода деятельность не ограничивается космическим пространством. Она может осуществляться на поверхности Земли, в воздушном пространстве, однако должна быть органически связана с запуском космического объекта и его эксплуатацией, с возвращением на Землю этого объекта. Понятно, что коммерческий интерес к деятельности в космосе обусловлен выгодами, извлекаемыми из продажи, покупки, обмена товарами, технологиями и услугами, востребованными при осуществлении космических проектов. К «сегментам космического рынка» в настоящее время отнесены: изготовление спутников, услуги по их запуску, проектирование, сооружение и эксплуатация наземных станций, связь, дистанционное зондирование и географические информационные системы, навигационные услуги, производство и обработка в космосе материалов в коммерческих целях. К иным «перспективным сегментам рынка» причисляют «космический туризм», «космическая реклама и космические похоронные услуги». Кроме того, обозначены в качестве «косвенного рынка», «вспомогательные услуги» (космическое страхование, инжиниринг, бизнес-консалтинг) и «побочные выгоды». В ряде стран формируется и развивается национальное космическое законодательство.

Авторитетные юристы-международники заговорили о формировании международного космического частного права. Такое мнение поддерживают и официальные делегации некоторых стран в Комитете ООН по космосу и его Юридическом подкомитете. Президент Международного института космического права Т. Массон-Зваан, например, писала, что должного внимания заслуживает изучение проблем международного частного права применительно к стремительно развивающейся космической деятельности. Это, по ее мнению, обусловлено принятием Конвенции о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования и разработкой проекта Протокола по вопросам, касающимся космического имущества

В последнее время растет внимание международного сообщества к экономическому и научному потенциалу Международной космической станции (МКС) и к ее правовому режиму. Система взаимных обязательств, а также соответствующих прав, составляющих основу режима деятельности по созданию и обслуживанию Международной космической станции – и в космосе, и на Земле – образована следующими тремя компонентами юридического характера.

Соглашением между Правительствами Канады, государств-членов Европейского космического агентства, Японии, Российской Федерации, Соединенных Штатов Америки о сотрудничестве относительно международной космической станции гражданского назначения, подписанным в 1998 г. в Вашингтоне.

Четырьмя меморандумами о взаимопонимании между Национальным управлением США по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА) и каждым из сотрудничающих космических агентств: Европейским космическим агентством (ЕКА), Канадским космическим агентством (ККА),

Федеральным космическим агентством России (Роскосмос) и Агентством аэрокосмических исследований Японии.

«Кодексом поведения экипажа международной космической станции», устанавливающим права и обязанности экипажа МКС (одобрен Многосторонним советом по координации в 2000 г.):

Документы этих трех уровней правовых обязательств в отношении Международной космической станции (Межправительственное соглашение, меморандумы о взаимопонимании и Кодекс поведения экипажа) содержат приоритетную отсылку к нормам универсальных международных договоров по космосу. Вместе с тем в них урегулированы разнообразные частно-правовые отношения с иностранным элементом.

Перспективен в рамках рассматриваемой темы и вопрос о правовом статусе космических туристов. Космический туризм как разновидность коммерческой космической деятельности не запрещается ни одним из действующих международно-правовых актов. Начало космического туризма ознаменовал полёт Денниса Тито на борту российского корабля «Союз» на МКС в 2001 году. Организацией полетов туристов в России занимаются Роскосмос и компания «Спейс Эдвенчерс» (Space Adventures), сотрудничающие с 2001 года. Для юридического оформления такого вида экономической космической деятельности обычно заключается контракт между космическим туристом и посредником, а также контракты с Роскосмосом. Если потенциальный турист дисквалифицируется в процессе подготовки к полету, он тем не менее обязан оплатить полную стоимость полета: соответствующие риски с самого начала нередко страхуются. До начала полета космический турист должен дать письменное согласие на соблюдение Кодекса поведения, принятого на МКС, а также выполнение приказов командира экипажа. Оборудование космического туриста, как полагают специалисты, составляет собственность Роскосмоса с момента взлета до момента посадки (это может иметь значение в контексте контроля экспорта в стране происхождения космического туриста).

Существуют коммерческие проекты, разрабатывающие собственные ракеты-носители, космические корабли и «орбитальные гостиницы» для длительного пребывания туристов на орбите. Первый частный пилотируемый суборбитальный полёт состоялся в 2004 г. на космическом аппарате многоразового использования. Развитие космического туризма потребовало ряд правовых уточнений: статуса космических туристов, применимости положений международных договоров по космосу к космическим туристам, ответственности, страхования, сертификации, гражданской и уголовной юрисдикции, экспорта информации, полученной в ходе экспериментов, реэкспорта оборудования.

Рост значения экономической составляющей космической деятельности отражается в ее современном правовом регулировании. Вектор совершенствования международного космического права нацелен на то, чтобы данная отрасль международного права, должным образом учитывая его основные принципы, адекватно отражала происходящие в мире политические и экономические изменения, способствовала бы развитию национального космического законодательства в гармонии с международным правопорядком в космосе, предоставляла бы адекватную основу сотрудничества государств и их лиц в деле экономического использования этого самого большого (и перспективного для инвесторов) пространства и, соответственно, обеспечила бы более эффективное

регулирование коммерческой космической деятельности. Речь при этом может идти только о взаимодействии применимых к экономической космической деятельности норм международного и национального права, при несомненном признании государствами приоритетного юридического значения норм международного права. В практическом плане востребован концептуально обновленный комплексный подход к регулированию отношений, возникающих в связи с экономической деятельностью в космосе государств и иных субъектов.

Литература:

1. Кардашев В.Г., Митрофанов М.В. Вопросы международного права в современных международных отношениях. (Генов И. Международное право в современных международных отношениях. - София, 1985. - 193 с.

2. Жуков Г.П., Каменецкая Е.П. Космос и международные организации: международно-правовые проблемы. - М.: Наука, 1980. - 167 с.

3. Жуков Г.П., Колосов Ю.М. Борьба за мирный космос (Критика буржуазных теорий космического права). - М.: Междунар. отношения, 1968. 127 с.

4. Жуков Г.П., Космос и международное сотрудничество

5. Ефимов Г.К., Жуков Г.П., Камынин А.И., Любимов Л.Л., Маркушина В.И., Назаркин Ю.К., Розанов Л.Л., Соловьева Р.Г., Федоров В.Н., Хазанова М.Е., Жуков Г.П., ООН и современные международные отношения

6. Войтинский Г.Н., Гальперин А.Л., Губер А.А., Дубинский А.М., Жуков Е.М., Зубок Л.И., Нарочницкий А.Л., Жуков Е.М., Международные отношения на Дальнем Востоке (1870 - 1945 гг.)

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ.
ВЕСТНИК СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНО-ТВОРЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА КСЭИ**

Выпуск 117

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Подписано в печать 22.04.2016.
Формат бумаги 60x84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 7,0.
Тираж 100 экз.

Издательство Кубанского социально-экономического института
Отпечатано с оригинал-макета заказчика в типографии
Кубанского социально-экономического института

Кубанский социально-экономический институт
350018 г. Краснодар, Камвольная, 3.