

development of franchising in the world and geographical regions presented. A forecast of the development of franchising in the coming year notes re USA and Russia was done. The expansion of foreign and national franchise networks in the leading countries of the region is considering. An assessment of the future development of franchising in the West provides with a view of the weight of U.S. franchisors. We have analyzed the development of franchising in the leading Latin American countries – Brazil, Mexico, Uruguay and others The conclusion did about the prevalence of trade and service franchise networks in the world in General and in Latin America in particular.

РЕШЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЫ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТ ЗАХОРОНЕНИЯ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Березин С.В., Белова Е.В.

ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, Россия (603950, г. Н.Новгород, пр. Гагарина, 23),
e-mail: OOO_Berezka@List.ru

В последнее время проблема размещения мест захоронения стоит очень остро для многих муниципальных образований на территории Нижегородской области. Уровень смертности в Нижегородском регионе крайне высок. Существующие кладбища не справляются с таким объемом умерших. А выделение новых земель оказывается весьма сложным процессом. Выходом из весьма сложной ситуации является строительство крематориев. Кремация сегодня – это современный и экологический способ захоронения, признанный во всем мире. В городах, где численность населения превышает один миллион, – это становится актуальным вопросом. Во-первых, строительство крематориев, – это один из элементов «внешних эффектов» благоустройства любого муниципального образования, нацеленный на достижение высоко уровня развития города, а во-вторых, – это большая экономия средств, как для населения, так и для государственного бюджета. На 2012 год крематории есть в двенадцати крупных городах России. Жителям Нижегородской области приходится обращаться в те регионы, где крематории уже функционируют. Но власти Нижегородской области не стремятся к осуществлению этого мероприятия из-за финансовой стороны вопроса. Решением данного вопроса является привлечение средств инвесторов.

RESOLVE THE TERRITORIAL ISSUI ON DEVELOPMENT BURIAL PLACE IN NIZHNY NOVGOROD REGION

Berezin S.V., Belova E.V.

Nizhny Novgorod State University of N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod, Russia (603950, Nizhni Novgorod, prospect Gagarina, 23),
e-mail: OOO_Berezka@List.ru

Recently the problem of accommodation places of burial is very serious for many municipal entities in the Nizhny Novgorod region. The mortality rate in the Nizhny Novgorod region is extremely high. Existing cemeteries can not cope with this volume of the dead. A isolated tion of new land is a very complex process. Exit from a very difficult situation - is the construction of crematoria. Cremation today - is a modern and eco-method for burying, recognized worldwide. In cities where the population exceeds one million - it becomes a relevant issue. In - First, the construction of crematoria, is one of the elements of the «externalities» beautification any municipality, aimed at achieving a high level of development of the city, and in - the second is a big savings, both for the population and for the state budget. In 2012 there crematorium in twelve major cities in Russia. Ji telyam Nizhny Novgorod region have to go to those regions where the crematorium was already functioning. Nizhny Novgorod region but authorities do not strive for the implementation of this event - for the financial side of the issue. To resolve the issue is to raise funds investors.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРНОГО ПРОДУКТА КАК БЕЗРИСКОВОГО ИНСТРУМЕНТА

Березина Н.Н., Гуськов А.А., Горшкова Н.С.

ФГБОУ ВПО «Липецкий филиал Финансового Университета при Правительстве РФ», Липецк, Россия (398020, Липецк, ул. Интернациональная, 12Б),
e-mail: berezina-59@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы формирования безрисковых вариантов инвестирования временно-свободных денежных средств физических и юридических лиц, которые в условиях нестабильности на финансовых рынках и в банковском секторе позволят обеспечить достаточную доходность выше доходности по срочному банковскому вкладу. При этом порог входа в такие активы по сумме вклада невелик, однако грамотное управление позволяет свести к минимуму риски потери первоначально вложенного капитала. Чтобы показать возможности избегания потери первоначального капитала, вложенного в структурные продукты, были рассмотрены основы формирования структурного продукта с полной защитой капитала. Также была раскрыты возможности формирования структурного продукта под каждого клиента в зависимости от его пожеланий. Таким образом, было отмечено, что при использовании структурного продукта клиент с одной стороны выбирает свой вариант по базовому активу, а с другой полностью застрахован от возможного убытка. Кроме того, в статье были рассмотрены четыре степени защиты клиентских средств. Все это позволяет сделать такой вариант вложения временно свободных денежных средств все более популярным, и расширять круг потенциальных инвесторов.