



ECONOMICS

JUNE
2016
No. 6 (15)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

Trust Yourself! Be a Boss!



Small entrepreneurship and its
role in delivering the sustainability
of social and economic system
(Shigaev A.) p.20

Improving productivity
through workplace innovation
(Mashukova B.) p.28

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 6 (15), 2016

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blej N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Il'inskiy N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Stekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow

2016

Economics

№ 6 (15), 2016

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Котлова А.С.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Подписано в печать:
28.06.2016

Дата выхода в свет:
30.06.2016

Формат 70х100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,63
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 733

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39,
оф.307

**Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация**

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Олимп»
153002, г. Иваново,
Жиделева, д. 19

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«Проблемы науки»

Свободная цена

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Жолдошев С. Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Макаров А. Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Науменов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствования, Россия), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитренникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамишина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com/> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале
Учредитель: Вальцев Сергей Витальевич

© Economics. 2016

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	6
<i>Moldazhanov T. (Republic of Kazakhstan) Development of small business in Kazakhstan / Молдажанов Т. (Республика Казахстан) Развитие малого бизнеса в Казахстане.....</i>	<i>6</i>
<i>Chetskaya Z. (Russian Federation) Features oligopolistic competition on the example of the Russian market of mobile operators / Чецкая З. С. (Российская Федерация) Особенности олигополистической конкуренции на примере российского рынка операторов мобильной связи.....</i>	<i>8</i>
<i>Muraveva Ja. (Russian Federation) The evolution of property rights in the economy / Муравьева Я. И. (Российская Федерация) Эволюция прав собственности в экономике.....</i>	<i>10</i>
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	13
<i>Gumbatova S., Hajiyev N. (Republic of Azerbaijan) Macroeconomic indicators of the regions and the effective demand of the population / Гумбатова С. И., Гаджиев Н. Г. (Азербайджанская Республика) Макроэкономические показатели регионов и платежеспособного спроса населения</i>	<i>13</i>
<i>Shigaev A. (Russian Federation) Small entrepreneurship and its role in delivering the sustainability of social and economic system / Шигаев А. Г. (Российская Федерация) Малое предпринимательство и его роль в обеспечении устойчивости социально-экономической системы.....</i>	<i>20</i>
<i>Burlaka N. (Russian Federation) The experience of the Republic of Belarus in a broadening the base of payers of social contributions / Бурлака Н. П. (Российская Федерация) Опыт Республики Беларусь по расширению базы плательщиков социальных взносов</i>	<i>24</i>
<i>Burlaka N. (Russian Federation) Motivation productivity as a key factor of production efficiency / Бурлака Н. П. (Российская Федерация) Мотивация производительности труда как ключевой фактор эффективности производства.....</i>	<i>26</i>
<i>Mashukova B. (Russian Federation) Improving productivity through workplace innovation / Машукова Б. С. (Российская Федерация) Повышение производительности труда с помощью инноваций.....</i>	<i>28</i>
<i>Yamaliev R., Zainullin R. (Russian Federation) Optimization of business processes: integration and management / Ямалиев Р. Р., Зайнуллин Р. Ш. (Российская Федерация) Оптимизация бизнес-процессов: интеграция и управление.....</i>	<i>31</i>
<i>Golovkova N. (Russian Federation) Project Management Office as a management consulting center in an innovative industrial company / Головкова Н. Е. (Российская Федерация) Проектный офис как центр управленческого консультирования в инновационной промышленной компании.....</i>	<i>35</i>
<i>Bekker P. (Russian Federation) Investment attractiveness of Russia in modern geopolitical conditions / Беккер П. Р. (Российская Федерация) Инвестиционная привлекательность России в современных геополитических условиях.....</i>	<i>42</i>

<i>Selikhova O.</i> (Russian Federation) Investment appeal / <i>Селихова О. Н.</i> (Российская Федерация) Инвестиционная привлекательность	45
<i>Tanaeva D.</i> (Russian Federation) The state and prospects of reforming the pension system of the Russian Federation / <i>Танаева Д. С.</i> (Российская Федерация) Состояние и перспективы реформирования пенсионной системы РФ.....	48
<i>Cherkasov D., Ivanov V.</i> (Russian Federation) Protecting documents with electronic digital signatures / <i>Черкасов Д. Ю., Иванов В. В.</i> (Российская Федерация) Защита документов при помощи электронной цифровой подписи.....	51
<i>Elnikova A.</i> (Russian Federation) General characteristics and the legal regulation of contracts of tolling arrangements / <i>Ельникова А. С.</i> (Российская Федерация) Общая характеристика и нормативно-правовое регулирование договоров переработки давальческого сырья.....	53
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	56
<i>Grigoryan R.</i> (Russian Federation) Development issues of Russian payment system in modern conditions / <i>Григорян Р. А.</i> (Российская Федерация) Проблемы развития платежной системы России в современных условиях	56
<i>Kazakova E.</i> (Russian Federation) Microloans are an alternative to bank lending? / <i>Казакова Е. П.</i> (Российская Федерация) Микрозаймы - альтернатива банковскому кредитованию?	60
<i>Udartseva A.</i> (Russian Federation) Problems and ways of improving the monetary policy of the Bank of Russia / <i>Ударцева А. Л.</i> (Российская Федерация) Проблемы и направления совершенствования денежно-кредитной политики Банка России.....	61
<i>Udartseva A.</i> (Russian Federation) The innovative potential of the commercial bank / <i>Ударцева А. Л.</i> (Российская Федерация) Инновационный потенциал коммерческого банка	64
<i>Udartseva A.</i> (Russian Federation) Tax problems of small business in the Republic of Crimea / <i>Ударцева А. Л.</i> (Российская Федерация) Проблемы налогообложения малого бизнеса в Республике Крым	66
<i>Fomina L.</i> (Russian Federation) Technology of enterprise' financial recourses analysis / <i>Фомина Л. Б.</i> (Российская Федерация) Технология анализа финансовых ресурсов предприятия.....	68
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	72
<i>Petrushko A., Popova T.</i> (Russian Federation) The method of accounting of finished products (works, services) in the enterprise / <i>Петрушко А. В., Попова Т. Д.</i> (Российская Федерация) Методы учета готовой продукции (работ, услуг) на предприятии.....	72
<i>Sidorova N.</i> (Russian Federation) Accounting of inventory of the enterprise: peculiarities and problems / <i>Сидорова Н. А.</i> (Российская Федерация) Бухгалтерский учет производственных запасов предприятия: особенности и проблемы	75

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	79
<i>Perepelitsa D., Dubrovina I., Solovjev A. (Russian Federation) Perspectives of Russian stock market development / Перепелица Д. Г., Дубровина И. Ю., Соловьев А. С. (Российская Федерация) Перспективы развития российского фондового рынка</i>	<i>79</i>
<i>Shirochenko A. (Russian Federation) Recommendations to improve financial stability territorial generating company Komi Republic / Широченко А. М. (Российская Федерация) Рекомендации по улучшению финансовой устойчивости территориально генерирующей компании республики Коми</i>	<i>82</i>
<i>Yakupova E. (Russian Federation) Problems of attraction of foreign investments in the Russian Federation / Якупова Э. Ф. (Российская Федерация) Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Российской Федерации</i>	<i>85</i>
<i>Ivanovich K. (Russian Federation) Passionarity and the affection of people's behavior on economic results of the national economy / Иванович К. И. (Российская Федерация) Пассионарность и влияние поведения людей на экономическое развитие нации.....</i>	<i>89</i>
<i>Medvedeva A. (Russian Federation) Russia in the modern reform of the International Monetary Fund / Медведева А. Э. (Российская Федерация) Россия в современной реформе Международного Валютного Фонда</i>	<i>93</i>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Development of small business in Kazakhstan

Moldazhanov T. (Republic of Kazakhstan)

Развитие малого бизнеса в Казахстане

Молдажанов Т. (Республика Казахстан)

Молдажанов Талгат / Moldazhanov Talgat - студент ДВА,
Университет Нархоз, г. Алматы, Республика Казахстан

Abstract: the article is devoted to the problem of development of small business in Kazakhstan. Small business development is based on the solution of social problems, including the creation of new jobs and reducing unemployment. The effectiveness of the development of small business in the world is proved that the small enterprises need minimum investment but produce a significant portion of the national product. So, in Kazakhstan there has been created favorable conditions for the development of small enterprises and they develop rapidly.

Аннотация: статья посвящена проблеме развития малого бизнеса в Казахстане. С развитием малого бизнеса решаются социальные проблемы, такие как увеличение рабочих мест и сокращение безработицы. Эффективность развития малого бизнеса связана с тем, что малый бизнес требует малых затрат, приносит прибыль значительно больше.

Keywords: development, small business, unemployment, enterprises, investment.

Ключевые слова: развитие, малый бизнес, безработица, предприятие, инвестиции.

Currently, the development of small enterprises in the Republic of Kazakhstan is one of the most pressing issues. Small companies have been growing rapidly in Kazakhstan and the years of independence of the country was ideal for the development of small enterprises.

Small business development is based on the solution of social problems, including the creation of new jobs and reducing unemployment. The effectiveness of the development of small business in the world is proved that the small enterprises need minimum investment but produce a significant portion of the national product. So, in Kazakhstan there has been created favorable conditions for the development of small enterprises and they develop rapidly [1].

The emergence of market relations and development needs in many cases, especially in the service environment plays a very important role. To serve the market and economic environment, assumes the existence of certain factors. Symbols of market relations of the business arises at all stages of the development of society with the characteristic features of the phenomenon.

As for the state of business and commerce in Kazakhstan, these industries have a long history. Semirechiye was the center for trade and crafts in the era of the ancient Turkic life. XIII century and the first quarter of the XV century played an important role in the development of trade through the territory of Kazakhstan, because Kazakhstan was the connecting way of international trade between the South and North, East and West. In the XVIII century the Kazakhs launched trading of cattle, horses, leather, fur and hunting products into the markets of Central Asia, Russia, China, Iran. Caravans with goods passed through the land of the Kazakh towards the Central Asia and Russia.

Engaged in the extraction of salt in the first half of the XIX century, Kazakhstan began to develop mining. At the same time, copper, tin, silver, coal, iron was started digging and factories were opened, so the efficiency of commercial livestock increased by its maximum.

The formation of the middle class, mainly related to the development of small business. A small enterprise is one of the kinds of public relations of the society not only increased the material and the spiritual capacity, as well as each individual having talents and abilities in

practice could start a small business, which resulted in compliance with the spirit and national pride [2].

Business is characterized by innovative time - it depends on the creation of new enterprises or the production of new goods. Production management, a new system to improve the quality of production and the introduction of new methods or the introduction of new technologies. Among the main driving forces of the process of small business entrepreneurs will be the place of its location [3].

Entrepreneur initiative on the basis of full economic responsibility to bring to the risk and fear of the future income more regularly capable of rational combination of production factors is the subjective factor of production.

According to the country's economy as a whole, its production qualitatively has great changes and considered it was due to one of the most important areas, the development of small business with good management structure. Without it, it is impossible to have a full-fledged market economy.

Today, government agencies and large companies involved in the development of small businesses. Because they solve a series of social and economic issues. First, the number of mercenaries and workers will have the opportunity to be a part of their profession. Secondly, small business will solve problems of unemployment. Third prosperity of small businesses, will lead to the development of the increase in the production of goods and services.

The Republic of Kazakhstan from June 18, 1997 the law about small business «On state support of small business», would set out to simplify the procedure of registration of persons. According to this law the requirement for opening small business was easy.

Small businesses involved in the development of all citizens of the republic was the complex and multi-faceted. Created an effective and optimal financial institutions to support small enterprises and medium-sized businesses.

By the Decree of the President of the Republic «State support for small businesses and measures to accelerate the development of it», which provides for the transfer of tax and customs privileges for products in remote areas and small enterprises engaged in the production of territorial concessions, tax collection, and immediately engaged in the production of products in rural areas, which aims to create jobs in small enterprises provides for exemption from all taxes. If so, the legal framework, including personal help from the state to the development of small business, especially in the field of production will reach quickly [4].

The legal environment for small businesses, which cause negative effects, first of all, the law is believed to be false. Because enterprises provision of the rules, especially in the sphere of foreign economic relations are subject to changes too often. Secondly there are significant gaps in the rule of law. For example, the equality of all types of property and guarantee the legal protection of private enterprises were very vulnerable. Third, violence for opening small businesses affected the consequences of the lack of mechanisms to protect the rights of businessmen.

In general, small entrepreneurs are still having unfavorable social environment, people like being part of a group of warm and relaxed atmosphere, and there are some difficulties for operating. Many small businesses are capable of solving economic, social and political issues so they are efficient in the market economy [5].

There are millions of turnover on the main market is open to corporations and small business structures that do not have access.

The main argument of small firms unable to compete with large companies better. In fact, small enterprises will be able to compete successfully with larger ones for a couple of reasons. For example, large enterprises need to change the strategy of 6 years and 10 years for the introduction of the new strategy will need more time and more. For a small business, significantly less time in half a year up to 1 year. Further, technological advances are considered a traditional large enterprise sector, but look at the statistics, after the 2nd World War, the radical technological innovations 95 % of the small business sector to come. Other

key source of data than large firms, small firms are 24 times more innovations and discoveries.

In Kazakhstan, taking into account the existing international practices, small businesses can be characterized as follows. Small enterprises have one or more investors operating in a limited geographical regions and have limited market share of the companies.

References

1. *Bazhieva, Manabaeva*. Development and formation of small enterprises in the Republic of Kazakhstan. Bulletin of KazNU, 2006. No. 4, 58-63 p.
2. *Ermekbaeva B. Zh., Burabaev O. B., Qulzhabaeva M. T.* Local taxes and taxations. Almaty, «Atamura» printing house, 1999. P. 103-105.
3. *Shedenov O. Q.* Theory of Common Economy. Almaty, 2001.
4. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan «About Cooperation of Production» from 5 October, 1995.
5. *Mejirbekov B. Q.* Small business and ways of supporting, methods of development. Almaty, 2004.

Features oligopolistic competition on the example of the Russian market of mobile operators

Chetskaya Z. (Russian Federation)

Особенности олигополистической конкуренции на примере российского рынка операторов мобильной связи

Чецкая З. С. (Российская Федерация)

*Чецкая Злата Сергеевна / Chetskaya Zlata – студент магистратуры,
кафедра финансов и кредита,
высшая школа экономики и управления,*

Северный (Арктический) федеральный университет им. М. В. Ломоносова, г. Архангельск

Аннотация: в статье анализируется рыночная структура – олигополия, рассмотренная на примере российского рынка операторов мобильной связи. В статье рассмотрены основные признаки олигополистической конкуренции, основные преимущества и недостатки, а также способы, при помощи которых фирмы конкурируют друг с другом, выходя при этом на новый технологический уровень и развивая отрасль мобильной связи.

Abstract: the article analyzes the market structure - an oligopoly, considered by the example of the Russian market of mobile operators. The article describes the main features of oligopolistic competition, the main advantages and disadvantages, as well as the ways in which firms compete with each other, leaving with a new technological level and developing the mobile sector.

Ключевые слова: олигополия, конкуренция, мобильная связь, преимущества и недостатки.

Keywords: oligopoly, competition, mobile communications, the advantages and disadvantages.

В настоящее время олигополистические модели конкуренции получили большое распространение и преобладают в отдельных отраслях экономики развитых стран, именно поэтому изучению олигополистических структур следует уделять значительное внимание. Знание всех причин определенного поведения участников

олигополий и тонкостей реакции компаний на то или иное событие может обеспечить возможность влияния на своих конкурентов, а, следовательно, и возможность влияния на рынок в целом.

Российский рынок операторов мобильной связи удовлетворяет всем признакам олигополии, поэтому очевидна олигополистическая рыночная структура [1, с. 114].

Рейтинг операторов сотовой связи основан на нескольких параметрах: динамика развития, число абонентов, ценовая политика, репутация, ассортимент услуг, территориальный охват. На данный момент на рынке сотовой связи прочно обосновались трое лидеров, которые ведут непрерывную борьбу между собой.

Ведущими компаниями, обеспечивающими сотовую связь россиян, являются «МТС» («Мобильные Телесистемы»), «БиЛайн» (ПАО «Вымпелком») и «МегаФон».

Билайн (ВымпелКом): по итогам четвертого квартала прошлого года число абонентов составило 106 237 человек. Рентабельность компании составляет 42.2 %. Основные преимущества:

- низкие цены на роуминг, включая мобильный интернет;
- узкосегментированные тарифы, ориентированные на абонентов с различными потребностями. Например, периодически у оператора появляются специальные предложения для школьников, пенсионеров, студентов, путешественников, любителей СМС и других групп.

Недостатки:

- недостаточное число официальных представительств (огромное количество больших городов, а небольшие населенные пункты обделены вниманием) [2].

МТС («Мобильные Телесистемы»): является одной из самых популярных среди населения нашей страны. Это в первую очередь связано с доступностью тарифных пакетов от данного оператора, а также большим разнообразием тарифов для корпоративных и частных клиентов. Основные преимущества:

- большое количество выгодных тарифных планов;
- большая площадь покрытия – даже в сельской местности мобильный телефон ловит сеть;
- наличие разнообразных акционных предложений от оператора.

Недостатки:

- время от времени у абонентов происходят перебои со связью;
- не слишком оперативный Интернет, а порою его подвисание [3].

Третий участник «Большой тройки» - «МегаФон». Относительно Билайна и МТС Мегафон является самым молодым мобильным оператором – свои услуги компания начала предлагать клиентам с 2002 года. Возможно, в ближайшие годы компания сможет обогнать своих конкурентов, но пока она смогла только захватить и удержать третье место. База МегаФона на начало года составляла 64 613 миллиона абонентов. Финансовые показатели за первые месяцы 2015 года, к сожалению, оказались неутешительны для оператора - выручка МегаФона упала на 1.2 % по отношению к прошлому году.

Основные преимущества:

- постоянно разрабатывают и предлагают узконаправленные тарифные планы, ориентированные на отдельные группы клиентов;
- постоянно экспериментирует с предоставлением льгот для жителей отдельных регионов.

Недостатки:

- высокие тарифные планы;
- бизнесменов оператор пока не очень балует вкусными предложениями – у конкурентов они гораздо интереснее [2].

В свете последних событий нельзя не отметить следующего по масштабам после «большой тройки» оператора мобильной связи «Tele2», который в последнее время

развивается весьма быстрыми темпами и, по мнению экспертов, готовится потеснить трех настоящих лидеров и выйти на новый уровень.

В Москве и Московской области с октября начал действовать оператор Tele2, который подключил к концу года более миллиона абонентов. Основная причина популярности дискаунтера — невысокие цены на тарифные планы в сравнении с основными операторами «большой тройки». По этой причине Мегафон уже в ноябре обнулil расценки на внутрисетевую связь и поднял объем интернет-трафика. Не остался в стороне и Билайн, который незамедлительно усовершенствовал тарифные линейки.

Агентство TelecomDaily провело анализ качества голосовой связи, а также скорости мобильного трафика у всех московских операторов. Минимальную величину обрывов связи показал Мегафон, а затем Теле2. Далее следовали Билайн и МТС. В отношении интернета 3G в лидерах оказались Tele2, а LTE — МТС и Билайн [4].

В заключение хочется отметить, что рынок мобильной связи — подвижен, технологичен и конкурентоспособен. В процессе работы на российском рынке три крупнейших оператора мобильной связи «МТС», «Билайн» и «МегаФон» используют большое количество ценовых и неценовых методов конкуренции между собой, улучшая тем самым качество создаваемой ими продукции. Появление нового конкурента в лице оператора «Tele2» позволит данным компаниям выйти на новый уровень обслуживания, улучшить уже созданные технологии и разработать новые продукты, стремясь доказать потребителю свое превосходство.

Литература

1. Максимова В. Ф., Горяинова Л. В., Максимова Т. П. Микроэкономика: учебно-методический комплекс. М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2009. 204 с.
2. Рейтинг операторов сотовой связи (мобильных операторов) в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sdcompany.su/ratings/business/mobile-operators-russia/> (дата обращения: 26.06.2016).
3. Годовой отчет ОАО «МТС» 2015 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kgo.rcb.ru/2016/otchet/mts-ar2015-rus.pdf/> (дата обращения: 26.06.2016).
4. Обзор рынка мобильной связи за 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gotroitsk.ru/list/> (дата обращения: 26.06.2016).

The evolution of property rights in the economy Muraveva Ja. (Russian Federation)

Эволюция прав собственности в экономике Муравьева Я. И. (Российская Федерация)

*Муравьева Яна Игоревна / Muraveva Jana — студент,
факультет бизнеса и менеджмента,*

Национальный исследовательский университет «Высшей школы экономики», г. Москва

Аннотация: в статье рассматриваются основные этапы становления прав собственности на примере Дикого Запада в США. Приводится сравнение теории, выдвинутой Андерсоном и Хиллом, с современными теориями институционального анализа.

Abstract: the article discusses the basic stages of formation of property rights by the example of the Wild West in the United States. The comparison of the theory put forward by Anderson and Hill with contemporary theories of institutional analysis.

Ключевые слова: права собственности, трагедия общины, теорема Коуза.
Keywords: ownership, community tragedy, the Coase Theorem.

На сегодняшний день одной из гипотез объяснения эволюции прав собственности в экономике принято считать работу Андерсона и Хилл «Эволюция прав собственности на Западе». В предложенной работе Андерсон и Хилл объясняют эволюцию прав собственности земли, скота и воды на Великих равнинах Запада Америки, основываясь при этом на «наивной теории» возникновения и распространения прав собственности. Ключевыми факторами, которые и побуждают к созданию или изменению ранее существовавших институтов являются те дополнительные издержки и выгоды, которые мы получаем в результате увеличения степени спецификации и защиты прав собственности. Авторы указывают, что есть несколько факторов, приводящих к сдвигу кривых предельных выгод и издержек, пересечение которых в результате и определяет оптимальный эффективный уровень спецификации и защиты прав собственности, а именно высокая ценность продукта, а также возрастающая вероятность его потери приводят к сдвигу кривой МВ вправо, тем самым увеличиваются предельные выгоды, получаемые от спецификации прав собственности. Тем временем затраты, связанные с изменением прав собственности, также изменят положения кривой МС: если сокращается цена на ресурсы, затрачиваемые на изменения существующих институтов, то предельные издержки уменьшаются [1]. В результате после увеличения получаемых выгод и снижения затрат, люди будут больше времени и ресурсов уделять защите прав собственности. Данные выводы авторы успешно проиллюстрировали на основе анализа эволюции прав собственности земли, воды, которые являлись дефицитными ресурсами, а также скота, защита собственности которых стояла довольно дорого.

Как уже было сказано ранее, для анализа использовалась наивная теория происхождения прав собственности. Данная теория имеет и другое название - оптимистическая, поскольку предполагает, что рынок сам ликвидирует уже отжившие и неспособные регулировать рыночные отношения права собственности [1]. При этом здесь государство играет пассивную роль, только принимая соответствующие законы. Основное внимание уделяется выгодам и издержкам, связанным с изменениями уже существующих прав собственности. При принятии решения об изменении того или иного института прав собственности прежде выясняется соотношение полученных выгод и затрат, связанных с таким принятием решения.

Необходимость в закреплении частных прав собственности за теми или иными людьми возникает в результате появления отрицательных внешних эффектов. Например, когда на Великих равнинах жило мало людей, никто никому не мешал пасти скот, но как только данный регион начал осваиваться другими людьми, они в прямом смысле стали мешать друг другу, то возникла необходимость перехода земли из общей собственности в частную. Здесь речь идет о так называемой трагедии общины, где каждый думает лишь о своей выгоде, при этом его действия отрицательно влияют на других. Известно, что в результате общего пользования ресурсом человек получает меньше, чем нежели он пользовался в одиночку (ресурс истощается, каждый думает лишь о себе, издержки, связанные с внедрением дополнительной единицы ресурса (скота) например, тоже влияют и на других). Также здесь можно применить проблему кооперации, согласно которой результат будет выше для группы в целом, если люди будут действовать сообща, а не каждый в одиночку. В этих условиях Нэш равновесие и Парето равновесие не совпадают, так как каждый, если бы действовал в одиночку получил бы больше, однако общество получит больше, если каждый будет действовать сообща, тем самым каждый будет чем-то жертвовать, например, тем, что не сможет свободно пользоваться тем или иным ресурсом [2]. В связи с этим появилась необходимость в четкой спецификации

прав собственности, которая предполагает определение субъекта собственности (кто владеет), объекта (чем владеет субъект).

К неоспоримым достоинствам теории Андресона и Хилла можно отнести тот факт, что, объясняя эволюцию прав собственности через призму наивной теории, авторы, тем не менее, постоянно брали во внимание основные идеи, сформулированные Коузом в работе «Проблема социальных издержек». Известно, что ученый вывел два условия, при которых достигается эффективное распределение ресурсов: четкая спецификация прав собственности и низкие транзакционные издержки [1]. На протяжении всей статьи видно, как Андерсон и Хилл делают акцент именно на этих правилах. Так, анализируя изменения цен на ресурсы, необходимые для ограждения скота, авторы показывают, что в результате того, что цены на ресурсы стали ниже, а также сами нововведения стали менее затратные, то снизились предельные издержки, и кривая МС сдвинулась вправо, изменив равновесие и увеличив защиту прав собственности. Авторы показывают, что только после увеличения стоимости земли, после уменьшения стоимости ресурсов, выгоды, получаемые от защиты прав собственности, становятся выше, следовательно, выгодно производить четкую спецификацию. Без нее, без закрепления права пользования, распоряжения, владения за конкретным человеком невозможна спецификация прав собственности. Например, в тех регионах, где голов скота стало слишком много, невозможно было различить, кто есть чей, в специальных документах стали фиксировать право собственности за данным животным, что облегчило впоследствии экономические отношения.

Кроме того, было выявлено, что институты в стране довольно разные и те из них, что действуют в одной области, например, на Востоке для защиты прав собственности, совсем не применимы на Западе, поскольку уровень жизни в этих частях страны разный. В этих условиях люди вынуждены искать альтернативы [1]. Если ресурс становится дефицитным или слишком дорогим, люди тратят больше усилий для защиты частной собственности, они создают новые институты, которые бы учитывали особенности их региона. Помимо этого, для достижения цели люди объединяются и вместе заставляют правительство принять те или иные законы. Однако здесь следует подчеркнуть, что люди в этих условиях требуют четких закреплений прав собственности и при этом стараются сократить издержки.

К недостаткам гипотезы можно отнести то, что в данном исследовании никак не показана роль государства. Для устранения отрицательных внешних эффектов люди прибегают к спецификации прав собственности, однако государство не играет никакой роли. В этом исследовании игнорируется политическая составляющая вопроса. Кроме того, исследование проведено качественно, опираясь исключительно на историю данных регионов. Как и сами авторы указывают, требуются новые исследования как количественные, так и качественные, которые подтвердят, что новые институты прав собственности возникают вследствие соотношения предельных выгод и предельных издержек.

Литература

1. *Field C. B.* The evolution of property rights // *Kyklos*, 1989. Т. 42. №. 3. С. 319-345.
2. *Сухарев О. С.* Новый институционализм: «ловушки», транзакционные издержки, «теорема Коуза» и время // *Terra Economicus*, 2012. Т. 10. №. 3.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Macroeconomic indicators of the regions and the effective demand of the population

Gumbatova S.¹, Hajiyev N.² (Republic of Azerbaijan)

Макроэкономические показатели регионов и платежеспособного спроса населения

Гумбатова С. И.¹, Гаджиев Н. Г.² (Азербайджанская Республика)

¹Гумбатова Сугра Ингилаб-Гызы / Gumbatova Sugra - кандидат экономических наук, докторант, преподаватель, кафедра цены и оценки,

Азербайджанский государственный экономический университет, Азербайджанский научно-исследовательский институт экономики и организации сельского хозяйства;

²Гаджиев Натиг Гадим-Оглы / Hajiyev Natig - кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра регулирования экономики,

Азербайджанский государственный экономический университет, г. Баку, Азербайджанская республика

Аннотация: в статье анализируются макроэкономические показатели регионов и платежеспособного спроса населения, в том числе динамика объема выпуска продукции и доходов на душу населения и индекс физического объема выпуска продукция и доходов на душу населения по экономическим районам по сравнению с предыдущим годом.

Abstract: the article examines the macroeconomic performance of the regions and the effective demand of the population, including the dynamics of output and income per capita, and the index of physical volume of production and income per capita by economic regions, compared with the previous year.

Ключевые слова: доходы населения, покупательская активность, платежеспособный спрос.

Keywords: incomes, purchasing activity, effective demand.

Фактор спроса является важным ядром рыночной экономики, который формирует количество, структуру и объем выпуска продукции. Спрос определяет не только объемно-количественные показатели деятельности субъектов рынка, но и основные параметры стратегии развития. В результате этого элементы, определяющие спрос, становятся существенными инструментами, настраивающими производство на динамичный рост. Изменение спроса в ту или иную сторону вызывает положительную или отрицательную реакцию со стороны производства, не имеет значения - промышленного или сельскохозяйственного. Понятно, что падение спроса приводит к стагнации, кризису, а увеличение – к подъему, процветанию.

Переход к рыночным отношениям в какой-то мере устранил дефицит на рынке продовольствия, но для определенной части населения высококалорийные продукты питания стали недоступными. Конечно, и сегодня рынок предоставляет большой ассортимент разнообразной продукции, но аспект дифференциации населения по уровню доходов и по платежеспособности остаются самой существенной преградой для полного удовлетворения потребности населения в продуктах питания.

Основным звеном в формировании и эффективном функционировании рынка, в том числе и потребительского, является разработка инструментов по оказанию влияния на совокупный спрос домашних хозяйств. В число таких факторов может входить увеличение степени их экономической свободы, повышения покупательской активности, рациональное применение имеющихся доходов. Важнейшая роль спроса заключается не только в том, что является фактором развития потребительского рынка, может быть доминирующей на конкретном рынке и обуславливать конечный спрос, но и в значительной степени оказывать влияние на производство в целом.

В условиях рынка спрос зависит от производственных возможностей экономики и, что очень важно, от уровня дохода и благосостояния граждан. В связи с этим расширение спроса всегда является проблематичным. Это особенно существенно для продовольственного рынка, где спрос является основным аргументом для производителей продовольствия, хотя, по своей сути, не является эластичным [5]. В настоящее время низкий уровень производства и ограниченные возможности региональных производителей пока не могут в полной мере удовлетворить растущий внутренний спрос, связанный с выходом из кризиса, а также обусловленный ростом денежных доходов населения, что может привести к сохранению относительно высоких темпов роста импорта продовольственных товаров.

Потребительский спрос обуславливается, возможностями потребителя купить нужные ему товары и услуги. Состав потребительского спроса находится в зависимости от возможностей материального характера, которыми располагает человек. Повышение доходов всего населения возможно обеспечить за счет более быстрого роста доходов малообеспеченных групп населения или увеличения доходов наиболее обеспеченных групп, возможен вариант кратного повышения доходов всех групп населения. Но для этого у потребителя должна быть соответствующий доход. А доход, как известно, зависит от экономического развития страны (региона). В связи с этим начнем с анализа макроэкономических показателей. Намеренно для анализа была выбрана сельские экономические районы [1].

Таблица 1. Динамика объема выпуска продукции по экономическим районам

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Гянджа - Казахский экономический район	989887,8	1184381,7	1610256,4	1554910,9	1835529,7	2230552,1	2561727,6	2754578,7	2694487,9	2742998,8
Шеки- Закаталинский экономический район	349063,7	529925,1	712131,2	674469,0	786160,7	1080825,2	1480785,1	1393093,8	1018064,8	1136240,2
Ленкоранский экономический район	464831,3	606538,4	756855,1	732656,9	836757,1	1009421,9	1123032,3	1257464,6	1343827,3	1468261,5
Куба- Хачмазский экономический район	427171,7	613910,7	1116571,4	851506,9	1104363,3	1310364,5	1319045,8	1314471,1	1245821,2	422665,3
Аранский экономический район	1656253,0	2155291,7	2800825,6	2675400,9	2973691,0	3877501,9	4335390,2	4838462,7	4860445,5	4927643,2
Верхне- Карабахский экономический район	134301,6	227569,1	302621,1	221592,0	274002,3	306133,8	371271,6	371858,6	414514,1	384961,7
Кельбаджар- Лачинский экономический район	15875,7	16057,8	19935,4	23434,1	26196,5	58785,1	81940,9	99189,4	69356,9	70005,1
Нагорно Ширванский экономический район	168387,4	240734,1	352698,2	388960,2	430440,8	463313,4	527379,9	533306,9	549930,5	597544,1
Нахичеванский экономический район	454945,2	629744,0	934956,1	1159209,8	1465582,9	2294996,8	2679517,7	2873260,6	2851359,5	597544,1

www.stat.gov.az

Как видно из таблицы, в течение 2006-2015 гг. в экономических районах рост ВВП составил 400 %, 2010-2015 гг. 178 %. А по отдельным экономическим районам можно сказать ниже следующие: в 2006-2015 гг. рост ВВП составил в Гянджа-Казахском экономическом районе – 2,7; в Шеки-Закаталинском экономическом районе – 2,8; в Ленкоранском экономическом районе – 2,8; в Куба-Хачмазском экономическом районе – 2,9; в Аранском экономическом районе – 3,2; в Верхне-Карабахском

экономическом районе – 35,6; в Кельбаджар-Лачинском экономическом районе – 26,3; в Нагорно Ширванском экономическом районе – 0,4; в Нахичеванском экономическом районе – 1,2 раза. А в 2010-2015 гг. он имел 1,5; 1,3; 1,6; 1,2; 1,9; 17,5; 1 6,0; 0,16; 0,36 раза, соответственно.

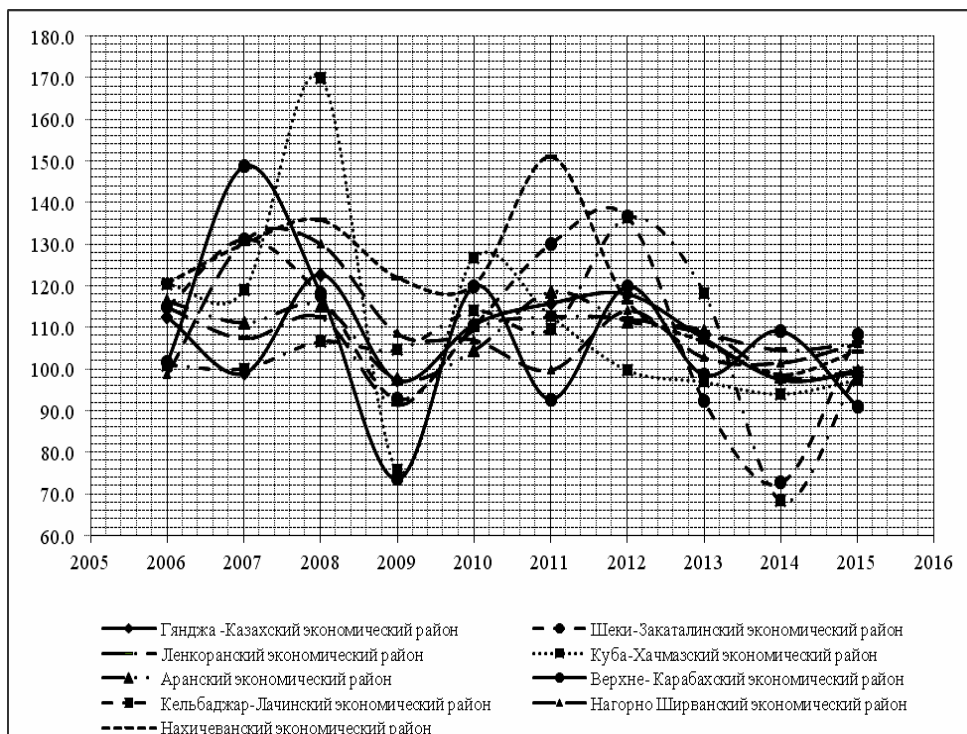


График 1. Индекс физического объема выпуска продукции по экономическим районам по сравнению с предыдущим годом (%)

Как видно из графика, рост наблюдался в Гянджа-Казахском экономическом районе в 2008 г. и в 2010-2013 гг.; в Шеки-Закаталинском, Ленкоранском и Аранском экономических районах в 2007-2008 гг. и в 2010-2013 гг.; в Куба-Хачмазском и Верхне-Карабахском экономических районах в 2007-2008 гг. и в 2010-2012 гг., в Кельбаджар-Лачинском экономическом районе 2007-2013 гг., в Шеки-Закаталинском и Нагорно Ширванском экономических районах 2007-2010 гг. и 2012-2013 гг., в Нахичеванском экономическом районе в 2007-2013 гг. А в 2014 г. кроме Шеки-Закаталинского и Верхне-Карабахского экономических районов во всех экономических районах наблюдался спад. Здесь природно-климатические факторы, вернее, наблюдаемые в 2013 г. неблагоприятные природные условия имели место. То есть природные условия отрицательно повлияли на продуктивность сельского хозяйства.

По доле физического объема выпуска продукции по экономическим районам первое место принадлежит Аранскому экономическому району, а второе Гянджа-Казахскому экономическому району.

Таблица 2. Динамика объема выпуска продукции по экономическим районам на душу населения

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Гянджа - Казахский экономический район	840,3	1007,6	1375,8	1314,5	1547,9	1855,3	2109,6	2258,4	2178,3	2199,6
Шеки- Закаталинский экономический район	651,6	926,6	1257,9	1179,2	1373,1	1864,9	2529,1	2355,7	1717,5	1884,3
Ленкоранский экономический район	556,3	679,2	918,1	877,5	998,8	1189,8	1302,8	1434,7	1513,8	1632,1
Куба-Хачмазский экономический район	867,3	1170,0	2294,8	1731,2	2229,2	2599,3	2595,3	2528,0	2406,6	2338,8
Аранский экономический район	920,9	1186,7	1561,2	1476,5	1631,5	2078,3	2309,9	2542,8	2517,0	2528,6
Верхне- Карабахский экономический район	263,2	413,3	565,0	439,5	537,4	584,3	708,7	706,3	772,2	703,0
Кельбаджар- Лачинский экономический район	73,7	79,4	92,8	107,3	119,3	264,5	364,3	434,1	298,6	296,4
Нагорно Ширванский экономический район	593,0	879,8	1248,3	1369,7	1505,6	1597,7	1794,5	1853,5	1820,4	1952,3
Нахичеванский экономический район	1203,8	1651,8	2421,9	2898,7	3607,6	5539,3	6336,4	6661,9	6517,4	6842,6

www.stat.gov.az

Анализируя динамику объема выпуска продукции по экономическим районам на душу населения, можно заметить, что, самый высокий уровень наблюдается в Нахичеванском экономическом районе, далее идет Аранский экономический район, Куба-Хачмазский экономический район и Гянджа-Казахский экономический район.

Таблица 3. Динамика доходов на душу населения по экономическим районам

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Гянджа - Казахский экономический район	483,3	545,4	662,3	826,1	1182,9	1602,0	1736,3	1932,0	2306,4	2585,7
Шеки- Закаталинский экономический район	454,7	517,5	627,1	777,9	1092,2	1509,6	1566,4	1760,7	2036,9	2231,0
Ленкоранский экономический район	464,5	514,7	613,4	759,8	1049,8	1405,8	1464,8	1648,3	1924,2	2108,7
Куба- Хачмазский экономический район	446,5	507,3	625,1	774,1	1076,2	1536,5	1694,1	1916,4	2278,1	2515,6
Аранский экономический район	458,9	517,8	622,1	775,3	1096,0	1549,4	1659,4	1861,8	2220,3	2481,4
Верхне- Карабахский экономический район	140,1	160,5	198,3	248,0	324,5	452,7	458,4	498,0	558,4	607,2
Нагорно Ширванский экономический район	422,1	470,1	569,8	706,5	984,0	1439,9	1517,5	1699,1	2005,7	2160,9
Нахичеванский экономический район	457,6	574,3	728,4	931,5	1288,0	1730,3	2284,3	2479,9	3489,5	3839,0

www.stat.gov.az

А теперь проанализируем динамику доходов по экономическим районам, так как, прежде всего от него зависит платежеспособность населения. Как свидетельствует таблица 3, самый высокий уровень доходов на душу населения был в Нахичеванском, Гянджа-Казахском и Куба-Хачмазском экономических районах.

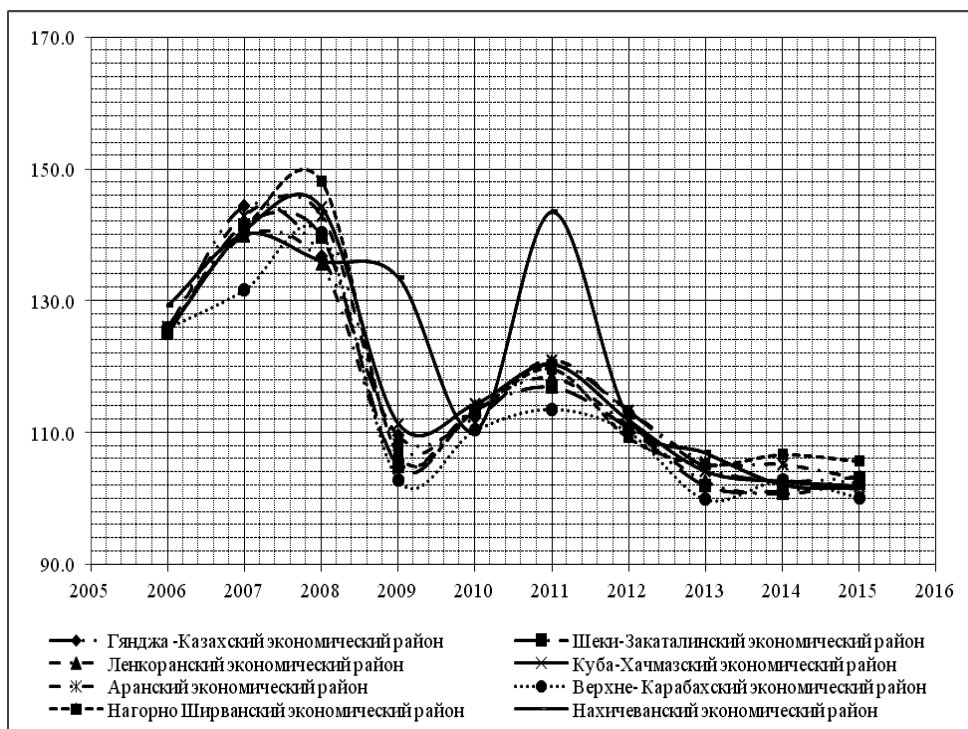


График 2. Индекс доходов на душу населения по экономическим районам по сравнению с предыдущим годом (%)

Из графика можно заметить, что во всех экономических районах самый высокий уровень роста доходов на душу населения наблюдался 2006-2007 гг. В 2009 г. был резкий спад, в 2010-2012 гг. положения поправилось, а в 2014-2015 гг. все было стабильно.

В заключение можно утверждать, что для стабилизации и повышения платежеспособности населения, особенно в сельских экономических районах, должны быть выполнены все задачи, поставленные в программе социально-экономического развития регионов в 2014-2015 гг.

Литература

1. Алиев Э. М. Покупательная способность населения и вопросы регулирования предложения местной продукции на продовольственном рынке [Текст] / Э. М. Алиева // Международный технико-экономический журнал, 2012. № 1. С. 24-28.
2. Аничин В. Фактор спроса на продовольственном рынке [Текст] / В. Аничин, А. Середин // Экономист, 2011. № 4. С. 92-96.
3. Богер И. Б. Формирование товарного предложения на региональном продовольственном рынке / И. Б. Богер, С. В. Сафронов М.: Логос, 2010. 324 с.
4. Бородин К. Г. Продовольственный рынок: методика интегральной оценки [Текст] / К. Г. Бородин, С. А. Неганов, А. П. Берестов // Экономика региона, 2010. № 1. С. 122-128.
5. Волкова С. С. Государственное регулирование продовольственных рынков России / С. С. Волкова. М., 2009. 350 с.
6. Гришаева Л. Концептуальные основы аграрного рынка / Л. Гришаева // Международный сельскохозяйственный журнал, 2002. № 1. С. 20-23.
7. Киреева Н. А. Структура продовольственного рынка и приоритеты

- государственного регулирования / Н. А. Киреева. Саратов: ИАГП РАН, 2008.
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stat.gov.az/source/agriculture/> (дата обращения: 19.05.2016).
9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stat.gov.az/source/regions/> (дата обращения: 19.05.2016).

Small entrepreneurship and its role in delivering the sustainability of social and economic system

Shigaev A. (Russian Federation)

Малое предпринимательство и его роль в обеспечении устойчивости социально-экономической системы

Шигаев А. Г. (Российская Федерация)

Шигаев Алексей Геннадьевич / Shigaev Aleksei – кандидат социологических наук, доцент, кафедра экономики и организации производства, Тюменский индустриальный университет, г. Тюмень

Аннотация: в статье исследованы показатели развития малого предпринимательства в России, выполнена оценка его вклада в обеспечение динамики социально-экономического развития. На основании исследования сделан вывод о том, что малый бизнес является средой сосредоточения модернизационного потенциала российской экономики.

Abstract: the paper provides a research of the Russian SME development indicators, as well as the results of small enterprises' contribution to social and economic development dynamics. The research brought to a conclusion that small enterprises form the proper environment for concentrating the potential of the Russian economy modernization.

Ключевые слова: малое предпринимательство, модернизация, экономический рост, устойчивость, устойчивое развитие.

Keywords: small enterprises, modernization, economic growth, sustainability, sustainable development.

Малый бизнес – это важный и значимый сектор экономики. Адаптируясь к складывающимся условиям хозяйствования, он способствует созданию рабочих мест, формирует доходную часть бюджета и обеспечивает устойчивость системы к экономическим шокам. В современном мире нестабильность экономики – довольно серьезная проблема. Достаточно часто возникает такое явление, как экономический шок, что характеризуется неожиданным изменением совокупного спроса или же совокупного предложения. Неожиданным такое явление можно назвать, потому как причина не всегда известна, как правило, определить её почти невозможно. В этой связи малое предпринимательство может стать инструментом, способствующим достижению структурной устойчивости экономики. Такую точку зрения продвигает, в частности, М. Ю. Мирзабекова, которая утверждает, что «под предпринимательской деятельностью надо понимать деятельность, связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, такого как внедрение новых методов организации производства, или использование новых источников материальных и финансовых ресурсов» [9, с. 69].

В исследовании Г. П. Сорокиной и Д. В. Редина проанализирована взаимосвязь факторов, определяющих конкурентоспособность территории, и выявлены те, динамика которых проявляет наибольшую корреляционную взаимозависимость [12, с. 261]. По мнению указанных авторов, институциональные характеристики

малого предпринимательства и его производственная и инвестиционная активность являются одной из наиболее значимых переменных, определяющих поступательную динамику социально-экономического развития территории и производные ее показатели. Аналогичные доводы представлены в работе Т.Г. Шелкуновой, указывающей, что устойчивость социально-экономической системы определяется инвестиционной активностью, проявляют которую преимущественно малые предприятия [13, с. 1083].

Следует также отметить, что в настоящее время происходит переосмысление роли малого бизнеса в глобальном контексте. Так, Т.М. Малева и Л.Н. Овчарова указывают, что «нынешнему этапу модернизационного развития свойственно перераспределение функций по обеспечению уровня и качества жизни населения между различными участниками социального процесса – государством, рынками, специализированными социальными институтами, семьями и социальными сетями» [7, с. 11]. Малому бизнесу в этом процессе отводится одна из ключевых ролей.

В 2015 году на малых предприятиях число замещенных рабочих мест работниками списочного состава, внешними совместителями и работавшими по договорам гражданско-правового характера составило 6660,8 тыс., а их оборот равнялся 17292,4 млрд. руб. Распределение малых предприятий без учета микропредприятий по видам экономической деятельности в 2015 году приведено на рис. 1.



Рис. 1. Число малых предприятий и их распределение по видам экономической деятельности в 2015 году, тыс.

Очевидно, что в общем количестве малых предприятий преобладают торговые, что в целом отражает концепцию развития малого предпринимательства, доминировавшую в 90-е годы XX века. Наиболее закрытой для малого бизнеса сферой деятельности остается образование, где государством предъявляются высокие требования к поставщикам соответствующих образовательных услуг, тогда как в остальных видах деятельности малый бизнес представлен более или менее широко.

В условиях политики импортозамещения конкуренция со стороны иностранных производителей резко упала, особенно в сфере сельского хозяйства, а также легкой промышленности. Именно в этих сферах малый бизнес нуждается в наибольшей поддержке, в реализации которой могут быть полезны инструменты «теории образов», позволяющие в условиях высокой неопределенности эффективно осуществлять целеполагание. Как указывает А.Г. Полякова, при реализации vision-технологии необходимы выраженная направленность мотива на решение проблем социально-экономического развития, а также наличие профессиональных качеств, способствующих построению образа, что требует привлечения общественности,

представителей органов власти и группы специалистов из разных сфер деятельности (архитекторов, инженеров, экологов, экономистов, футурологов) [11, с. 17].

Необходимо предоставить малым предприятиям уверенность в завтрашнем дне. Возможно, создать систему государственных гарантий, полных страхований, чтобы предприниматель был уверен, что не влезет в долги при любых ценах на нефть. Это придаст дополнительные импульсы развитию малого бизнеса, что в итоге увеличит налоговые поступления в казну.

Связь малого бизнеса с импортной продукцией невелика, что само собой не вызовет особых трудностей для переориентации на отечественный продукт, что даст толчок для развития сельского хозяйства, следственно будет увеличение рабочих мест. Но для поддержания малого бизнеса имеет большое значение ключевая ставка. Также необходимо не повышать страховые взносы для индивидуальных предпринимателей, чтобы не стимулировать их уход в сегмент нерегистрируемой экономики. Как отмечают Т. Малева и О. Синявская, «неформальная экономика в России не сокращается, а творчески приспосабливается к меняющимся социально-экономическим условиям» [8, с. 14]. Обеспечение прозрачности малого бизнеса также является условием привлечения инвестиций в данный сегмент экономики, в том числе и венчурных, в которых особо нуждается любая экономика, нацеленная на технологическую модернизацию. В последнем случае малое предпринимательство нуждается в запуске венчурной системы, для чего, по утверждению А. И. Александровой, «могут быть использованы механизмы государственно-частного партнерства, целью которых является появление прибыльного и самоподдерживающегося сектора венчурных инвестиций, ориентированного на сектор малых инновационных предприятий» [1, с. 32].

С этой точки зрения вклад малого предпринимательства в развитие экономики может быть также обеспечен увеличением его роли в процессе наращивания воспроизводственного базиса и, как справедливо отмечает Д. О. Воронцов, за счет замещения менее эффективных государственных собственников имущественных комплексов [3, с. 97]. В текущей же ситуации инвестиционная активность малого бизнеса не может быть охарактеризована однозначно.

Так, оценка масштабов инвестиций в основной капитал малых предприятий по видам экономической деятельности может быть выполнена на основе рис. 2.

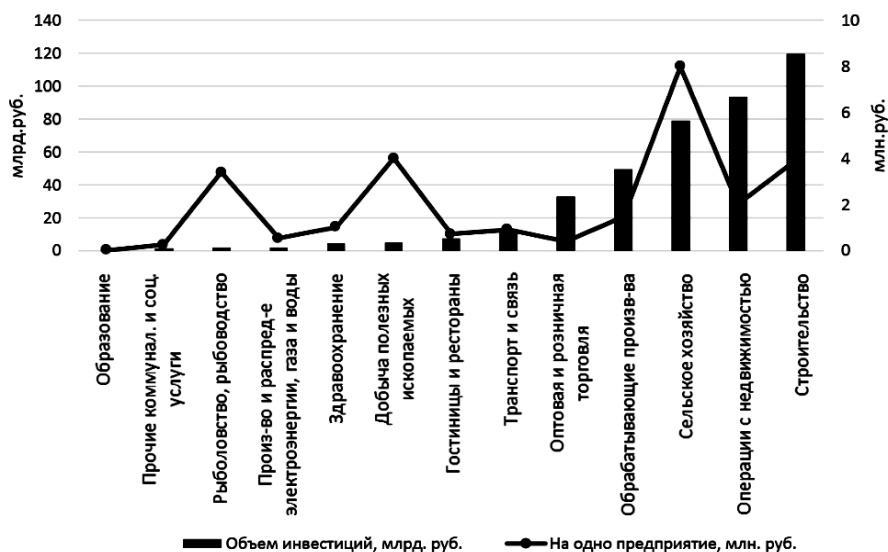


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал малых предприятий по видам экономической деятельности в 2015 году

Очевидно, что в абсолютном объеме лидирует строительство, тогда как относительные характеристики указывают на наибольший объем инвестиций на одно предприятие в сфере сельского хозяйства, что объясняется значительными расхождениями финансовых стратегий предприятий различных видов экономической деятельности [2].

Развитие экономики всегда было приоритетной задачей государства, в решении которой малый и средний бизнес способен сыграть ключевую роль. В этой связи важно обеспечить более активное участие предпринимателей в коммерциализации научных разработок, внедрении технологических и управленческих инноваций, создании современных товаров и услуг. Применительно к управленческим инновациям особый интерес для малого бизнеса представляют разработки А. В. Молодчика и А. П. Андруника, предлагающих внедрять личностно-ориентированное управление персоналом в самоорганизующихся инновационных предприятиях [10, с. 111]. Можно с уверенностью заключить, что от успеха такой работы прямо зависит повышение качества жизни людей, укрепление конкурентных позиций России на мировом рынке.

Литература

1. *Александрова А. И.* Проблемы развития венчурной индустрии как формы реализации инновационных проектов. // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право, 2012. № 6. С. 31-35.
2. *Воробьев А. В.* Обоснование задач финансовой стратегии организации на базе экономико-логической модели. Финансы и кредит, 2007. № 14 (254). С. 24-26.
3. *Воронцов Д. О.* Направления и пути повышения эффективности управления имущественными комплексами государственных унитарных предприятий // Сегодня и завтра Российской экономики, 2013. № 57. С. 97-101.
4. *Кожеева О. В., Юрченко Е. В., Балунова Н. В.* Развитие методологии оценки качества управления организациями государственного сектора экономики: проблемы и противоречия // Экономика региона, 2015. № 3 (43). С. 39-52.
5. *Колмаков В. В.* Экономические и финансовые аспекты концепции публичного предпринимательства в исследовании трансформации отношений собственности // Проблемы экономики и менеджмента, 2015. № 9 (49). С. 39-46.
6. *Колмаков В. В., Полякова А. Г.* Реальные опционы как способ повышения эффективности расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в сфере здравоохранения // Аудитор, 2016. № 5. С. 58-67.
7. *Малева Т., Овчарова Л.* Социальная модернизация в России: теория, история, вызовы. // SPERO. Социальная Политика: Экспертиза. Рекомендации. Обзоры, 2009. № 10. С. 11-32.
8. *Малева Т., Синявская О.* Пенсионная реформа в России: о политической экономии популизма. // Отечественные записки, 2005. № 3. С. 14.
9. *Мирзабекова М. Ю.* Предпринимательство: особенности развития в современных условиях. // В сборнике: Современные проблемы социально-экономического развития сборник материалов 4-й Международной научно-практической конференции, 2014. С. 68-72.
10. *Молодчик А. В., Андруник А. П.* Личностно-ориентированное управление персоналом в самоорганизующихся, саморазвивающихся инновационных предприятиях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2012. № 3 (39). С. 111.
11. *Полякова А. Г.* Vision-технология как инструмент перспективного развития региона. // Экономический журнал, 2011. Т. 22. № 2. С. 12-20.
12. *Сорокина Г. П., Редин Д. В.* Формирование кластеров автомобильной промышленности как фактор социально-экономического развития региона //

Известия Московского государственного технического университета МАМИ, 2009. Т. 1. № 2. С. 260-264.

13. Шелжунова Т. Г., Камбердиева С. С. Особенности оценки влияния системы факторов при реализации инвестиционных проектов в горнодобывающей промышленности // Устойчивое развитие горных территорий, 2013. № 1. С. 106-113.

The experience of the Republic of Belarus in a broadening the base of payers of social contributions

Burlaka N. (Russian Federation)

Опыт Республики Беларусь по расширению базы плательщиков социальных взносов

Бурлака Н. П. (Российская Федерация)

Бурлака Надежда Петровна / Burlaka Nadezhda - кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента,

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области Университет «Дубна», г. Дубна

Аннотация: в статье рассматривается опыт Республики Беларусь по расширению базы для плательщиков социальных взносов. Освещаются первые итоги проделанной в этом направлении работы. Делается вывод о полезности этого опыта для аналогичной работы в России.

Abstract: the article discusses the role of motivation to productive work in increasing production efficiency and its influence on some indices of the enterprise. Show the results of the introduction of a new incentive system at a particular enterprise.

Ключевые слова: база для уплаты социальных взносов, участие граждан в социальных расходах, участие в финансировании государственных расходов.

Keywords: the base for payment of social contributions, the participation of citizens in social costs, participation in the financing of public expenditure.

Общемировая тенденция увеличения социальной и, в частности, пенсионной нагрузки на трудоспособное население в последнее десятилетие коснулась и Республики Беларусь, где, по сообщению Национального статистического комитета, каждый четвертый житель страны старше трудоспособного возраста и это количество растет более быстрыми темпами, чем число людей младше трудоспособного возраста. Так же как и в России, здесь обострился вопрос возможно более тесной связи между ежемесячными платежами работающих, и размером, получаемой впоследствии пенсии [1]. Рост пенсионных выплат нынешним пенсионерам будет зависеть от роста заработной платы в экономике и возможностей государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения, из которого финансируются пенсии. В этой связи для российских специалистов будет интересен белорусский опыт повышения собираемости страховых взносов, расширения базы плательщиков страховых взносов, в частности за счет официально нигде не работающих граждан. Другими словами - это те меры, которые предприняли наши соседи по выведению из «тени» зарплат части граждан.

Для вовлечения в легальную экономическую деятельность незанятого населения и предупреждения социального иждивенчества в республике был принят декрет № 3 от 2 апреля 2015 года «О предупреждении социального иждивенчества». Данный правовой акт устанавливает, что граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в республике, не

участвовавшие в финансировании государственных расходов на социальные нужды или участвовавшие в них менее 183 календарных дней в истекшем году, обязаны уплатить специальный сбор в размере 20 базовых величин [2]. Базовая величина устанавливается правительством республики и с 1 января 2016 года равна 210 тысячам белорусских рублей или примерно 11 долларам США. Таким образом, сбор, составляющий около 220 долларов США, призван стимулировать трудоспособных граждан к трудовой деятельности и обеспечению выполнения ими конституционной обязанности по участию в финансировании государственных расходов. Каждый гражданин согласно Конституции обязан участвовать в финансировании государственных расходов путем уплаты налогов, пошлин и платежей, в том числе уплачивать взносы в государственный внебюджетный фонд социальной защиты населения. Эти правила касаются трудоспособного населения республики. От сбора освобождаются граждане Республики Беларусь, фактически находившиеся за ее пределами более 183 дней.

В декрете определено, что является периодом «участия граждан в финансировании государственных расходов». Это периоды работы по трудовому договору, учеба, самозанятость и прочие периоды при условии уплаты соответствующих налогов и сборов. Также засчитываются периоды, когда гражданин не работал по уважительной причине – официальная безработица, получение пенсии, временная нетрудоспособность, воспитание детей и прочее [2].

В Республике Беларусь разработан механизм информационного взаимодействия государственных органов и организаций для выявления плательщиков сбора и формирования их списков. Администрирование сбора осуществляют территориальные органы налоговой инспекции, собранные суммы зачисляются в местные бюджеты базового уровня. Это позволило увеличить ресурсы на местном уровне и изыскать дополнительные средства для решения социальных задач.

В качестве санкций за неуплату или неполную уплату сбора предусмотрен штраф в размере от двух до четырех базовых величин или административный арест. В период отбывания административного ареста граждане в обязательном порядке привлекаются к выполнению общественно полезных работ.

Кроме того, налоговым органам предоставлено право контроля в сфере декларирования доходов и имущества и соответствия расходов гражданина. В случае если налоговый орган устанавливает превышение расходов гражданина над его доходами, то доходы, исчисленные как указанное превышение расходов над доходами, подлежат налогообложению.

Результатом принятых мер явилось то, что сразу после появления декрета более 16 тысяч длительно нигде не работающих граждан обратились за содействием в трудоустройстве в службу занятости. В 2,4 раза возросло количество граждан, которые занимаются трудовой деятельностью по заявительному принципу. Фрилансеры – это частные специалисты, внештатные работники, а также строители имеют возможность сейчас легализовать свою деятельность, заключив один гражданско-правовой договор на год, и таким образом освобождаются от сбора.

По официальным данным в Республике Беларусь насчитывалось примерно 400 тысяч граждан трудоспособного возраста, которые нигде не работали. Большая часть из них, по мнению властей, получают доходы из неофициальных источников, не платят налоги, но пользуются всеми бесплатными благами, льготами и дотациями. Учитывая, что при общей численности населения республики в 9,5 млн. человек, это составляет существенную долю трудоспособного населения, не участвующую в формировании бюджета, в том числе и на финансирование социальных нужд.

Таким образом, власти Республики Беларусь предприняли меры по расширению налоговой базы для пополнения социальной части бюджета, тесно увязав это с «неучастием в финансировании госрасходов». Степень и размер

участия в финансировании не столь важна, главное – это вовлеченность, занятие какой-либо деятельностью.

Опыт коллег из соседней республики, на наш взгляд, был бы полезен при решении схожих проблем в Российской Федерации.

Литература

1. Бурлака Н. П. Некоторые проблемы реализации страховых принципов в российской пенсионной системе // «Достижения науки и образования», 2016. № 4 (5). С. 22-24.
2. [Электронный ресурс]: Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/kommentarij-k-dekrety-3-ot-2-aprelja-2015-g-11134.

Motivation productivity as a key factor of production efficiency Burlaka N. (Russian Federation)

Мотивация производительности труда как ключевой фактор эффективности производства Бурлака Н. П. (Российская Федерация)

*Бурлака Надежда Петровна / Burlaka Nadezhda - кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента,*

*Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Московской области Университет «Дубна», г. Дубна*

Аннотация: в статье рассматривается роль мотивации к производительному труду в повышении эффективности производства и ее влияние на некоторые показатели предприятия. Показываются результаты введения новой системы мотивации на конкретном предприятии.

Abstract: the article discusses the role of motivation to productive work in improving the efficiency of production and its impact on some indicators of the enterprise. The article also shows the results of the introduction of a new incentive system at a particular enterprise.

Ключевые слова: мотивация труда, стимулирование труда, материальная мотивация, нематериальная мотивация, текучесть кадров, финансовые потери.

Keywords: motivation of labor, stimulation of labor, material motivation, intangible motivation, employee turnover, financial losses.

Стимулирование работников для повышения производительности их труда является одной из самых важнейших задач, стоящей перед руководством любой организации. Количественно измерить влияние мотивационных процессов на повышение конечных экономических результатов, рост производительности труда и удовлетворение результатами работы в настоящее время достаточно сложно как с научных, так и практических точек зрения. Поэтому условно можно считать наличие высокой оплаты труда персонала и низкий уровень текучести кадров на предприятии самой надежной оценкой эффективности мотивации коллектива работников.

Стандартными проблемами, существующими в организации, связанными с низкой мотивацией производительности труда, являются:

- высокая текучесть кадров;
- низкий уровень межличностных коммуникаций и высокий уровень конфликтности;

- низкий уровень исполнительской дисциплины;
- некачественный труд, который приводит к появлению брака;
- отсутствие условий для самореализации потенциалов сотрудников;
- неудовлетворенность сотрудников работой;
- безынициативность сотрудников.

Разработка эффективного мотивационного механизма преследует двоякую цель, а именно позволяет раскрыть потенциал каждого сотрудника и одновременно решить задачи компании [1].

Влияние изменения системы мотивации персонала на решение отдельных проблем иллюстрирует исследование, проведенное на предприятии «Фотон», расположенном в г. Конаково Тверской области. Здесь наблюдалась высокая текучесть кадров, которая не могла обуславливаться действиями конкурентов, так как данное предприятие является практически монополистом в своем сегменте рынка. Было установлено, что ключевым фактором, который оказывает воздействие на процесс текучести кадров, ускоряя его, является низкая мотивация производительности труда сотрудников компании. Руководство компании считало, что на рынке труда города, где расположено предприятие, предложение рабочей силы намного превышает спрос, в силу чего сотрудники предпочтут стабильную зарплату и не будут искать новую работу. Однако, вопреки ожиданиям руководства, текучесть кадров и необходимость обучать вновь принятых на работу сотрудников, вызывали дополнительные проблемы:

1. финансовые потери из-за возникновения брака;
2. упущенная финансовая выгода, вследствие снижения производительности труда персонала;
3. снижение престижа предприятия во внешнем окружении;
4. сдерживание роста профессионализма и безынициативность сотрудников.

В процессе разработки и внедрения системы мотивации производительности труда с 2014 года на предприятии была введена балльная система ежедневной оценки труда персонала и введено ежемесячное премирование. Основными критериями оценки являются:

1. отработанные сотрудником часы (в соответствии с табелем учета рабочего времени);
2. количество произведенной продукции (комплектующих, операций);
3. коэффициент качества труда сотрудника по итогам дня (0 - 1);
4. коэффициент поддержания положительной рабочей атмосферы.

По итогам месяца персонал получает дифференцированное вознаграждение, кроме того ежемесячно 10 сотрудников получает дополнительные премии за высокие показатели в размере 50 - 100% оклада.

Нематериальная мотивация относится к весьма непростым процессам. Это связано в основном с тем, что в организации все сотрудники работают, в первую очередь, ради извлечения для себя максимально возможной денежной прибыли. Соответственно пользоваться материальной мотивацией (повышать заработную плату, награда определенными бонусами в денежной форме) значительно легче для руководителя [2].

Введение новой системы стимуляции труда привело в итоге к сокращению текучести кадров на 48% и к уменьшению финансовых потерь на 1,8 млн. руб. в год.

Таким образом, грамотно организованная система мотивации производительности труда является одним из ключевых факторов успешности предприятия.

Литература

1. Сысолятин А. В. Понятия и принципы формирования мотивационного механизма // Проблемы современной науки и образования, 2015. № 4 (34). С. 82-83.

Improving productivity through workplace innovation

Mashukova B. (Russian Federation)

Повышение производительности труда с помощью инноваций

Машукова Б. С. (Российская Федерация)

Машукова Бэла Султановна / Mashukova Bela – кандидат химических наук, доцент,
кафедра высокомолекулярных соединений и органической химии,
Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

Аннотация: рассмотрены тенденции развития инноваций в организации рабочего процесса. Показана важность использования нетехнологических аспектов ведения бизнеса для повышения конкурентоспособности.

Abstract: the article considers tendencies of development of innovations in the organization of the workplace; the importance of using non-technological aspects of doing business was shown to enhance competitiveness.

Ключевые слова: инновации в рабочем процессе; конкурентоспособность; предприятие.

Keywords: workplace innovation; competitiveness; business.

Сегодня на фоне экономического кризиса и возросшую необходимость непрерывных инноваций и устойчивого развития для поддержания глобальной конкурентоспособности. Инновации в рабочем процессе приобретают все большую значимость. Это является важным вопросом для всех типов организаций, будь то крупные фирмы, малые и средние предприятия или даже государственные административные компании. Это повышает конкурентоспособность и эффективность работоспособности, как сотрудников, так и их работодателей.

Под тенденцией развития инноваций в организации рабочего процесса понимаются все аспекты, которые помогают работать бизнесу и получать преимущества в конкурентной борьбе за счет креативности, а не широких финансовых инвестиций. Речь идет об инновационных способах организации работы, управления компанией, условиях труда и т.д.

Инновационные рабочий процесс может влиять на многие вещи: изменение бизнес-структуры, управление человеческими ресурсами, отношения с клиентами и поставщиками или в самой рабочей среде. Это повышает мотивацию и условия труда работников, что приводит к повышению производительности труда, инновационного потенциала, рыночной устойчивости и конкурентоспособности бизнеса в целом. Все предприятия, независимо от их размера, могут извлечь выгоду из инновационного рабочего процесса [1].

Исследования частично подтверждают положительную взаимосвязь между инновационным рабочим процессом, с одной стороны, и количественными и качественными показателями производительности и заинтересованности работников, с другой. А также способствуют улучшению качества трудовой жизни, особенно в проектах, которые предполагают участие самих работников [2].

Т.о., инновации в рабочем процессе включают в себя:

- повышение производительности труда и трудовой жизни, поощрение творчества работников посредством положительных организационных изменений;

- совместная работа руководства с сотрудниками и рабочими, основываясь на их практических знаниях и умениях;
- вовлечение всех заинтересованных сторон в процессы изменения структуры производства.

Так, исследования Голландского Экономического Института (Dutch Economic Institute) для малого и среднего бизнеса показывают (рис. 1), что компания с проектами развития инноваций в рабочем процессе добиваются более высокой производительности и лучших финансовых результатов [3].

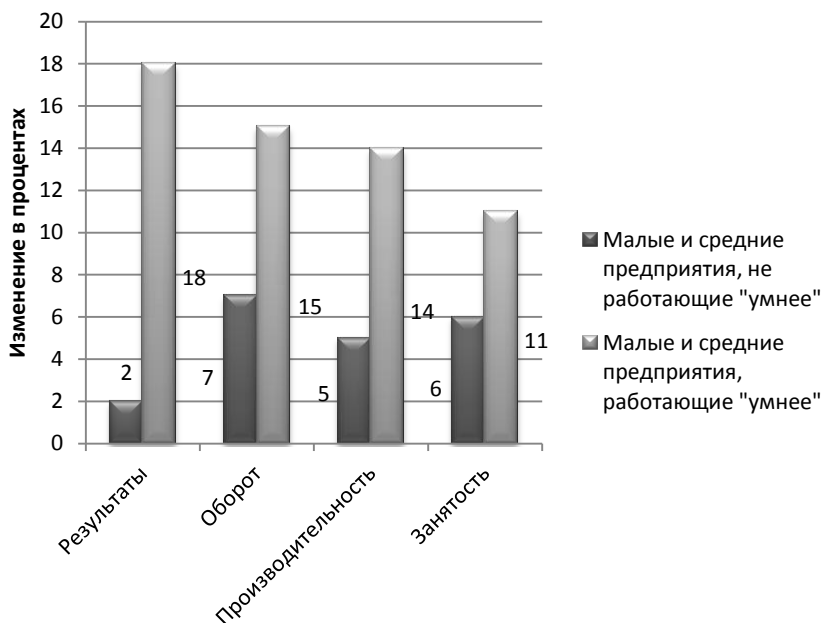


Рис. 1. Показатели эффективности производства на предприятиях до и после введения инноваций в организационный процесс (Hauw et al. 2009)

Пример улучшения производительности труда можно рассмотреть на конкретной компании: Arginta Group (Литва). Данная небольшая промышленная компания занимается повышением качества воды и обработкой сточных вод, а также металлообработкой и возобновляемой энергетикой [4]. Каждую неделю здесь проводят специальное собрание, цель которого заключается в выявлении упущения в производстве, вместе их проанализировать и, главное, предложить решения для улучшения этого процесса. Организация рабочего процесса здесь была полностью пересмотрена в 2013 году. Тогда в компании было лишь 3 квалифицированных контролера. Сегодня за качеством следят 200 сотрудников. Новая структура базируется на новых принципах управления. К примеру, решения по повышению качества могут предлагать все сотрудники компании, независимо от уровня, на котором они находятся; размеры премий в настоящее время полностью зависят от командных результатов, а не индивидуальных.

Такой подход оказывает положительное воздействие на мотивацию сотрудников и, соответственно, на производительность труда. Данная модификация принесла свои результаты. 2013 год компания закончила с потерями, но к 2015 году она вернулась к прибыли. Предприятие входит в тройку лучших в секторе производства, обработки и монтажа металлических деталей. Кроме того, вокруг него в Литве сформировалась широкая сеть субподрядчиков. Цель по повышению уровню качества была с успехом

достигнута. Сегодня показатель качества превышает 99 % по сравнению с 80 % 2013 года. Качество – это самый важный показатель для клиентов во всем мире.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- Сегодня для того, чтобы опережать конкурентов, инвестиций в новейшие технологии недостаточно. Компаниям, которые хотят оставаться успешными, также необходимо использовать нетехнологические аспекты ведения бизнеса.

- Структура компании, управление персоналом, внутренний процесс принятия решений, организация рабочего места – все эти элементы помогают сохранять и укреплять преимущество на рынке.

- Внедрение инноваций в рабочий процесс позволяет улучшить мотивацию и условия труда сотрудников, что приводит к повышению производительности, инновационного потенциала, рыночной устойчивости, конкурентоспособности бизнеса.

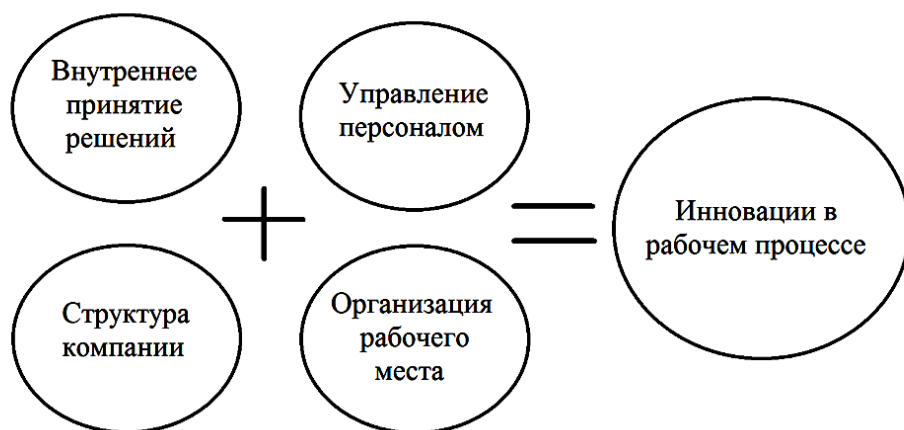


Рис. 2. Элементы механизма хозяйственной организации инноваций в рабочем процессе

В России необходимо открыть аналог Европейской сети инноваций рабочего процесса, который объединяет 1,5 тысячи экспертов и знакомит предпринимателей с новаторскими методами повышения эффективности с помощью специальной базы данных, бюллетеней и конференций.

Литература

1. Argyris C., Schön D. (1978). Organizational Learning: A theory of action perspective. Reading MA: Addison-Wesley.
2. Beblavý M., Maselli I. & Martellucci E. (2012). Workplace Innovation and Technological Change. CEPS Special Reports, Forthcoming.
3. Frank Pot, Steven Dhondt, Elsbeth de Korte, Peter Oeij, Fietje Vaas. (2009). Chapter 8. Workplace innovation in the Netherlands. Work Life in the Netherlands, pp. 173 - 190. Hoofddorp: TNO Innovation for Life.
4. Arginta Group. [Электронный ресурс]: годовой отчет предприятия. URL: <http://www.arginta.lt/ru/> (дата обращения: 20.06.2016).

Optimization of business processes: integration and management

Yamaliyev R.¹, Zainullin R.² (Russian Federation)

Оптимизация бизнес-процессов: интеграция и управление

Ямалиев Р. Р.¹, Зайнуллин Р. Ш.² (Российская Федерация)

¹Ямалиев Ришат Рашитович / Yamaliyev Rishat – мастер первого класса;

²Зайнуллин Ринас Шаукатович / Zainullin Rinas – старший мастер,
цех грузовой техники,

Логистический центр ПАО «Камаз», г. Набережные Челны

Аннотация: в статье рассматриваются разные подходы к определению понятия бизнес-процессы, представлены критерии выбора бизнес-процессов, проанализированы различия между реинжинирингом и оптимизацией бизнес-процессов.

Abstract: the article considers different approaches to the definition of business processes, business processes are presented the selection criteria, analyze the differences between re-engineering and optimization of business processes.

Ключевые слова: бизнес-процесс, критерии оценки, реинжиниринг, оптимизация, эффективность предприятия, принципы оптимизации бизнес-процессов.

Keywords: business process, evaluation criteria, re-engineering, optimization, efficiency of the enterprise, the principles of optimization of business processes.

Современная экономика России полностью перешла на деятельность в рыночных условиях. Кроме того, предприятия России все в большей степени интегрируются в мировую экономику. Эти условия требуют повышения конкурентоспособности российских предприятий, повышение эффективности управленческой деятельности.

Актуальность исследования бизнес-процессов определяется тем, что современные предприятия вынуждены постоянно заниматься улучшением своей деятельности. Это требует разработки новых технологий и приемов ведения бизнеса, повышения качества конечных результатов деятельности и, конечно, внедрения новых, более эффективных методов управления и организации деятельности предприятий

Понятие бизнес-процесс можно определить по-разному:

1. Бизнес-процесс - устойчивая, целеустремленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности (последовательность работ), которая по определенной технологии преобразует входы (ресурсы) в выходы (продукты, услуги), представляющие ценность для клиента [1, с. 17].

2. Бизнес-процесс - совокупность разнородных видов деятельности, имеющая своей целью производство продукции или услуг (выходы), имеющих ценность для клиента [2, с. 19].

3. Бизнес-процесс - совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности «на выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя.

4. Бизнес-процесс - несколько связанных работ или процедур, в совокупности реализующих конкретную цель текущей деятельности компании в рамках существующей организационной структуры.

5. Бизнес-процесс представляет собой систему последовательных, целенаправленных и регламентированных видов деятельности, в которой посредством управляющего воздействия и с помощью ресурсов входы процесса преобразуются в выходы, результаты процесса, представляющие ценность для потребителей.

6. Бизнес-процесс - это цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей.

Главная идея заключается в том, что любой бизнес-процесс имеет потребителя, внутреннего или внешнего. Опираясь на это определение, можно все действия внутри организации (компании) рассматривать либо как бизнес-процесс, либо как его часть.

Обычно предлагаются критерии выбора бизнес-процессов для оптимизации, представленные на рисунке 1.

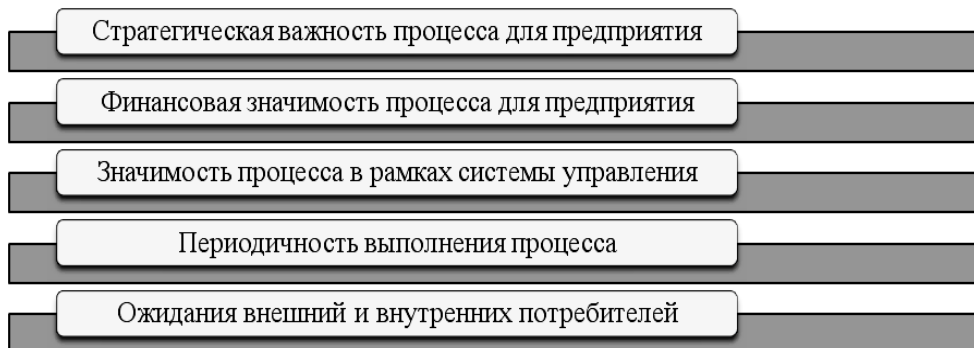


Рис. 1. Критерии выбора бизнес-процессов для оптимизации

Основываясь на некоторых практических предложениях, оптимальность внутренних бизнес-процессов промышленных предприятий следует измерять по следующим критериям:

- продолжительность выполнения бизнес-процесса или отдельных его процедур;
- стоимость всего процесса и его процедур;
- ключевые показатели результативности процессов;
- полнота, адекватность и своевременность поступающей/передаваемой информации;
- результативность управления информационными потоками;
- наличие дублирования функций;
- избыточность согласующих звеньев;
- логические ошибки / «узкие места»;
- степень участия ведущих сотрудников в принятии решений;
- распределение ответственности за результат выполнения бизнес-процесса.

Результатами оптимизации бизнес-процессов являются сокращение временных затрат на решение типовых проблем, снижение издержек производства, повышение качества и скорости производства продуктов, оптимизация методов работы с клиентами, уменьшение затрат на обучение персонала, высвобождение рабочего времени и средств для решения стратегических или нестандартных проблем.

Нередко, многие путают понятие оптимизация бизнес-процессов и реинжиниринг бизнес-процессов. Однако, реинжиниринг - это коренная перестройка ключевых бизнес-процессов предприятия. Это полный отказ от существующих принципов организации ключевых бизнес-процессов и замена их на кардинально новые. Цель реинжиниринга - резкое снижение стоимости бизнес-процессов, затрат времени их проведения, количества сотрудников, участвующих в них. При реинжиниринге обычно меняется и организационная структура компании, задачи ее подразделений. Различия между реинжинирингом и оптимизацией бизнес-процессов приведены в таблице 1.

Таблица 1. Различия между реинжинирингом и оптимизацией бизнес-процессов

Наименование параметра	Оптимизация	Реинжиниринг
Уровень изменений	Наращиваемый	Радикальный
Начальная точка	Существующий процесс	«Чистый лист»
Частота изменений	Непрерывно/единовременно	Единовременно
Требуемое время	Короткое	Длительное
Направление	Снизу вверх	Сверху вниз
Охват	Узкий, на уровне функций	Широкий, межфункциональный
Риск	Умеренный	Высокий
Основное средство	Статистическое управление	Информационные технологии
Тип изменений	Культурный	Культурный/Структурный

Следует проводить реинжиниринг бизнес-процессов, если:

1. предприятие теряет (или скоро начнет терять) клиентов;
2. внутренние проблемы и сбои нарастают и начинают представлять собой угрозу успешной деятельности предприятия.

В свете изучаемой проблематики важно помнить, что кардинальные изменения второстепенных процессов, как правило, не приводят к значительным изменениям в производственно-хозяйственной деятельности, в то время как небольшие изменения важных процессов могут привести к существенным положительным изменениям, так как это происходит при оптимизации бизнес-процессов.

Можно выделить четыре главных принципа оптимизации бизнес-процессов:

1) Основа для оптимизации. Суть этого принципа заключается в том, что перед тем как проводить оптимизацию, необходимо четко выделить бизнес-процессы имеющиеся на предприятии.

2) От частного к общему. Данный принцип направлен на выявление отдельных недостатков, объединение их в группы и оперативное устранение. При реинжиниринге бизнес-процессов процедура изменений происходит напротив от общего к частному.

3) Решения по оптимизации - неоднозначны. Другими словами, велика вероятность того, что устраняя неоптимальность по одному критерию, есть вероятность ухудшения процесс по-другому. Первостепенную важность приобретает умение выявлять такие последствия, оценивать преимущества и недостатки и делать обоснованный выбор.

4) Сопротивление изменениям. Незбежным следствием настоящей оптимизации процессов является усиление эксплуатации исполнителей, поэтому неизбежно явное и неявное, часто даже неосознаваемое людьми сопротивление.

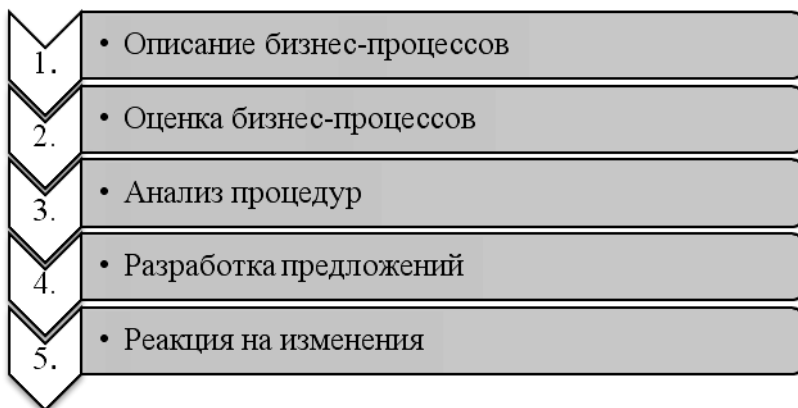


Рис. 2. Условия и этапы проведения оптимизации

Из данных принципов достаточно логично следуют условия и этапы проведения оптимизации, представленные на рисунке 2.

Остановимся на каждом из этапов проведения оптимизации более подробно:

1. Описание бизнес-процессов. Перед тем как начинать работу по оптимизации, необходимо описать существующие в компании бизнес-процессы. Описания должны быть четкими, однозначными и затрагивать уровень, на котором видна конкретная работа сотрудников. Объем моделей может быть разным: как по отдельному выделенному бизнес-процессу, так и по группе взаимосвязанных бизнес-процессов. Безусловно, чем больше процессов описано в модели, тем лучше и шире можно оценить их.

2. Оценка бизнес-процессов. Оценивая оптимальность, в первую очередь необходимо анализировать каждую часть бизнес-процесса (далее процедура), выполняемую конкретным исполнителем. Оценивая ее, нужно проверять, к каким результатам приводит правильное выполнение, какие данные или материалы исполнитель получает в итоге, что он с ними делает, насколько оптимальны его действия, а также время работы и продолжительность выполнения процедуры.

3. Анализ процедур. Проанализировав каждую процедуру и определив ее явные недостатки, можно оценить оптимальность управления бизнес-процессом и оптимальность группы процессов. Результатами оценки оптимальности должны стать выявленные недостатки в процессе или группе процессов.

4. Разработка предложений. Следующий этап заключается в разработке предложений по исправлению выявленных недостатков, перестройке модели процесса, учитывая данные предложения, пересмотре действий исполнителей и кандидатуры самих исполнителей, и что немаловажно - улучшении средства труда.

5. Реакция на изменения. На завершающем шаге необходимо оценить возможные ухудшения от предлагаемых улучшений в других местах процесса, в том числе и возможное сопротивление сотрудников с целью предотвращения получения нежелательных результатов в ходе оптимизации.

Для оптимизации упрощенно можно выделить пять основных уровней анализа:

1) Операция - это минимальная из анализируемых частей деятельности отдельного сотрудника, выполняемая им без проведения осознанного контроля, «машинально», автоматизм ее выполнения приобретает за счет многократного повторения;

2) Действие - это несколько последовательно выполняемых операций, после выполнения которых, исполнитель осуществляет осознанный контроль;

3) Процедура - это несколько последовательно выполняемых действий, осуществляемых конкретным исполнителем. У процедуры должен быть результат,

который в зависимости от процесса может быть документом, вещью или недокументированной информацией;

4) Бизнес-процесс базового уровня - это последовательность взаимосвязанных процедур, выполняемых различными исполнителями и приводящая к получению значимого для организации результата;

5) Направление деятельности - это укрупненная часть деятельности организации, состоящая из одной или нескольких групп бизнес-процессов базового уровня.

В целом следует отметить, анализ и работа над внутренними бизнес-процессами идея далеко не новая, но, как показывает опыт, ещё не разработанная с той степенью глубины и конкретики на отечественном рынке, когда реальное внедрение в жизнь любого предприятия не будет вызывать проблем.

Литература

1. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебник. М.: Инфра-М, 2005. 319 с. (Учебники для программы MBA).
2. Елиферов В. Г. Стандарт ИСО 9001: 2000 и процессный подход // Все о качестве, 2004. №1 (28). С. 19-31.
3. Ефимов В. В. Описание и улучшение бизнес-процессов: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2005. 84 с.
4. Маккормик К. Ориентация на бизнес-процессы. Есть ли она у вас? // Стандарты и качество, 2012. № 2. С. 86-88.
5. Голубев М. П., Маклаков С. В. Эффективное управление компанией на основе анализа бизнес-процессов // Машиностроитель, 2011. № 9. С. 38-44.

Project management office as a management consulting center in an innovative industrial company Golovkova N. (Russian Federation)

Проектный офис как центр управленческого консультирования в инновационной промышленной компании Головкова Н. Е. (Российская Федерация)

*Головкова Наталья Евгеньевна / Golovkova Natalia – магистрант,
направление: менеджмент, программа: управленческое консультирование,
кафедра инновационного и проектного управления, экономический факультет,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск*

Аннотация: в статье представлен новый подход к определению проектного офиса, организованного в структуре инновационной промышленной компании. В рамках подхода проектный офис рассматривается как центр управленческого консультирования. Описан блок консультационных функций проектного офиса. Различные виды проектных офисов сопоставлены с преимущественно используемой моделью консультирования.

Abstract: in article there is a new approach to identifying a project management office (PMO), which is organized in an innovative industrial company's structure. The approach describes the PMO as a management consulting center. There is described a block of PMO's counseling functions. Different types of PMO is matched with primary used counseling model.

Ключевые слова: проектный офис, проект, инновационный проект, инновации, инновационная промышленная компания, управленческое консультирование, модель консультирования.

Keywords: project management office, project, innovation project, innovation, innovative industrial company, management consulting, counseling model.

Актуальность. Когда компания достигает определенной зрелости в проектном управлении, топ-менеджмент задумывается о том, как организовать наиболее результативную систему управления проектами. Решение этой задачи требуется в тот момент, когда выполняется одновременно несколько проектов, поскольку возникают трудности с распределением человеческих ресурсов, появляются перегрузки, не соблюдаются сроки и бюджет, отчеты, предоставляемые руководству, содержат недостаточно либо излишне много информации для принятия управленческих решений. Особенно эта тенденция наблюдается в инновационных промышленных компаниях, которые реализуют инновационные проекты [3].

Инновационное промышленное предприятие занимается инновационной деятельностью и ведет разработку таких продуктов, которые еще не представлены на рынке, и неизвестно, возможно ли их создание, осуществляет научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, а затем организует процесс производства новых продуктов с помощью собственных производственных мощностей и рабочей силы [1].

В настоящее время бизнес-процессы внутри такой организации постоянно изменяются, трансформируется внешняя среда, развитие ускоряется, устаревают технологии, требования рынка изменяются, а жизненный цикл производимой продукции сокращается.

С увеличением объема изменений в сфере инноваций и новых разработок пропорционально возрастает количество и сложность инновационных проектов.

Инновационные проекты отличаются следующим:

- высокой степенью неопределенности, как технической, так и коммерческой, параметров проекта;
- наличием слабой регламентации управления проектом;
- вовлечением уникальных ресурсов в реализацию проектов (специалистов высокой квалификации, лиц творческого труда, материалов, приборов, программного обеспечения и т.д.);
- высокой вероятностью получения в рамках проекта неожиданных, но представляющих самостоятельную коммерческую ценность промежуточных или конечных результатов [8].

Соответственно, требуется внедрение комплекса организационных, методических и информационных средств, которые смогут поддерживать процессы управления проектами в такой организации, т.е. необходимо внедрить корпоративную систему управления проектами.

Возникают вопросы о том, кто и как в данной системе будет заниматься мультипроектным управлением. Нужны квалифицированные специалисты, процедуры, механизмы, методы и инструменты. Для успешного решения этих задач актуальным становится вопрос создания контрольно-координационного и консультационного органа, который обычно называют «проектным офисом».

Наиболее распространенное классическое определение проектного офиса приведено в руководстве к своду знаний по управлению проектами PMBOK®. Проектный офис (офис управления проектами) - подразделение или организация, осуществляющая различные функции, относящиеся к централизации и координации управления проектами, входящими в его сферу ответственности, которая может

варьироваться от оказания поддержки в управлении проектами до прямого управления проектом [9].

В то время как контрольно-координационная функция проектного офиса проработана корифеями науки управления проектами, полнота представления в теоретических источниках консультационной функции не является исчерпывающей:

- слабо прописана роль менеджеров проектов, как внутренних консультантов, и проектного офиса, как центра консультирования в области управления проектами, несмотря на то, что является основополагающей при оказании помощи в подборе методов и инструментов проектного управления не только новичкам, но и специалистам инновационной промышленной компании со стажем;

- не уделено внимание роли проектного офиса как центра обучения, адаптации и профессионального воспитания в области управления инновационными проектами.

Целью настоящей статьи является описание проектного офиса, который исполняет роль центра управленческого консультирования в инновационной промышленной компании.

Гипотезы и методы исследования. В рамках исследования была выдвинута гипотеза о том, что проектный офис, внедренный в инновационной промышленной компании, где параллельно осуществляется множество проектов, составляющих портфель проектов, должен быть организован как центр консультирования по вопросам управления проектами. Несмотря на то, что многие авторы при описании функционала различных видов проектных офисов указывают консультационные функции, но ни в одном источнике не раскрывается понятие проектного офиса в качестве органа, который оказывает консультационную поддержку по вопросам управления проектами в профессиональном аспекте. Также в теоретических материалах не представлено понятие, которое бы обобщало все то, что входит в проектный офис. В соответствии с этим, целью исследования стало выявление характеристик различных проектных офисов для представления последнего в качестве центра управленческого консультирования в инновационной промышленной компании, а также поиск и введение в тезаурус науки управления проектами понятия, способного объединить особенности того или иного проектного офиса. Основным методом исследования – анализ существующего теоретического материала. Базовыми методологиями выбраны системный и функциональный подходы.

Обзор литературы. В быстроменяющихся условиях рынка предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, любые изменения рассматривают как проекты, реализация которых связана с затратами времени и средств. Следовательно, необходима особая система управления, нацеленная на инновации и отвечающая настоящим и потенциальным требованиям отрасли. Согласно исследованию И. В. Катунин и Т. В. Конорева, проведенному на предприятиях г. Омска, абсолютное большинство эффективных компаний осознают важность и необходимость проектного управления [4].

Такие предприятия по достижении четвертого уровня зрелости «Бенчмаркинг» в соответствии с моделью организационно-технологической зрелости в области управления проектами РМММ Г. Керцнера [6] и второго уровня зрелости «Общие процессы», согласно модели оценки зрелости IPMA-СОВНЕТ [7], для поддержания корпоративной системы управления проектами (КСУП) внедряют в организационную структуру особый орган – проектный офис. Однако если Г. Керцнер рассматривает проектный офис как центр совершенствования КСУП, то в модели IPMA-СОВНЕТ обращают внимание именно на контрольно-координационную функцию проектного офиса.

Во всех публикациях по управлению проектами признают роль проектного офиса и включают разделы, посвященные назначению и описанию проектного офиса. В число таких публикаций входит руководство к своду правил по управлению проектами РМВОК[®], различные статьи и теоретические источники таких ученых и

практиков, как Joseph W. Weiss и Robert K. Wysocki, В. Богданов, Г. Л. Ципес и А. С. Товб, Е. М. Погова, Рассел Д. Арчибальд, А. А. Матвеев, Д. А. Новиков, А. В. Цветков, В. В. Платонов, И. Л. Туккель, В. В. Быковский и др.

В рамках этих теоретических материалов функции проектного офиса находятся в пределах решения двух больших блоков задач: поддержки и развития методологии управления проектами и администрирования и управления проектами (таблица 1) [2, 3, 8].

Таблица 1. Функции проектного офиса в инновационной промышленной компании

Функции	Блоки задач	
	Поддержка и развитие методологии	Администрирование и управление проектами
	• Разработка и поддержка корпоративной методологии управления проектами (стандарта); • Контроль соблюдения корпоративной методологии управления проектами; • Обучение и подготовка руководителей и других участников проектов в соответствии с методологией; • Управление сопротивлением при внедрении изменений в методологию; • Развитие компетентности (зрелости) организации в управлении проектами, предложение корректирующих мер для развития компетентности [49]; • Разработка матрицы компетенций по управлению проектами; • Соотнесение целей проектов со стратегическими целями компании; • Консультирование участников проектов в области реализации и соблюдения методологии управления проектами (менторство - наставничество).	• Администрирование проектов: контроль прогресса, оценка рисков, контроль изменений; • Координация ресурсов: трудовых (ведение пула ресурсов), финансовых, программных, временных (разработка графиков) и информационных; • Поддержка архива проектов (сбор документации по проектам, обобщение опыта и накопление знаний по закрытым проектам); • Управление инновационными проектами; • Поддержка процессов формирования портфеля инновационных проектов; • Проведение совещаний с участниками проектов по вопросам рисков, сроков, качества разработок, распределения ресурсов; • Разработка технико-экономического обоснования проектов (особое затруднение вызывает расчет окупаемости и эффективности инновационного проекта); • Оценка качества проектной деятельности по фактически достигнутым результатам в рамках проектов; • Обеспечение максимально возможной прибыли на капитал, инвестированный в проекты – создание прибавочной стоимости [14]; • Подготовка регулярных консолидированных отчетов по проектам; • Участие в постановке задачи на создание необходимых для управления проектами автоматизированных систем, участие во внедрении и сопровождении; • Консультирование участников проектов в области применения технологий (аппаратных и программных средств).

Большой вклад в развитие теории о проектных офисах внесли Джеральд И. Кендалл и Стивен К. Роллинз, выпустив свой труд «Современные методы Управления портфелями проектов и Офис управления проектами: Максимизация ROI» [5], Козодаев М. А., обобщивший практику построения проектных офисов, и другие ученые и практики проектного управления: Ильин В. В., Блок Т. Р., Верзух Э., Персод Н. Л., Кроуфорд К., Бриджес Д.

Вместе с глубокой проработанностью вопросов управления проектами и создания проектного офиса в организации до сих пор существует ряд неосвещенных аспектов, касающихся организации и выполнения блока консультационных функций данной службой при управлении портфелем инновационных проектов в профессиональном аспекте, поэтому требуется уточнение теоретических положений относительно

рассмотрения проектного офиса как центра управленческого консультирования в инновационной промышленной компании.

Результаты исследования, предложения. Одним из видов услуг проектного офиса является управленческое консультирование, которое представляет собой обеспечение независимыми советами и помощью по вопросам в области менеджмента, в том числе определение и оценка проблемных зон и возможностей роста, рекомендации мер по оптимизации положения и помощь в реализации, которое осуществляется профессиональными консультантами [10].

В соотношении «управление проектами – управленческое консультирование» можно выделить 2 вида взаимозависимости:

1. Консультанты используют проектный подход при реализации своей деятельности.

2. Консультанты внедряют проектное управление или консультируют в области управления проектами, включая внедрение.

Первые два случая выдвигают на первое место процесс консультирования. Автором рекомендуется выделять третий вид соотношения, при котором проектное управление будет главенствовать – когда внутри осуществления проектного управления производится консультирование. Представленный перекрестный анализ позволил рассматривать управленческое консультирование как функцию проектного офиса, в проектный офис как центр управленческого консультирования

Кроме рассмотрения аспектов «проектного управления» и «управленческого консультирования» во внимание было принято условие инновационной деятельности. На основе этого был разработан новый подход к определению термина проектного офиса - консультационный.

Проектный офис – центр управленческого консультирования, в составе которого внутренние консультанты оказывают помощь руководству и сотрудникам предприятия в области проектного управления. Проектный офис инновационной промышленной компании – организационный центр, в составе которого внутренние консультанты оказывают помощь руководству и сотрудникам предприятия в области проектного управления и ведения портфеля инновационных проектов.

Менеджеры проектов - внутренние консультанты в зависимости от конфигурации проектного офиса (под конфигурацией проектного офиса понимаем документированные особенности архитектуры, состав функций и тех, кто эти функции выполняет, характеристики основных составных частей проектного офиса, которые контролируют, изменяют и утверждают) и от организационно-технологической зрелости инновационной промышленной компании в области управления проектами выбирают модель консультирования.

Насчитывают три основополагающих модели консультирования: экспертную, процессную и обучающую [11]:

1. При экспертном консультировании руководство или сотрудники самостоятельно формируют задачу, менеджер проектов - внутренний консультант выступает в роли эксперта;

2. В рамках процессной модели консультирования внутренние консультанты на всех этапах проекта активно взаимодействуют с сотрудниками. Главный принцип работы консультанта состоит в том, что он не берет на себя решение проблемы, но помогает клиенту справиться с ней.

3. Когда необходимо провести обучение сотрудников в области методологии и стандартов по управлению проектами, то внутренний консультант практикует обучающую модель консультирования.

В таблице 2 были сопоставлены четыре основных вида проектных офисов, которые могут быть организованы в инновационной промышленной компании (за основу принята классификация И. Кендалла и К. Роллинза) со стадией зрелости компании в управлении проектами, на которой может быть организован

проектный офис (согласно модели Г. Керцнера), и преимущественно используемой моделью консультирования.

В рамках консультационных функций специалисты проектного офиса могут:

- обеспечивать подготовку персонала в области управления проектами и воспитание его в соответствующем духе (обучающее консультирование):
 - разработка и проведение в тесном сотрудничестве и при содействии соответствующих учебных отделов таких программ подготовки и воспитания менеджеров и специалистов, которые необходимы для корректного внедрения и использования в организации процессов, систем и инструментов управления проектами;
 - оценка необходимости во внешних ресурсах и выдача рекомендаций об их привлечении в случае такой необходимости для вышеупомянутого обучения [11];

Таблица 2. Выбор модели консультирования в разных типах офисов

Тип проектного офиса	Стадия зрелости	Модель консультирования
ОУП-репозиторий (проектный офис, применяющий такую модель, служит хранилищем и источником информации о проектах, методах и стандартах управления проектами. Эта модель предполагает наличие на предприятии комплекса согласованных между собой методов и средств выполнения проектов, управления ими и отчетности. В этой модели экономическая составляющая в результатах работы офиса отсутствует вообще или слабо выражена)	Общие процессы	Экспертная и обучающая
ОУП-наставник (Эта модель является развитием модели репозитория и отражает намерения предприятия распространять среди своих функциональных служб и подразделений методологию управления проектами, причем проектному офису отводится роль координирующего центра коммуникаций между ними. Tактическая модель работы ОУП, который способен в течение короткого времени приносить некоторую экономию затрат)	Единая методология	Обучающая и экспертная
ОУП предприятия (проектный офис осуществляет управление проектными рисками в процессе инициации и выполнения проектов, играет ведущую роль в управлении многими, одновременно выполняемыми проектами, выявляя и устраняя узкие места, мешающие работам по всем проектам. Зачастую в рамках этой модели проектный офис занимается сбором данных, необходимых для формирования портфеля проектов предприятия и содержащих информацию обо всех важных проектах, запуск которых санкционирован руководством. Стратегическая модель, ориентированная на установление централизованного контроля за всеми основными проектами)	Единая методология или бенчмаркинг	Экспертная, обучающая, процессная
ОУП, нацеленный на немедленный результат (проектный офис, ориентированный на повышение производительности при выполнении проектов, на сокращение продолжительности их выполнения, на правильный выбор содержания портфеля проектов. Обеспечивает высокую экономическую эффективность офиса)	Бенчмаркинг или непрерывное улучшение	Экспертная, обучающая, процессная

- обеспечение консультирования и наставничества в области управления проектами:

- выполнение оценки рисков проекта с использованием методики анализа рисков и общего управленческого подхода, наиболее приемлемых в конкретной ситуации;

- оказание поддержки на стадии подачи предложений с целью гарантировать правильный учет управленческих аспектов предложений;

- предоставление помощи ассистента/консультанта при проведении рабочих совещаний по вопросам запуска (инициации) проекта;

- проведение аудита исполнения активных проектов для выявления благоприятных возможностей улучшений и для составления рекомендаций касательно тех или иных корректирующих воздействий;

- проведение программ наставничества, обучения и консультирования по месту работы для менеджеров программ/ проектов и прочих специалистов. Освещаются все аспекты управления проектами, включая использование программного обеспечения управления проектами [5];

- подготовка и выпуск менеджеров проектов, специалистов по управлению проектами:

- подготовка возможностей карьерного развития и управление этим развитием для менеджеров проектов, а также специалистов по контролю и планированию проектов;

- выработка при содействии кадровых служб эффективных процедур обзора производительности труда и вознаграждения менеджеров проектов/ программ и специалистов по управлению проектами;

- учреждение в офисе управления проектами должностей, назначение на которые позволяет специалистам по управлению проектами и менеджерам проектов, еще не назначенным в проекты или имеющим больший внутренний потенциал, приобрести полезный опыт с целью подготовки к будущим назначениям на более высокие должности.

Заключение. Таким образом, проведенное исследование теоретических источников показало, что в инновационной промышленной компании проектный офис может выполнять функции центра управленческого консультирования.

Использование перекрестного анализа соотношения «управление проектами – управленческое консультирование» позволило выявить и конкретизировать выполняемые проектным офисом консультационные функции.

Благодаря рассмотрению конфигурации различных проектных офисов на основании классификации И. Кендалла и К. Роллинза стало возможным сопоставление типов проектных офисов с применяемыми в их деятельности моделями консультирования.

Литература

1. *Арчибальд Р.* Управление высокотехнологичными программами и проектами. Издание третье, переработанное и дополненное. М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2010. 464 с.
2. *Богданов В.* Управление проектами. Корпоративная система - шаг за шагом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 248 с.
3. *Верзух Э.* Управление проектами: ускоренный курс по программе МВА. М.: Вильямс, 2015. 480 с.
4. *Катунина И. В., Конорева Т. В.* Развитие проектно-ориентированного управления в компаниях г. Омска // ВЕСТНИК ОМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА Серия «ЭКОНОМИКА», 2015. № 4. С. 134-143.
5. *Кендалл Д. И., Роллинз С. К.* Современные методы: управления портфелями проектов и офис управления проектами. СПб.: ПМСОФТ, 2004. 576 с.
6. *Керцнер Г.* Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости. М.: ДМК Пресс, 2003. 318 с.

7. Козодаев М. А. Практика построения проектных офисов (Часть 1) // Управление проектами и программами, 2012. № 3.
8. Модель оценки зрелости СОВНЕТ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sovnet.ru>.
9. Рогова Е. М., Балашов А. И. Управление проектами – учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. 203 с.
10. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOK®). Четвертое издание – PMI, 2008. 496 с.
11. Сидорина Т. В. Основы управленческого консультирования: Учебное пособие. Новосибирск: СибАГС, 2014. 194 с.
12. PMI's Pulse of the Profession: PMO Frameworks. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pmi.org/~media/PDF/Publications/PMI_Pulse_PMO-Frameworks.ashx.

Investment attractiveness of Russia in modern geopolitical conditions Bekker P. (Russian Federation)

Инвестиционная привлекательность России в современных геополитических условиях

Беккер П. Р. (Российская Федерация)

*Беккер Павел Райнгольдович / Bekker Pavel – магистрант,
кафедра организации и экономики строительства,*

Нижегородский архитектурно-строительный университет, г. Нижний Новгород

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы инвестиционной привлекательности РФ, сформулированы выводы по исправлению сложившейся ситуации.

Abstract: the article considers the problem of investment attractiveness of the Russian Federation.

Ключевые слова: инвестиции, санкции, макроэкономика.

Keywords: investment, sanctions, macroeconomics.

Уже как несколько лет экономика России переживает не самые лучшие времена. Рекордно низкие цены на нефть, санкции стран Запада и продуктовое эмбарго РФ – всё это катастрофически давит на экономику страны.

Текущий 2016 год показал, что цена за баррель нефти марки Brent может опускаться ниже 30 долл. США, что, в свою очередь, вызывало серьёзное беспокойство властей сырьедобывающих стран.

В долгосрочной перспективе снижающаяся цена на нефть окажет давление на рубль и счет текущих операций. При сохраняющейся цене на уровне 49 долл. США за баррель нефти марки Brent маловероятно, что в ближайшее время котировки рубля сильно изменятся, даже при сохраняющемся тренде на рост «чёрного золота». Министр энергетики Александр Новак заявил, что баланс спроса и предложения будет достигнут лишь к концу 2017 года, однако предыдущие прогнозы представителей правительства, мягко говоря, были не слишком точны.

Приблизительно 50 % объема всех инвестиций были осуществлены в секторе информационно-коммуникационных технологий (рис. 1)

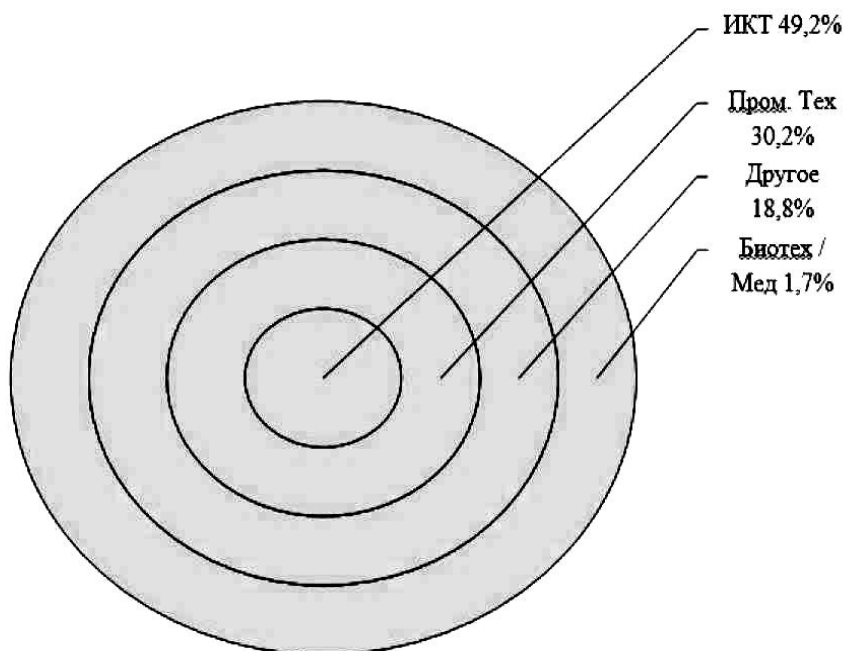


Рис. 1. Инвестиции по отраслям экономики

Слабый рубль и запрет на импорт продовольственных товаров до конца 2017 года также повлияли на рост инфляции. Инфляция с начала 2016 года составила 2,51 %, а в годовом исчислении - 7,24 %.

Падение розничных продаж с начала стагнации экономики РФ продолжается и по сей день, о чём свидетельствует индекс розничных продаж, который в январе 2016 года отразил негативную динамику, в сравнении с предыдущим годом - 15,3 %, статистика мая менее негативная - 5,3 % [4]. Однако данный фактор вкупе с падающими доходами населения свидетельствует о глубочайшем и продолжительном спаде в экономике страны.

Инвестиционный климат и восприятие риска в России значительно ухудшились. Ряд политизированных уголовных дел свидетельствуют о переделе бизнеса, а точнее, о захвате путём давления на ключевых лиц. Нельзя не упомянуть о коррупции, которая не только отпугивает зарубежных инвесторов, но и создаёт условия, при которых система государственных заказов выглядит наиболее привлекательной и лакомой. Таким образом, коррупция, аффилированность властей и бизнеса в долгосрочной перспективе может оказать куда более негативный эффект, чем санкции или низкие цены на нефть.

Власти РФ пытаются увеличить доходы бюджета весьма пагубным для экономики путём, а именно – увеличить налоговую нагрузку на нефтепереработку, поднять акцизы на бензин, увеличить пенсионный возраст, обсуждается также и повышение ставок по ключевым налогам, таким как НДС и НДФЛ. Все эти меры приведут к ещё большей стагнации экономики, обнищанию населения и оттоку капитала из страны.

Таким образом, сейчас главенствующая причина, препятствующая росту инвестиций и техническому перевооружению ключевых промышленных предприятий - отсутствие адекватной политики властей, что негативно влияет и на общую инвестиционную привлекательность страны, способность бизнеса увеличивать капитальные затраты и наращивать производительность труда [1].

Нельзя не затронуть и проблему трудового рынка, на котором ощущается нехватка трудовых ресурсов во всех сферах. По самым оптимистичным прогнозам уже через 10-15 лет проблема дефицита кадров станет систематической.

Подводя итог, нельзя не отметить, что специфика ведения бизнеса в России заключается в нераздельной связи с политикой. Инвесторы так или иначе закладывают политический фактор в страновой риск инвестирования [2]. Однако когда политические факторы и экономические накладываются друг на друга, ведение бизнеса становится невозможным, крайне непривлекательным, и инвесторы бегут с рынка России.

Выводы

Таким образом, проведённый анализ позволяет составить ряд рекомендаций, которые позволят улучшить инвестиционную привлекательность и привлечь дополнительное финансирование экономики страны:

1. Ликвидировать барьеры, связанные с открытием бизнеса на территории Российской Федерации, включая бюрократические проволочки и коррупционную составляющую [3].

2. Проводить структурные изменения в экономике страны с переориентацией на несырьевые сектора экономики.

3. Необходимо снижение ставок по кредитам для бизнеса, т. к. существующие предложения на финансовом рынке (16 % и выше) не позволяют развиваться, а лишь выживать. Рентабельность промышленных секторов экономики либо ниже ставки, либо незначительно выше.

4. Так же важно создать рынок долгосрочных финансовых ресурсов для инновационных инвестиционных проектов. Данная мера невозможна без поддержки государства и, в частности, Центрального Банка.

5. Активно развивать инфраструктуру страны, в том числе строительство высокоскоростных железных дорог и автомобильных магистралей. Чем меньше развиты транспортные сети, тем менее инвестиционно привлекательна страна. Рост экономики Китая и США был бы невозможен без должного уровня развития транспортных сетей.

Литература

1. Агапова Т. А. Макроэкономика: Учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. М.: МФПУ Синергия, 2013. 560 с.
2. Зубченко А. А. Иностранные инвестиции: учеб. пос. М.: Книгодел, 2014. 160 с.
3. Зверев В. А. Методы государственного регулирования инвестиционной деятельности. М.: Экономист, 2014. 124 с.
4. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/ (дата обращения: 04.05.2016).

Investment appeal
Selikhova O. (Russian Federation)
Инвестиционная привлекательность
Селихова О. Н. (Российская Федерация)

*Селихова Ольга Николаевна / Selikhova Olga – студент магистратуры,
кафедра экономической безопасности, бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Финансово-экономический институт
Тюменский государственный университет, г. Тюмень*

Аннотация: в данной статье рассматриваются различные подходы к толкованию понятия инвестиционной привлекательности предприятия, проводится анализ факторов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, и рассматриваются методы и пути ее повышения.

Abstract: this article considers different points of view on the interpretation of investment attraction, the analysis of factors of an assessment of investment appeal of the entity, methods and ways of its increase.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценка инвестиционной привлекательности предприятия, факторы инвестиционной привлекательности, инвесторы, стратегия.

Keywords: investments, investment appeal, assessment of investment appeal of the entity, factors of investment appeal, investors, strategy.

Неотъемлемой частью современной экономики являются инвестиции. В бизнесе на начальном этапе внешние инвестиции дают компаниям два основных преимущества. Во-первых, капитал, позволяющий перейти на следующий этап развития, во-вторых, возможность улучшить качество управления, в частности за счет укрепления дисциплины и корректировки стратегии. Проблема привлечения инвестиций в предприятие сегодня является весьма актуальной.

Для того чтобы определять максимальную эффективность инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Несмотря на то, что работы многих зарубежных и отечественных ученых посвящены исследованию понятия «инвестиционная привлекательность» и методам ее повышения, унифицированного подхода к ее толкованию еще не создано. Поскольку на инвестиционную привлекательность влияет огромное количество факторов, большинство исследователей сходятся к пониманию инвестиционной привлекательности как системы или сочетания различных признаков или факторов внутренней или внешней среды.

К одной из наиболее распространенных точек зрения относится сопоставление инвестиционной привлекательности с целесообразностью вложения средств в интересующее инвестора предприятие. Данная целесообразность зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность субъекта. Исследователи Л. Валинурова и О. Казакова понимают под термином «инвестиционная привлекательность» совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [3, с. 206].

И. Бланк считает, что инвестиционная привлекательность – это обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора [2, с. 132]. По его мнению, оценка инвестиционной привлекательности отдельных объектов инвестирования зависит от многих факторов и носит строго индивидуальный характер.

Существуют и другие точки зрения. Например, Л. Гиляровская, В. Власова и Э. Крылов под инвестиционной привлекательностью понимают оценку

эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности [4, с. 58].

Оценивая же инвестиционную привлекательность с точки зрения дохода и риска, можно утверждать, что это наличие дохода (экономического эффекта) от вложения средств при минимальном уровне риска.

Таким образом, вне зависимости от используемого экспертом или аналитиком подхода к определению чаще всего термин «инвестиционная привлекательность» используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов.

Надо отметить, что определение инвестиционной привлекательности направлено на формирование объективной целенаправленной информации для принятия инвестиционного решения. Говоря более простым языком, инвестиционная привлекательность предприятия – это, прежде всего, его возможность вызвать коммерческий или иной интерес у реального инвестора, включая способность самого предприятия «принять инвестиции» и умело ими распорядиться.

То, что привлечение инвестиционных ресурсов позитивно сказывается на развитии предприятия, является очевидным. В наиболее общем виде к числу положительных последствий специалисты относят возможность расширения производства, обновления основных производственных фондов, разработку и внедрение новых технологий, повышение качества и конкурентоспособности продукции. С другой стороны, общеизвестна и выгода инвестора, получаемая в виде дохода и компенсации риска, принимаемого на себя.

Исследователи и аналитики сходятся во мнении, что для привлечения инвестиций предприятие должно иметь хорошо отработанный и перспективный план деятельности на будущее, поскольку инвесторы должны быть уверены, что их вклады принесут в дальнейшем прибыль. Также предприятию необходимо обладать хорошей репутацией, тем самым вызывать доверие потенциальных инвесторов. Вести открытую, то есть прозрачную деятельность, показателем которой могут быть бухгалтерская отчетность и работа со СМИ. Значимым фактором для привлечения зарубежных инвесторов является и внутренняя политика страны, в которой находится предприятие.

Таким образом, можно выделить ряд факторов инвестиционной привлекательности, на которые инвестор обращает внимание, оценивая предприятие:

- уровень профессионализма команды менеджеров;
- наличие или отсутствие уникальной концепции бизнеса, четкого понимания стратегии развития компании, детального бизнес-плана;
- наличие или отсутствие конкурентных преимуществ, то есть потенциала для лидерства на рынке;
- наличие или отсутствие значительного потенциала для увеличения доходов компании;
- степень финансовой прозрачности, соблюдение принципов корпоративного управления или стремление компании к прозрачности;
- характеристика структуры собственности, обеспечивающей защиту акционерного капитала;
- наличие или отсутствие потенциала получения высоких доходов на вложенный капитал.

Тем не менее, инвесторы вполне могут привлекаться и без этих условий, но при уверенности в соблюдении своих прав на распоряжение капиталом и прибылью. Также существенным фактором привлечения инвестиций является соотношение прибыли и риска: часть инвесторов выбирают меньший риск, соглашаясь на меньшую прибыль, другие же выберут более высокую прибыльность вложений, несмотря на повышенные риски.

Предприятие может провести ряд мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности. Основными мероприятиями могут быть:

- 1) разработка долгосрочной стратегии развития;
- 2) бизнес-планирование;
- 3) юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- 4) создание кредитной истории;
- 5) проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации) [1, с. 211].

Для определения того, какие из мероприятий необходимы предприятию для повышения инвестиционной привлекательности, целесообразно проведение анализа существующей ситуации (диагностика состояния предприятия). Этот анализ позволяет:

- определить сильные стороны деятельности компании;
 - определить риски и слабые стороны в текущем состоянии компании, в том числе с точки зрения инвестора;
 - разработать рекомендации для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности.
- В процессе диагностики рассматриваются различные аспекты деятельности предприятия: сбыт, производство, финансы, управление. Выделяется сфера деятельности предприятия, которая связана с наибольшими рисками и имеет наибольшее число слабых сторон, формируются мероприятия для улучшения положения по выделенным направлениям.

Проведение диагностики состояния предприятия является основой для разработки стратегии развития — генерального плана, который, как правило, разрабатывается сроком на 3-5 лет [5, с. 164]. Стратегия описывает основные цели как предприятия в целом, так и функциональных направлений деятельности и систем (производство, сбыт, маркетинг). Определяются основные целевые количественные и качественные показатели. Стратегия позволяет предприятию осуществлять планирование на более короткие периоды времени в рамках единой концепции. Для потенциального инвестора она демонстрирует видение предприятием своих долгосрочных перспектив и адекватность менеджмента предприятия условиям работы предприятия (как внутренним, так и внешним). Очевидно, что наибольшее значение наличие четкой стратегии имеет для инвесторов, заинтересованных в долгосрочном развитии предприятия, а именно, участвующих в бизнесе.

Для всех групп инвесторов большое значение имеет кредитная история предприятия, поскольку она позволяет судить об опыте предприятия по освоению внешних инвестиций и выполнению обязательств перед кредиторами и инвесторами-собственниками. В этой связи возможно проведение мероприятий по созданию такой истории.

Одним из самых сложных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия является проведение реформирования (реструктуризации). Полная программа реформирования включает совокупность мероприятий по комплексному приведению деятельности компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития.

Таким образом, подготовка предприятия к привлечению инвестиций — достаточно четко определенный, хоть и сложный процесс. Предприятие может сформировать программу мероприятий для повышения инвестиционной привлекательности, исходя из своих индивидуальных особенностей и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Реализация такой программы позволяет ускорить привлечение финансовых ресурсов и снизить их стоимость.

Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. Привлечение инвестиций в предприятие дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста.

Литература

1. Белов А. М. Оценка необходимости и целесообразности инвестирования развития производства. М.: Юрайт, 2011. 365 с.
2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. М.: Юрайт, 2013. 480 с.
3. Валинурова Л. С., Казакова О. Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. М.: КНОРУС, 2010. 384 с.
4. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов. 2-е изд., доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 423 с.
5. Москвин В. А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2009. 206 с.

The state and prospects of reforming the pension system of the Russian Federation

Tanaeva D. (Russian Federation)

Состояние и перспективы реформирования пенсионной системы РФ

Танаева Д. С. (Российская Федерация)

Танаева Дарья Сергеевна / Tanaeva Daria – студент,
кафедра экономики и организации производства,
Тюменский индустриальный университет, г. Тюмень

Аннотация: в работе исследована аргументация различных авторов по вопросу целесообразности, эффективности и перспектив реформирования российской пенсионной системы. Показана целесообразность повышения роли негосударственных пенсионных фондов и описаны способы решения наиболее актуальных проблем в этой сфере.

Abstract: the paper provides a survey of different authors' argumentation concerning the necessity, efficiency and the prospects of the Russian pension system reforms. It shows the need to increase the role of private pension funds and describes the ways of resolving the most actual problems in the industry.

Ключевые слова: пенсионная система, НПФ, реформирование, неравенство, экономическое развитие, кризис.

Keywords: pension system, private pension funds, reforms, inequality, economic development, crisis.

По справедливому замечанию М. П. Логинова, «учитывая целостность общества как системы, преимущественное развитие только одних из ее элементов будет сдерживаться оставанием или торможением других элементов из-за объективной ограниченности ресурсов. Поэтому проводимые государством реформы по развитию приоритетных сфер общественной жизни часто не дают ожидаемого результата» [5, с. 44]. Одним из таких приоритетов является пенсионная система, процесс реформирования которой известен в нашей стране своей длительностью и отсутствием наблюдаемых результатов.

В 1990 году был создан Пенсионный фонд РФ, что стало первым этапом формирования современной системы пенсионного обеспечения РФ. До 2002 года пенсионная система России носила распределительный характер, когда пенсии выплачивались исключительно из страховых взносов, которые делало работающее население, а все собираемые средства шли на текущие выплаты. С 2002 года

действовала распределительно-накопительная система, ориентированная на разделение трудовой пенсии на накопительную, страховую и базовую части, а с 2010 года только на две части – страховую и накопительную.

Сегодня государственный пенсионный фонд выполняет ряд функций, а именно – осуществляет учет всех страховых взносов, поступающих в рамках обязательного пенсионного страхования, назначает размер пенсии гражданам, а также социальные выплаты, взаимодействует с работодателями РФ, выдает сертификаты для получения материнского капитала, занимается программой государственного софинансирования и пр. При этом социальная сфера достаточно высоко чувствительна к изменениям. Вызывает согласие точка зрения А. Г. Поляковой и И. С. Симаровой, которые отмечают, что на стыке интересов различных социальных групп могут возникать диаметрально противоположные импульсы развития и «совпадающие интересы различных групп общества или представителей различных элит могут выступать источником синергетического эффекта, тогда как любые противоречия замедляют истинный и экономический прогресс в пространственном развитии» [10, с. 53].

Пенсионная система, будучи элементом системы социального обеспечения, находится в стадии продолжающегося реформирования, однако, как пишет Т. М. Малева, «институты, которые позволяли бы среднему классу в среднем возрасте справиться с такими серьезными нагрузками, как поддержка детей и пожилых, сегодня не созданы» [7, с. 97]. Кроме того, в свете разворачивающихся трендов модернизации существенная часть перспективных образов, призванная отражать состояние системы в долгосрочном периоде, становится неактуальной [9, с. 19]. Так, с февраля 2016 года страховые пенсии неработающих пенсионеров были проиндексированы на 4 процента, и после этого средний размер страховой пенсии по старости с учетом фиксированной выплаты составил 13,2 тыс. руб. По состоянию на апрель 2016 года средний размер социальной пенсии составил 8,6 тыс. руб., средний размер социальной пенсии детям-инвалидам – 12,9 тыс. руб. Средние размеры пенсий граждан из числа инвалидов вследствие военной травмы и участников Великой Отечественной войны, получающих две пенсии, равнялись 30,0 тыс. руб. и 32,9 тыс. руб.

Для оптимального функционирования ПФР было принято решение об учреждении негосударственных пенсионных фондов (НПФ), что позволило распределять средства в управляющие компании. Собственно решение было продиктовано как необходимостью либерализации рынка пенсионных накоплений, так и доводами о том, что государство является менее эффективным собственником, характерными для «традиционного экономического мышления, где собственность является одним из конституирующих элементов экономической системы, определяющим механизм её функционирования» [8, с. 78].

Сегодня вопросы, связанные с накопительной частью, носят чрезвычайно острый характер. Правительство, сокращая расходы на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда, в течение трех лет замораживает перевод накопительной части негосударственным пенсионным фондам и управляющим компаниям. В 2016 году было заморожено 342 млрд. руб.

В России, как и во всем мире, все чаще выводятся на первый план вопросы реформирования пенсионной системы. Например, Т. М. Малева и О. В. Синявская пишут о необходимости повышения фактического пенсионного возраста, не связывая этот вопрос с текущей экономической ситуацией и рассматривая его в контексте общемировых трендов [8, с. 117], которые, по свидетельству М. С. Санталовой, проявляются и в регионах России, где сокращение численности населения, занятого в экономике, сопровождается увеличением доли работающих старших возрастов [11, с. 105].

Значимым элементом действующей пенсионной системы является сегмент НПФ, которым переданы в управление пенсионные резервы тех граждан, которые изъявили такое желание. Резервы НПФ на конец первого квартала 2016 года на 10 %

превышали объемы средств, находящихся в управлении Внешэкономбанка – уполномоченного оператора средств Пенсионного Фонда России: объемы средств составили 2 трлн. рублей и 1,8 трлн. рублей соответственно. Такое опережение сложилось в результате передачи 260 млрд. руб. активов из ВЭБ в НПФ. Эти активы представлены накоплениями тех граждан, которые в 2015 году приняли решение перевести свои пенсионные резервы в НПФ.

Дальнейшее наращивание активов НПФ и ВЭБ будет не столь резким, поскольку основными источниками пополнения будут доходность от инвестирования и текущие пенсионные отчисления. При этом инвестиционные портфели НПФ по своей фундаментальной структуре проигрывают ВЭБу, поскольку из-за имеющегося риска оттока клиентской базы НПФ вынуждены держать значительную часть резервов в наиболее ликвидных инструментах, отличающихся сравнительно меньшей доходностью. В этом смысле требования мегарегулятора, как отмечает Т. Г. Шелкунова, являются вполне оправданными с точки зрения поддержания ликвидности портфеля активов на должном уровне в долгосрочной перспективе [12, с. 191]. Кроме того, инвестиционная политика НПФ находится в значительной зависимости от целей и интересов акционеров соответствующих фондов, что иногда идет вразрез с требованиями ликвидности, обеспеченности и доходности.

С точки зрения участников рынка капитала, желающих привлекать инвестиции в крупных объемах, негосударственные пенсионные фонды становятся все более востребованы, в связи с чем профессиональные участники рынка постепенно подстраивают свои инвестиционные продукты под интересы, требования и ограничения негосударственных пенсионных фондов. Аналогичный интерес проявляют и государственные компании, чьи облигации потенциально могут быть выкуплены за счет средств резервов, аккумулированных в НПФ. При этом есть основания поддержать А. И. Александрову, усматривающую значительный потенциал в использовании средств НПФ для целей финансирования национальной инновационной системы посредством их перераспределения через фонды венчурного капитала [1, с. 32].

В качестве итога необходимо отметить, что сложно не согласиться с Т. М. Малевой и О. В. Синявской в том, что, в зависимости от того, по какому «макроэкономическому сценарию пойдет дальнейшее развитие России, санация пенсионной сферы еще долго останется одной из самых актуальных социально-экономических проблем», и «рано или поздно вновь возникнет вопрос о существенной трансформации самих принципов, лежащих в основе пенсионной системы» [6, с. 14].

Литература

1. *Александрова А. И.* Проблемы развития венчурной индустрии как формы реализации инновационных проектов // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право, 2012. № 6. С. 31-35.
2. *Кожеева О. В.* Переходная экономика как фактор неравновесия социально-экономических систем // Известия Алтайского государственного университета, 2003. № 2. С. 7-10.
3. *Кожеева О. В., Сиротенко М. В.* Использование сбалансированной системы показателей для разработки программ развития муниципальных образований // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2014. № 9. С. 46-51.
4. *Колмаков В. В.* Подходы к терминологической идентификации региональной собственности // Перспективы науки, 2010. № 9 (11). С. 78-80.
5. *Логинов М. П.* Коноидный подход к исследованию систем // Экономический анализ: теория и практика, 2011. № 14. С. 40-44.

6. *Малева Т., Синявская О.* Пенсионная реформа в России: о политической экономии популизма. // Отечественные записки, 2005. № 3. С. 14.
7. *Малева Т. М.* Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра. // Уровень жизни населения регионов России, 2008. № 11-12. С. 94-98.
8. *Малева Т. М., Синявская О. В.* Повышение пенсионного возраста: pro et contra // Журнал новой экономической ассоциации, 2010. № 8 (8). С. 117-137.
9. *Полякова А. Г.* Vision-технология как инструмент перспективного развития региона // Экономический журнал, 2011. Т. 22. № 2. С. 12-20. С. 19.
10. *Полякова А. Г., Симарова И. С.* Региональное экономическое пространство и территориальное развитие: оценка действия сил связанности // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление, 2014. № 2. С. 48-60. С. 53.
11. *Санталова М. С., Диденко С. С.* Анализ социально-трудовой политики Воронежской области // Социально-экономические явления и процессы, 2013. № 11 (57). С. 105-109.
12. *Шелкунова Т. Г., Гасиева Д. К.* Мониторинг управления ликвидностью кредитных организаций в России // Актуальные вопросы экономических наук, 2014. № 38. С. 183-193.

Protecting documents with electronic digital signatures

Cherkasov D.¹, Ivanov V.² (Russian Federation)

Защита документов при помощи электронной цифровой подписи

Черкасов Д. Ю.¹, Иванов В. В.² (Российская Федерация)

¹*Черкасов Денис Юрьевич / Cherkasov Denis – студент;*

²*Иванов Вадим Вадимович / Ivanov Vadim – студент,
кафедра компьютерной и информационной безопасности,
Институт кибернетики*

*Московский институт радиотехники электроники и автоматики,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования*

Московский технологический университет, г. Москва

Аннотация: статья посвящена анализу проблемы защиты документов при помощи электронной цифровой подписи. Рассматриваются виды и алгоритмы ЭЦП, а также её функции и области применения.

Abstract: this article analyzes the problems of protection of the documents using digital signatures. We consider the types and algorithms of digital signature as well as its functions and application areas.

Ключевые слова: электронная цифровая подпись (ЭЦП), защита документа, криптография, закрытый ключ, открытый ключ, ключевая пара, сертификат открытого ключа.

Keywords: electronic digital signature (EDS), document protection, cryptography, private key, public key, key pair, a public key certificate.

Электронной подписью (ЭП), или электронной цифровой подписью (ЭЦП), называется реквизит электронного документа, представляющий собой программно-криптографическое (то есть зашифрованное определённым образом) средство - число, полученное в процессе изменения электронного документа как цифровой последовательности с помощью закрытого ключа автора. Такая цифровая обработка информации позволяет: а) зафиксировать отсутствие

искажения или изменения информации электронного документа с момента подписания (критерий целостности); б) проверить подлинность подписи конкретного владельца, обладающего «сертификатом ключа подписи» (критерий авторства); в) подтвердить подписание электронного документа, если он прошел успешную проверку (критерий неотказуемости).

Все вопросы, касающиеся ЭЦП, регулирует Федеральный закон от 6 апреля 2011 года № 63-ФЗ «Об электронной подписи». Этот закон определяет три вида электронных подписей: простую электронную подпись, усиленную неквалифицированную электронную подпись и усиленную квалифицированную электронную подпись [2].

Электронная подпись ставится с теми же целями, что и обычная ручная подпись под бумажными документами, для определения лица, подписавшего документ в случаях, предусмотренных законом - предназначается для определения лица, подписавшего электронный документ, и является аналогом собственноручной подписи в случаях, предусмотренных законом. ЭЦП применяется в гражданско-правовых сделках, государственных и муниципальных услугах, при совершении целого спектра юридически значимых действий. В так называемой «электронной» экономике она обеспечивает качественный контроль над целостностью передаваемого электронного платёжного документа. Если произойдет случайное или умышленное изменение документа ЭЦП автоматически станет недействительной, поскольку она вычисляется по специальному алгоритму, «привязанному» к исходному состоянию документа, и соответствует только ему. ЭЦП обеспечивает гарантию того, что при осуществлении проверки целостности будут выявлены различные подделки, следовательно, подделывание документов в большинстве случаев на практике заранее становится нецелесообразным.

Также электронная подпись означает невозможность отказаться от авторства данного документа, то есть формирует доказательства подтверждения авторства. Благодаря своим свойствам ЭЦП может использоваться в различных сферах электронного документального и денежного обращения: например, в области таможенного декларирования, при электронных регистрациях сделок с недвижимостью, для банковских платёжных систем, электронной коммерции, управления госзаказами, для обязательных налоговых (фискальных), бюджетных, статистических отчётностей, в расчётных и трейдинговых системах, в глобальных системах межбанковских рынков обмена валют и т.д.

Существуют различные способы построения цифровой подписи: это так называемое симметричное шифрование (наличие в системе третьего лица - арбитра, пользующегося доверием обеих сторон; авторизацией документа является сам факт зашифрования его секретным ключом и передача его арбитру), а также асимметричное шифрование, групповая подпись, неоспоримая подпись, доверенная подпись.

Общая схема образования цифровой подписи – это три взаимосвязанных процесса: во-первых, генерация «ключевой пары» (из нескольких возможных вариантов «закрытых ключей» выбирается один «закрытый ключ» в виде последовательности цифр определённой длины, а затем сопоставляется соответствующий ему «открытый ключ»); во-вторых, формирование самой подписи (она вычисляется с помощью «закрытого ключа»); в-третьих, проверку (или верификацию) подписи (для данного документа и данной подписи при помощи «открытого ключа», который доступен любому, определяется действительность подписи). Важно, что данный процесс требует выполнения двух условий: а) верификация подписи открытым ключом, соответствующим закрытому ключу, использованному при подписании; б) без закрытого ключа должно быть, в принципе, сложно создать законную цифровую подпись. По закону информация о принадлежности открытого ключа определённому пользователю должна быть

документально оформлена соответствующим ответственным органом. Такой документ называется сертификатом открытого ключа ЭЦП.

Электронная цифровая подпись - современный инструмент, позволяющий быстро, независимо от времени суток либо от расстояния заключить юридически полноценную сделку, а также в случае необходимости решить разнообразные споры, в том числе и в судебном порядке [1]. ЭЦП в условиях развития компьютерных систем и методов криптоанализа продолжает совершенствоваться, чтобы гарантировать необходимый уровень защиты своим пользователям.

Литература

1. *Бобылёва М. П.* Эффективный документооборот: от традиционного к электронному. М.: Изд-во МЭИ, 2004. 172 с.
2. *Семилетов С. И.* Электронный документ как продукт технологического процесса документирования информации и объект правового регулирования // Государство и право, 2003. № 1. 101 с.

General characteristics and the legal regulation of contracts of tolling arrangements

Elnikova A. (Russian Federation)

Общая характеристика и нормативно-правовое регулирование договоров переработки давальческого сырья

Ельникова А. С. (Российская Федерация)

*Ельникова Анастасия Сергеевна / Elnikova Anastasia – студент,
факультет учета и аудита,*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в статье раскрыты понятие и сущность договоров толлинга, их нормативно-правовое регулирование, а также эффективность их применения.

Abstract: the article reveals the concept and essence of the tolling agreements, their legal regulation and their efficiency.

Ключевые слова: толлинг, договор переработки давальческого сырья.

Keywords: tolling agreement, contracts of tolling arrangements.

В настоящее время, в условиях кризиса, многие предприятия не могут расширять свои производственные мощности из-за высоких процентов по кредитам и нестабильного экономического состояния. Другие же не могут работать на полную мощность из-за нехватки денежных средств на приобретение оборотных активов, и оборудование данных предприятий простаивает.

Для того чтобы решить эти проблемы, предприятия заключают договоры по переработке давальческого сырья, то есть предприятия, имеющее излишние оборотные средства, передают их на переработку предприятиям с простаивающими производственными мощностями. Благодаря этому происходит распределение прибыли между предприятиями, и обе стороны от этого только выигрывают. Именно поэтому тема переработки давальческого сырья в наше время очень актуальна.

Договор толлинга является разновидностью договора подряда и регулируется главой 37 «Подряд» ГК РФ. Сторонами договора являются давальец (собственник передаваемого в переработку сырья) и переработчик (подрядчик), а переданное на такую переработку сырье называется давальческим.

Операции с давальческим сырьем также известны в литературе под словом толлинг. Термин толлинг произошел от английского слова toll, что в переводе означает «пошлина», которая применялась к сделкам по переработке иностранного давальческого сырья с последующим вывозом готовой продукции обратно за границу (давальцу сырья) [3].

В более поздний период и по настоящее время данный термин стал применяться ко всем операциям, связанным с переработкой давальческого сырья. Данный вид деятельности характерен не только для предприятий, осуществляющих производственную деятельность, но также и работающих в сферах оказания услуг, строительства, торговли и тому подобное.

Толлинг часто используется на практике за счет того, что чаще переработчик сможет осуществить необходимые операции с давальческим сырьем намного дешевле, качественнее и быстрее, поскольку специализируется в данной сфере работ [2].

Главной особенностью толлинговых операций является то, что давальец сохраняет за собой право собственности на переданные в переработку, доработку или обработку материалы (в том числе и отходы от переработки данных материалов) и готовую продукцию или полуфабрикаты, а подрядчик лишь предоставляет необходимые давальцу услуги (перерабатывает сырье и передает заказчику готовые изделия).

Согласно статье 702 ГК РФ по договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить определенную работу по заказу другой стороны (заказчика), в свою очередь заказчик обязуется принять результаты выполненной работы и оплатить их.

В соответствии со статьей 713 ГК РФ переработчик должен экономно и по назначению использовать предоставленные заказчиком материалы, а после окончания работ предоставить заказчику отчет об израсходовании материала и вернуть оставшуюся часть неиспользованного материала. Отчет должен быть составлен в натуральных единицах и содержать в себе данные о количестве и ассортименте принятых материалов, количестве неиспользованного сырья и полученных отходов (возвратных и невозвратных).

После того, как сырье переработано и готовая продукция выпущена, подрядчик обязан составить акт приема-передачи выполненных работ по переработке, где фиксируется сумма затрат на производство в рублях по каждому виду продукции. Также, если подрядчик является плательщиком НДС, то он вместе с актом приема-передачи выставляет счет-фактуру на выполненные работы.

В соответствии со статьей 720 ГК РФ заказчик при участии переработчика обязан осмотреть и принять выполненную работу в сроки, указанные в договоре подряда. При выявлении отступлений от договора, которые ухудшили ожидаемый результат, или иных недостатков переработки заказчик обязан немедленно заявить о них переработчику [1].

Толлинг, благодаря кооперации, дает различные преимущества, как переработчику, так и давальцу. Например, у переработчика появляется возможность использовать свои основные средства на полную мощность при недостатке оборотных средств. Давалец же имеет возможность расширить свое производство и увеличить прибыль при недостатке производственных мощностей [2].

Конечно же, хочется отметить и то, что предприятия, заключающие толлинговые договоры, должны постоянно отслеживать свои издержки и совершать мониторинг финансового результата. Ведь все – и давальец, и переработчик – понимают, что им нужно получать прибыль от данных операций либо увеличивать суммарный финансовый результат от всех видов деятельности данного предприятия. Поэтому цена на услуги переработчика формируется из всех затрат на переработку давальческого сырья (включая налоговые отчисления и расходы на доставку, если это необходимо) и определенную сумму прибыли, но, конечно же, цена переработки также зависит и от качества работы, и от конъюнктуры рынка. Цена поставщика зависит от затрат на давальческое сырье, оплату услуг переработчика, необходимые

отчисления и определенную сумму прибыли. Благодаря этому прибыль распределяется между давальцем и переработчиком.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // КонсультантПлюс, 2016.
2. Белова И. А. Зарубежный опыт оформления толлинговых контрактов // «Менеджмент в России и за рубежом», 2000. № 1.
3. Тутыхин В., Колпаков И. Как составить договор толлинга // Финансовый Директор, 2014.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Development issues of Russian payment system in modern conditions Grigoryan R. (Russian Federation)

Проблемы развития платежной системы России в современных условиях

Григорян Р. А. (Российская Федерация)

*Григорян Размик Арменович / Grigoryan Razmik - студент магистратуры,
кафедра финансов и кредита, экономический факультет,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы,
Волгоградский филиал, г. Волгоград*

Аннотация: в статье представлена необходимость создания и скорейшего внедрения национальной платежной системы, которая направлена на своевременное, эффективное и полное осуществление денежных платежей между различными физическими и юридическими лицами, определены основные направления развития НПС с учетом определенных принципов ее работы.

Abstract: need of creation and fastest introduction of national payment system which is directed on timely, effective and full implementation of monetary payments between various natural and legal entities is presented in article, the main directions of development of NPS taking into account certain principles of its work are defined.

Ключевые слова: электронные платежные системы, национальная платежная система, универсальная электронная карта, банковская карта.

Keywords: electronic payment systems, national payment system, universal electronic card, cash card.

За последние несколько лет население России активно приучилось к проведению операций через электронные платежные системы. Важным здесь является то, что 90 % всех карт являются картами либо платежной системы Visa, либо платежной системы MasterCard. Обе платежные системы принадлежат США.

В определенный момент развития конфликта между Россией и Западом было приостановлено функционирование платежных систем для некоторых российских банков, что шло в нарушение правил ВТО. В связи с этим был принят Закон о национальной платежной системе.

Под национальной платежной системой понимается совокупность методов, законов, соглашений и нормативов между организациями, которые направлены на своевременное, эффективное и полное осуществление денежных платежей между различными физическими и юридическими лицами. Данная потребность возникает в ходе их хозяйственной деятельности. Технический центр и юридические органы управления находятся на территории конкретной страны [2].

Попытки создания национальной платежной системы в России предпринимались еще в 1990-х годов.

Представители отечественных банков обращались в Центральный банк Российской Федерации с предложением объединить имеющиеся платежные системы и создать на их основе одну национальную платёжную систему. Но, по мнению Банка России, данные предложения были недостаточно хорошо продуманы и проработаны, и никто не смог представить надёжный бизнес-план с широким охватом клиентов. К тому же, вопрос о том, кто будет финансировать создание данной платёжной системы, предполагающей создание клирингового и

операционного центров, прокладку сетей связи и другие расходы так и остался открытым, поэтому экономически оказалось более выгодно подключиться к международным платёжным системам «Visa» и «MasterCard».

В начале 2000-х годов вопроса о финансировании уже не возникало. Но банки не могли договориться между собой о том, кто будет возглавлять данный проект, который должен был иметь огромный рынок, приносящий доходы от комиссий за проведение платёжных транзакций. А в это время международные платёжные системы «Visa» и «MasterCard» поделили между собой российский рынок.

В 2010 году был разработан и принят Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», в котором говорилось о создании в России национальной системы платёжных электронных карт [1].

В 2011 году Правительством России был принят ряд решений по созданию в стране универсальной электронной карты. Участие в ней международных платёжных систем «Visa» и «MasterCard» было исключено.

Для реализации проекта по разработке универсальной электронной карты Сбербанком была создана платёжная система «ПРО100». Предполагалось, что в течение нескольких лет гражданам России будут выданы универсальные электронные карты. В этом случае система «ПРО100» стала бы национальной системой платёжных карт. Однако в процессе реализации проекта возникли определенные проблемы, связанные с рядом технических и организационных задач. Это привело к тому, что сроки выдачи данных электронных карт гражданам переносились несколько раз, а затем была отменена их обязательная выдача.

В этом же году Государственной Думой РФ был принят Федеральный закон «О национальной платёжной системе» № 161-ФЗ 14 июля 2011 года, одобрен Советом Федерации 22 июня 2011 года и в силу вступил 27 июля того же года. В нем национальная платёжная система характеризуется как совокупность операторов по переводу денежных средств. Помимо этого, он регулирует порядок оказания платёжных услуг, определяет требования к организации платёжных систем и их функционированию, определяет порядок осуществления наблюдения и надзора в национальной платёжной системе. Однако в этом законе не говорилось о создании национальной системы (НПС) платёжных карт в России и запрета на обработку российских платёжных транзакций за рубежом.

В 2014 году в Федеральный закон о национальной платёжной системе были внесены изменения, касающиеся создания НПС и ужесточения требований к работе иностранных платёжных систем в России. Законодательный документ № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платёжной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» был принят Госдумой 25 апреля, одобрен Советом Федерации 29 апреля, а в силу вступил 5 мая 2014 года.

С учетом анализа текущего состояния НПС и оказывающих влияние на ее развитие факторов Банк России определил следующие направления развития НПС:

- а) совершенствование регулирования и правоприменения в НПС;
- б) развитие платёжных услуг;
- в) развитие платёжных систем и платёжной инфраструктуры;
- г) повышение консультативной и координирующей роли Банка России в НПС;
- д) развитие национальной и международной интеграции.

Формирование задач в рамках каждого из вышеуказанных направлений и их реализация будут осуществляться при следовании Банком России следующим принципам:

- а) позиционирование банковской системы Российской Федерации в качестве институциональной основы рынка платёжных услуг;
- б) соразмерность регулирования, надзора и наблюдения в НПС рискам, присущим деятельности субъектов НПС и связанным с нарушением бесперебойности функционирования платёжных систем, ухудшением качества, снижением

безопасности оказания платежных услуг, легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма;

в) открытость процесса развития НПС на основе взаимодействия Банка России, заинтересованных органов государственной власти Российской Федерации, профессиональных объединений участников рынка платежных услуг;

г) применение в НПС национальных стандартов, разработанных с учетом международных стандартов;

д) поддержка добросовестной конкуренции на рынке платежных услуг.

Кроме этого в Госдуме был принят закон, обязывающий платить обязательные обеспечительные взносы для платежных систем Visa и MasterCard в размере 10 % от дневного оборота, что составляет 100 млн. долларов США (по данным газеты АиФ). Данные взносы направлены на обеспечение возмещения потерь при приостановлении функционирования платежных систем.

Крупнейший банк России – Сбербанк – собирается перейти на процессинг через операционный и клиринговый центры Национальной системы платежных карт до 1 апреля 2015 года. Эта информация представлена директором управления расчетно-кассовых услуг и банковских карт банка.

Чтобы переход на выполнение внутрироссийского процессинга через НПС прошел максимально быстро и незаметно для клиентов, в Сбербанке создана специальная рабочая команда.

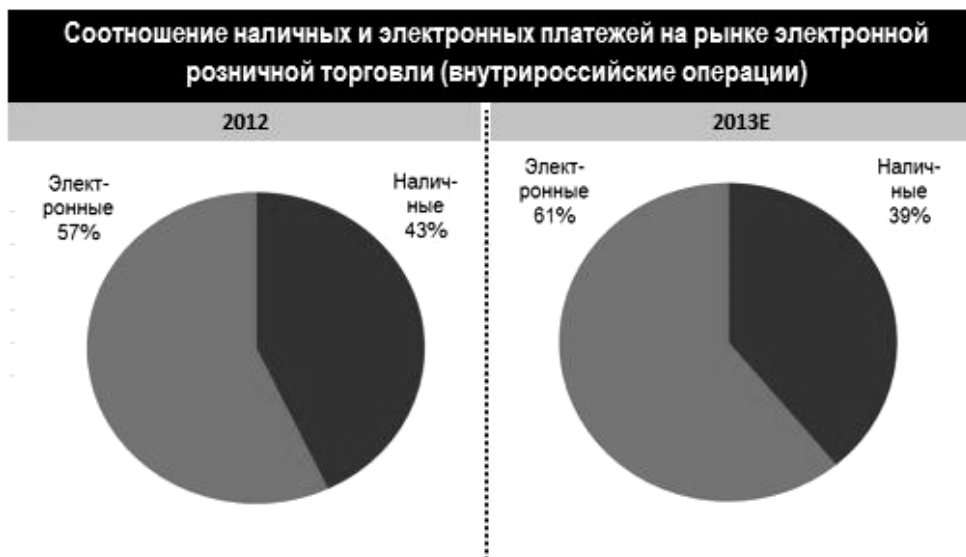
Следует отметить, что правительство РФ обязало все платежные системы, которые работают на территории нашей страны (включая Visa и MasterCard), перевести внутренние расчеты в операционные и клиринговые центры НПС до 31 марта 2015 года. Те, кто этого не сделают, должны будут открывать в Банке России крупный гарантийный депозит. Компания MasterCard уже подписала договор о сотрудничестве с Банком России и НПС, а Visa собирается сделать это в ближайшее время.

Уже к 2019 году Национальная платежная система выпустит 120 миллионов карт, чтобы обеспечить ими всех экономически активных россиян. Такие планы были включены в последнюю на начало февраля 2015 года редакцию проекта стратегии развития НСПК.

Собственные карты НСПК должны появиться только в конце 2015 года. Всего Национальная платежная система собирается выпустить 224,3 миллиона карточных продуктов. Это примерно половина от всех эмитированных на сегодняшний день российскими банками карт.

Сейчас лидером российского рынка пластиковых карт является Виза. За 20 лет, что международная платежная система представлена в России, она выпустила более 100 миллионов карточных продуктов.

По результатам исследований, проводимых РосИндексом, эмиссия пластиковых карт на протяжении 4-5 лет увеличивается с каждым годом. В 2013 году по результатам опроса личными пластиковыми картами пользовались 52 % всего населения страны. Причем больше половины карт (около 60 %) использует экономически активное население в возрасте от 20 до 55 лет. При этом в посткризисный период самый большой темп роста владельцев пластиковых карт наблюдается среди клиентов, являющихся пенсионерами.



Источник: IKS-Consulting

Рис. 1. Соотношение наличных и электронных платежей на рынке электронной розничной торговли в России за 2012-2013 гг.

По данным рисунка следует отметить увеличение и значительные объемы электронных платежей в общей структуре платежей.

Из всего вышесказанного следует, что Россия очень сильно привязана к западным инструментам электронного денежного обращения.

Национальная платежная система планирует выдавать карты НСПК всем россиянам, которые получают по безналичному расчету пенсии, социальные пособия, стипендии и другие бюджетные выплаты. Также банки будут оформлять карты НСПК людям, которым зарплата начисляется из бюджетных и внебюджетных фондов. Всего таких клиентов в российских банках на сегодняшний день около 60 миллионов.

Считая развитие стандартизации в НПС одной из важнейших задач, Банк России будет принимать участие в разработке национальных стандартов при оказании платежных услуг и услуг платежной инфраструктуры с учетом методологии, определенной международным стандартом ISO 200224, в целях создания технологической основы для интеграции ЕРПП на национальном и международных рынках.

В настоящее время при участии Банка России, в частности, разрабатываются национальные стандарты процедур и технологий безналичных расчетов, стандарты раскрытия информации участниками на финансовых рынках (XBRL), стандарты безопасности операций с банковскими картами и др.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: <http://rg.ru/2010/07/30/gosusl-dok.html>.
2. *Останов А.* «Национальная платёжная система – будет». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.novayagazeta-ug.ru/news/u>.
3. [Электронный ресурс]: Информационно-новостной ресурс. Режим доступа: <http://www.nps-rus.ru/zakon.html>.
4. Российская газета. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/05/07/sistema-dok.html>.

Microloans are an alternative to bank lending?

Kazakova E. (Russian Federation)

Микрозаймы - альтернатива банковскому кредитованию?

Казакова Е. П. (Российская Федерация)

*Казакова Елена Павловна/ Kazakova Elena – бакалавр,
кафедра «Банки и банковский менеджмент», кредитно-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в данной статье рассматривается микрокредитование с точки зрения альтернативного продукта банковскому кредитованию.

Abstract: this article examines the micro-credit from the point of view of an alternative product bank lending.

Ключевые слова: кредитование, микрозайм, микрокредитование, потребность, ссуда, заем.

Keywords: lending, microloan, microcredit, demand, loan, credit.

На сегодняшний день почти каждый из нас хоть раз сталкивался с финансовыми затруднениями, независимо от социального статуса. Также зачастую у человека возникают такие ситуации, когда появляется необходимость в денежных средствах, а под рукой нет достаточной суммы.

Эту проблему решить просто: достаточно обратиться в банк и оформить на выгодных условиях кредит, но все это занимает немало времени. Необходимо представить различные документы, заполнить анкету, затем какое-то время ваша заявка будет находиться на стадии рассмотрения. Банк также может запросить у Вас дополнительные документы, чтобы снизить риск неплатежеспособности. И ко всему прочему, в случае прошлых нарушений платежных условий, даже по уважительной причине, банк может дать отказ.

Сегодня существует ряд микрофинансовых организаций, основным видом деятельности которых является микрокредитование. Обращение в такие организации помогает решить проблему получения денег за очень короткий промежуток времени и можно не бояться получить неудовлетворительный ответ.

Итак, под микрозаймом понимают кратковременную ссуду, которая предоставляется на удовлетворение нужд заемщика, будь это оплата обучения или лечения, осуществление покупок и т.д.¹

Но чем микрозайм отличается от банковского кредита? В первую очередь, микрозайм обладает доступностью, поэтому данным продуктом могут воспользоваться все заинтересованные в финансовой помощи лица. Для оформления займа установлен минимальный пакет документов, а именно паспорт гражданина Российской Федерации. Стоит отметить также быстроту оформления и возможность дистанционного получения денег, чего нельзя сказать о других продуктах на рынке потребительского кредитования.

Не все так просто, как казалось бы на первый взгляд. Помимо плюсов, у микрозайма, конечно же, есть минусы, и самый главный из них – это высокие процентные ставки. Иногда процентные ставки по микрокредитованию достигают более 500% в год, помимо этого в случае просрочки начисляются штрафы, суммы которых также немалы. Но есть в этом и положительный момент: чем раньше возвращаете долг, тем проценты меньше. К числу недостатков можно отнести и небольшие суммы. По законодательству размер микрозайма не может превышать

¹ [Электронный ресурс]: CreDay – это кредиты на раз, два, три. URL: <http://www.creday.com/microzaim.php>.

суммы в один миллион российских рублей, но организации в среднем предоставляют кредиты до ста тысяч рублей.

Несмотря на то, что микрозайм появился относительно недавно, он получил широкое развитие. Конечно, не совсем корректно сравнивать услуги банков с услугами, предоставляемыми микрофинансовыми организациями, поскольку первые существуют очень давно и постоянно совершенствуются, люди доверяют и более уверены в стабильности данного института. А микрофинансирование больше подходит тем, кто заинтересован в небольшой сумме денег на короткий промежуток времени и не хочет брать кредит.

Учитывая все вышеизложенное можно сделать вывод, что микрозаймы - это современная альтернатива банковскому кредитованию в случае краткосрочной ссуды потому, что это просто, удобно и быстро. Для более длительного срока кредитования лучше воспользоваться услугами банков, где переплата за пользование заемными средствами будет значительно меньше, хоть это и потребует большего количества времени для оформления.

Литература

1. [Электронный ресурс]: Официальный сайт ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru>.
2. [Электронный ресурс]: CreDay – это кредиты на раз, два, три. URL: <http://www.creday.com/microzaim.php>.
3. [Электронный ресурс]: Финграмм. URL: <http://fingramm.org>.

Problems and ways of improving the monetary policy of the Bank of Russia

Udartseva A. (Russian Federation)

Проблемы и направления совершенствования денежно-кредитной политики Банка России

Ударцева А. Л. (Российская Федерация)

*Ударцева Ангелина Леонидовна / Udartseva Angelina – студент,
экономический факультет,*

Институт экономики и управления

Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, г. Симферополь

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические подходы к трактовке сущности понятия «денежно-кредитная политика»; выявлены основные проблемы и определены направления денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации с учетом санкций, введенных странами Европейского союза и США.

Abstract: the article considers the theoretical approaches to the interpretation of the essence of the concept of "monetary policy"; the main problems and directions of the monetary policy of the Central Bank of the Russian Federation in view of the sanctions imposed by the European Union and the USA.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, банковская система, инфляция, ликвидность, золотовалютные резервы, Центральный банк, денежно-кредитное регулирование.

Keywords: monetary policy, banking system, inflation, liquidity, foreign exchange reserves, the central bank, monetary control.

Введение против Российской Федерации санкций странами Европейского союза и США, ограничивающих доступ отечественных коммерческих банков к зарубежным рынкам «дешевых» и «длинных» денег, ослабили банковскую систему страны и денежно-кредитный сектор. В связи с этим, одной из основных проблем современной денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком Российской Федерации (ЦБ РФ), является поиск новых методов и подходов, а также адаптация существующих инструментов к изменившимся условиям хозяйствования.

Однако адаптация инструментария денежно-кредитной политики предполагает, прежде всего, уточнение сущности данного понятия, выявление основных проблем и определение стратегических направлений денежно-кредитной политики, проводимой ЦБ РФ, что и является целью данного исследования.

Определим денежно-кредитную политику как совокупность мероприятий направленных на повышение ликвидности коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов с целью увеличения кредитования физических и юридических лиц, а так же недопущения банкротства коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов. Ее основной целью является формирование спроса и предложения на кредитные ресурсы в стране. Разработкой и реализацией денежно-кредитной политики занимается ЦБ РФ [1].

Основными проблемами при проведении денежно-кредитной политики РФ являются [2]:

1) проблемы, связанные с налоговой и бюджетной сферами экономики, которые состоят в недостаточном объеме сбора налогов с юридических и физических лиц, увеличением задолженности по заработной плате и социальным выплатам перед населением;

2) проблемы, связанные с ухудшением платежного баланса, обусловленные геополитическими факторами, санкциями против РФ стран Европейского союза и США, неблагоприятным изменением цен мировых рынках энергоресурсов и снижением курса национальной валюты;

3) проблемы, связанные с оттоком капитала из РФ через банковскую систему страны и с помощью инвестиционной деятельности;

4) проблемы, связанные с нестабильностью ситуации в банковской системе страны и снижением эффективности деятельности многих коммерческих банков, которое обусловлено запретом для коммерческих банков доступа к мировым рынкам «дешевых» и «длинных» денег и недостаточностью операций рефинансирования ЦБ РФ;

5) проблемы, связанные с ослаблением национальной валюты и резким колебанием курса иностранной валюты;

6) проблемы, связанные с банкротством ряда коммерческих банков, которые не могут соответствовать изменившимся нормативам ЦБ РФ, установленным в рамках проводимой денежно-кредитной политики;

7) проблемы, связанные с банкротством многих предприятий реального сектора, на которые негативно повлияло ослабление национальной валюты и нестабильность экономической ситуации в стране.

Проблемой денежно-кредитной политики РФ на современном этапе также является несвоевременность использование методов и инструментов денежно-кредитной политики при наступлении непредвиденных обстоятельств с целью обеспечения стабильности в банковском секторе и на денежно-кредитном, валютном и финансовых рынках [3]. Это говорит об отсутствии гибкости и маневренности денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Еще одной немаловажной проблемой при осуществлении денежно-кредитной политики ЦБ РФ является высокая степень зависимости внутреннего спроса на валютные и денежные средства от изменения внешних условий и изменения экономической ситуации в мире. Нестабильность цен на мировом рынке энергоносителей на ресурсы, экспортируемые РФ в зарубежные страны, также

отрицательно влияет на темпы экономического роста страны, поступление иностранной валюты на межбанковский валютный рынок и формирование доходной части бюджета РФ. Ресурсно-зависимая экономика РФ и зависимость внутреннего спроса на иностранную валюту от поступлений от экспорта энергоносителей не дает возможности ЦБ РФ в рамках проводимой денежно-кредитной политики поддерживать одновременно низкий уровень инфляции и ограничения на курс иностранной валюты. Таким образом, в данных условиях экономического развития с целью достижения максимального эффекта от проводимой ЦБ РФ денежно-кредитной политики необходимо либо выбрать в качестве основной цели снижение уровня инфляции в стране и установление цен в национальной валюте РФ, либо стабильность курса иностранной валюты и установление цен в зависимости от курса иностранной валюты [3].

Проблемой при осуществлении денежно-кредитной политики ЦБ РФ является предоставление кредитов рефинансирования коммерческим банкам или осуществление с ними операций на открытом рынке с целью обеспечения у коммерческих банков необходимого уровня ликвидности. Поддержание ликвидности коммерческих банков на сегодняшний день является проблемой для коммерческих банков вследствие ее сильной зависимости от оттока иностранной валюты из банковской системы РФ, панических настроений населения, которые массово изымают депозиты из банковской системы страны и отсутствием доступа коммерческих банков к иностранным «дешевым» и «длинным» заимствованиям [4].

На данный момент не решены главные проблемы, которые присутствуют в рамках полномочий ЦБ РФ во время выполнения денежно-кредитной политики. Внедрение ЦБ РФ запретов и ограничений совместно с предоставлением денежных ресурсов с целью предотвращения кризиса ликвидности у коммерческих банков, позволяет ЦБ РФ обеспечить устойчивость и эффективность функционирования банковской системы в стране.

Литература

1. *Бабичева Ю. А.* Банковское дело [Текст] / Под ред. Бабичевой Ю. А. М.: Финансы и статистика, 1994. 397 с.
2. *Гуревич М. И.* К вопросу о совершенствовании денежно-кредитной политики // Деньги и кредит, 2013. № 5. С. 43-46.
3. *Кондратов Д. И.* Денежно-кредитная политика Центрального банка России // Современная Европа, 2014. № 1. С. 95 - 109.
4. *Смуглов А. М.* Проблемы кредитной политики и пути их решения // Банковское дело, 2014. № 2. С. 18-21.

**The innovative potential of the commercial bank
Udartseva A. (Russian Federation)**
**Инновационный потенциал коммерческого банка
Ударцева А. Л. (Российская Федерация)**

*Ударцева Ангелина Леонидовна / Udartseva Angelina – студент,
экономический факультет,
Институт экономики и управления
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, г. Симферополь*

Аннотация: в статье рассматриваются направления развития банковских инноваций; выявлены основные проблемы замедления их введения на территории Российской Федерации.

Abstract: the article considers the directions of development of banking innovation; the main problems of slowing down their introduction in the territory of the Russian Federation.

Ключевые слова: коммерческий банк, инновация, финансовый продукт, технологический прогресс.

Keywords: commercial Bank, innovation, financial product, technological progress.

В условиях кризисных явлений на финансовых рынках протекает процесс постоянных нововведений в коммерческих банках. Основным стимулом для эффективного развития и роста банковской деятельности выступает высокая конкуренция.

Для банковских инноваций характерна взаимообусловленность, двойственная природа и наличие жизненного цикла. Инновационные технологии в банковской отрасли в значительной степени зависят от научно-технического прогресса в других областях экономики. Журнал «The Banker» ежегодно публикует рейтинг технологических инноваций в банковской сфере. Двойственную природу банковских инноваций можно определить так, что внедрение принципиально новых финансовых продуктов не требует значительных капитальных вложений и не отменяет значительных рисков их реализации и необходимости проведения предварительных глобальных маркетинговых исследований [2].

Прежде чем внедрять технологию необходимо проанализировать зависимость между реальным спросом на новый банковский продукт и потребностью клиентов. Одним из самых ярких примеров может быть индивидуальное обслуживание клиентов (Private banking) или дистанционное банковское обслуживание за пределами расчетно-кассового центра. Удаленное управление банковскими счетами включает в себя 3 компонента: мобильный банкинг (mobile banking, m-banking); интернет банкинг (Internet banking); телебанкинг (telebanking);

Постоянная динамика социальной и экономической среды банковской сферы, смена образа жизни общества влекут за собой эволюцию банковского обслуживания в сторону дистанционной модели.

Осуществляя банковскую политику, кредитная организация должна владеть максимальным количеством информации о клиентской базе, анализируя и используя её для повышения лояльности или продажи новых банковских продуктов, что послужило появлению технологий CRM (Client Relationship Management) [1]. Модель FICO Score ежемесячно помогает принимать около миллиона кредитных решений. Данная система оценки кредитоспособности заемщика возникла в 2008 г. на рынке РФ и основана на статистических методах.

Торговая платформа SaxoTrader относится к ряду революционных инноваций, включающая в себя огромный спектр торговых инструментов и услуг. К числу самых популярных относятся акции, облигации, фьючерсы, Forex, контракты, с широким набором возможностей по автоматическому фиксированию прибыли и управлению

рисками. Отличительной особенностью данной платформы является работа с торговыми счетами более чем в 20 различных валютах. В безбумажном документообороте и обороте наличности предлагается технологическая платформа Wincog Nixdorf для управления жизненным циклом контрактов и других корпоративных документов Contract Lifecycle.

Важным направлением развития инноваций является повышение безопасности деятельности кредитных организаций. С учетом современных мировых тенденций развития IT, например, таких, как SOA или Cloud Computing. Все более высокие требования предъявляются к организации централизованных управляемых инфраструктур хранения данных, осуществлению сквозного управления всеми средствами ресурсов хранения и резервного копирования информации, увеличению емкости и производительности систем хранения и принципиально новым методам индексации и поиска.

Беспроводная технология NFC (Near Field Communication) была разработана компаниями Philips и Sony в 2002 г. и, представляет собой комбинацию технологий бесконтактной идентификации и коммуникационных технологий. Данную технологию внедрили для обеспеченности защиты, удобства и надежности передачи данных на короткие расстояния с помощью электронных устройств. В том случае, если мобильный телефон связан с банковской картой с помощью электронного банкинга, то его можно использовать вместо неё, идентифицируя личность владельца и считывая всю необходимую информацию. Главное преимущество данной технологии лежит в способности хранить данные нескольких банковских карт [3].

Говоря о политике проведения научно-технического прогресса в банковском секторе на российском рынке, стоит затронуть особенности законодательной базы страны, которая однозначно находится на шаг позади по сравнению с развитыми странами, при этом ограничивая масштабы и скорость распространение новых финансовых продуктов и услуг. На данный момент приняты законы о секьюритизации, о клиринге, которые позволяют существенно снизить риски инвестиционных и финансовых компаний. Однако, в борьбе с последствиями мирового финансового кризиса законодательная база склоняется к повышению капитализации банков и доверия вкладчиков.

Таким образом, подведем итог о том, что для эффективного внедрения инновации необходимо, в первую очередь, провести объективную оценку её качественных и сервисных характеристик, при этом по максимуму учитывая к каждому клиенту индивидуальный подход, качество и скорость обслуживания, а не делать ставку на быстроту получения прибыли. В процессе протекания инновационной политики имеются свои преимущества и недостатки. Преимущество заключается в том, что совершенно новые финансовые продукты позволяют эффективно развивать инновационные решения в банковском бизнесе, удовлетворяя запросы клиентской базы. Недостатком может служить бесконечный темп информационных разработок IT-компаниями в других отраслях экономики, в случае чего кредитные организации обязаны быстро отреагировать.

Литература

1. Мансуров Г. З. Банковская тайна как разновидность конфиденциальной информации // Наука, техника и образование, 2014. № 2 (2). С. 92-94.
2. Однокоз В. Г. Роль платежной системы банка России в платежной системе страны // Наука, техника и образование, 2014. № 4 (4). С. 95-96.
3. BANKIR.RU. [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru/publikacii/s/prognozpgodiy-v-banke-2014-yasno-10004441>.

Tax problems of small business in the Republic of Crimea

Udartseva A. (Russian Federation)

Проблемы налогообложения малого бизнеса в Республике Крым

Ударцева А. Л. (Российская Федерация)

Ударцева Ангелина Леонидовна / Udartseva Angelina – студент,

экономический факультет,

Институт экономики и управления

Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, г. Симферополь

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические подходы налогообложения малого бизнеса в Крыму; выявлены основные проблемы перехода на российское законодательство.

Abstract: the article considers the theoretical approaches of taxation of small business in the Crimea; the main problems of transition to the Russian legislation.

Ключевые слова: налогообложение, налоговый режим, налоговая система, налог на прибыль, налоговый риск.

Keywords: taxation, the tax regime, the tax system, income tax, tax risk.

Малый бизнес является значимым сектором экономики Республики Крым, налоги от малого бизнеса формируют значительную часть доходов бюджета Крыма. Необходимость перехода на российское законодательство обусловила возникновение целого ряда проблем, сдерживающих развитие индивидуального предпринимательства в Крыму.

В российском налоговом законодательстве предусмотрены несколько режимов налогообложения, которые могут использоваться в малом бизнесе по одному или в комбинированном порядке [1]: ОСНО — общий вид системы налогообложения; и специальные налоговые режимы: УСН — упрощенная система налогообложения; ЕНВД — единый налог на вмененный доход; ЕСХН — единый сельхозналог; ПСН — патент.

При осуществлении деятельности на общем налоговом режиме необходима уплата налога на прибыль (от ИП — уплата НДФЛ), на имущество и НДС. Малые предприятия довольно редко используют ОСНО — из-за невыгодно высоких налоговых издержек. Однако если деятельность предприятия (результаты деятельности) выходит за рамки, установленные при работе в других режимах, действие ОСНО начинается по умолчанию в обязательном порядке. Даже в проведении аналитических расчетов ОСНО можно выставить в качестве критерия эффективности специальных режимов, определяя, таким образом, верхние границы налоговой нагрузки.

Налоговым кодексом РФ установлены определенные ограничения при использовании различных систем налогообложения. Если режим ОСНО применим для всех видов деятельности, и не имеет ограничений, то он является просто невыгодным для малого бизнеса при более удобных альтернативных вариантах.

Учитывая то, что условия специальных режимов определены для малого бизнеса, налогоплательщики обязаны соблюдать все предписанные параметры в этом плане. Специальными органами может контролироваться и структура уставного капитала, и средняя численность персонала предприятия, и важные объемные показатели — размеры выручки, основные фонды, площадь помещений и т.д.

Например, Налоговым кодексом устанавливаются определенные критерии для малого предприятия — численность штата не должна превышать 100 человек, размеры

основных фондов – суммы в 100 миллионов рублей. Кроме того, предусматривается участие других организаций в объеме до 25%.

Законодательство предусматривает и ряд специфических ограничений, присущих конкретным налоговым режимам. Так, работа на УСНО или патенте подразумевает максимальную выручку до 60 миллионов рублей в год. При ЕСХН более важной является структура выручки – здесь сельхозпродукция должна составлять не менее 70%. Других установленных лимитов для этого режима нет, кроме рыболовецких хозяйств – в них количество работников должно быть не более 300 человек.

Для ЕНВД также установлен ряд определенных критериев и лимитов. Размеры выручки здесь роли не играют, однако численность штата все же ограничена количеством в 100 человек. Кроме того, площадь торгового зала не должна быть более 150 квадратных метров, хотя максимальное количество торговых точек в нем не прописывается. Логический предел выручки при ЕНВД все же имеется, так как при этом режиме действует лимит средней численности в 100 человек. Стоит обратить внимание, что в отличие от УСНО, ЕНВД можно применять к ограниченному в строгом порядке перечню видов предпринимательской деятельности [1].

Выбор системы налогообложения или специального режима является непростой задачей для индивидуального предпринимателя. Для того чтобы сделать оптимальный выбор необходимо внимательно рассмотреть эффективность и целесообразность каждого режима. С этой целью следует [2]:

1. Изучить алгоритм расчета сравнительной эффективности налоговых режимов.
2. Во время планирования налоговых отчислений, в обязательном порядке нужно учитывать налоговые риски, чтобы не случилось противозаконного снижения налоговых обязательств.
3. Провести анализ финансовой выгоды той или иной системы налогообложения, используя результаты девяти месяцев 2015 года.
4. Необходимо отслеживать новации в налоговой системе, так как они могут оказать влияние на величину налогового бремени.

Проблема выбора режима налогообложения для индивидуального предпринимателя усугубляется отсутствием возможности получения достоверной информации по этому поводу со стороны налоговых органов на местах, поскольку они сами еще только осваивают новое законодательство. Тем не менее, это не оградит плательщика от применения к нему штрафных санкций в случае, если такой плательщик выберет условия налогообложения, которые, по мнению налогового органа на момент проверки, не будут соответствовать условиям предпринимательской деятельности данного субъекта.

Отрицательным фактором также является то, что независимо от выбранного режима налогообложения для крымских предпринимателей, установленная налоговая нагрузка является слишком высокой. Зачастую, она не позволяет предпринимателю, не только развиваться, но и просто удерживаться на плаву. Этому способствует и целый ряд других немаловажных факторов [3]: отсутствие оборотных средств, низкий платежеспособный спрос населения, высокая арендная плата, недоступность кредитов, дороговизна сырьевых ресурсов, слабое развитие внутреннего рынка, высокие тарифы на перевозки, взлет стоимости аренды помещений, проблемы с логистикой.

Таким образом, учитывая, имеющиеся на сегодня проблемы, можно сделать вывод, что малое предпринимательство в Крыму остро нуждается в мощной поддержке со стороны государственной власти и властей Республики, которая должна заключаться в анализе существующих проблем, а также разработке и реализации мероприятий по их разрешению.

Литература

1. *Ворожбит О. Ю.* Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2010.
2. *Данченко М. А.* Налогообложение: учебное пособие. / М. А. Данченко. Томск: Издательство ТГУ, 2012. 213 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nalog.garant.ru/fns/nk/1/#block_20001.

Technology of enterprise' financial recourses analysis

Fomina L. (Russian Federation)

Технология анализа финансовых ресурсов предприятия

Фомина Л. Б. (Российская Федерация)

*Фомина Линда Борисовна / Fomina Linda – студент,
кафедра мировой экономики и международного бизнеса,
факультет международных экономических отношений,*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: предложена технология анализа финансовых ресурсов на предприятии. Представлены показатели для оценки формирования и использования финансовых ресурсов предприятия. Рассмотрены этапы оценки финансового состояния предприятия и анализа финансовых ресурсов предприятия.

Abstract: the article proposes funding analysis technology in the enterprise. It also presents indicators to measure the formation and use of financial resources of the enterprise. Describes the stages of assessing the financial condition of the company and analysis of the financial resources of the enterprise.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовое состояние предприятия, анализ и оценка финансовых ресурсов, технология анализа.

Keywords: financial resources, financial condition of the company, analysis and assessment of financial resources, analysis technology.

В условиях рыночной экономики финансовые ресурсы играют решающую роль в эффективном функционировании предприятий. В системе управления деятельностью любого предприятия в современных условиях важным звеном является управление финансовыми ресурсами, и обеспечения деятельности предприятия необходимым объемом финансовых ресурсов. Финансовые результаты деятельности любого предприятия зависят от правильности источников формирования и направлений использования финансовых ресурсов.

В настоящее время отсутствует единый подход к анализу финансового состояния предприятия с установленным набором аналитических показателей и коэффициентов. Именно поэтому финансовым аналитикам трудно выбрать наиболее правильный и самый простой путь для анализа финансового состояния предприятия.

Постановка цели - исследовать теоретические аспекты анализа формирования финансовых ресурсов и их использования на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе понятию «финансовые ресурсы предприятия» посвящено много внимания. Теоретическую основу исследования вопроса эффективности формирования и использования финансовых ресурсов предприятия составили научные труды

отечественных и зарубежных ученых, таких, как: Баснукаев И. Ш., Коваленко Н. П., Фридман А. М., Ширяев Н. В. и др.

Изложение основного материала. Комплексная оценка источников формирования финансовых ресурсов, эффективности их использования осуществляется с помощью финансового анализа. Предметом финансового анализа предприятия являются его финансовые ресурсы, их формирование и использование.

Анализ финансовых ресурсов целесообразно осуществлять в рамках технологического процесса, по которому в результате преобразования первичной учетной информации формируются исходные показатели относительно источников финансирования и направлений их использования, которые составляют основу информационного обеспечения управления финансовыми ресурсами.

Технология анализа финансовых ресурсов предприятия заключается в выявлении методов формирования и обработки данных о финансовых ресурсах, которые дают объективную оценку финансового состояния, тенденций развития и выявления резервов повышения эффективности использования денежных средств и путей их реализации [1, с. 11].

Основой информационной базы финансового анализа на предприятии является форма № 1 «Баланс» и форма № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Грамотный финансист-аналитик может найти, компетентно читая бухгалтерский баланс, ответы на такие вопросы:

- общий объем финансовых ресурсов, их структура и динамика;
- источники формирования финансовых ресурсов предприятия - пассив баланса;
- направления использования финансовых ресурсов - актив баланса.

Для достижения основной цели - оценки финансового состояния предприятия и выявление возможностей повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов - могут применяться такие методы анализа [4, с. 47]:

- классические методы анализа хозяйственной деятельности и финансового анализа; цепные подстановок, арифметических разниц, балансовый, процентных чисел, дифференциальный, логарифмический, интегральный, простых и сложных процентов, дисконтирования;

- традиционные методы экономической статистики - средних и относительных величин, группировки, графический, индексный, элементарные методы обработки показателей в динамике;

- методы математической статистики изучения связей - анализы корреляционный, регрессивный, дискриминантный, дисперсионный, факторный, ковариационный и др.;

- эконометрические методы - матричные, теории межотраслевого баланса.

Отечественные и зарубежные ученые методы и приемы финансового анализа традиционно разделяют на: горизонтальный и вертикальный анализ [7, с. 268].

Горизонтальный анализ - позволяет установить динамику источников формирования и направлений использования финансовых ресурсов предприятия путем установления абсолютных и относительных отклонений по статьям пассива и актива баланса.

Вертикальный анализ - позволяет определить удельный вес каждой статьи пассива и актива в итоге баланса на определенный момент времени, то есть исследовать структуру источников формирования финансовых ресурсов и имущества предприятия в статистике.

Анализ финансового состояния предприятия осуществляется по следующим направлениям:

- анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- оценка имущественного положения и структуры капитала предприятия;
- анализ финансовой устойчивости.

В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются абсолютные и относительные показатели (финансовые коэффициенты финансового состояния).

Анализ финансовых коэффициентов осуществляется путем сравнения их значений с базовыми величинами, а также в изучении их динамики за установленный период.

В мировой практике для оценки финансово-имущественного состояния предприятия выделяют следующие группы показателей (см. таблицу 1).

Таблица 1. Показатели оценки финансово-имущественного состояния предприятия [3, 5, 6]

Показатели имущественного состояния предприятия	- общая стоимость имущества предприятия; - стоимость необоротных средств (активов); - стоимость оборотных активов; - коэффициент износа основных средств; - коэффициент годности основных средств
Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия	- сопоставление групп активов предприятия, выделенных в соответствии со степенью их ликвидности с группами пассивов, сформированными в соответствии со сроком их выполнения; - коэффициент текущей ликвидности; - коэффициент быстрой ликвидности; - коэффициент абсолютной ликвидности; - коэффициент покрытия запасов
Показатели финансовой устойчивости предприятия	- коэффициент автономии; - коэффициент финансовой зависимости; - коэффициент финансовой независимости капитализированных источников; - коэффициент соотношения заемного и собственного капитала
Показатели деловой активности предприятия	- коэффициенты и периоды оборачиваемости; - показатель фондоотдачи
показатели рентабельности	- рентабельность общего капитала; - рентабельность собственного капитала

Итак, анализ формирования и использования финансовых ресурсов предприятия должен осуществляться в такой последовательности:

1 этап - проведение анализа источников формирования капитала: оценка структуры источников финансовых ресурсов в целом, анализ источников собственных средств и заемных средств, анализ кредиторской задолженности;

2 этап - осуществляется анализ активов предприятия: анализ состава и структуры общего капитала в целом, анализ основного капитала, анализ оборотного капитала, анализ дебиторской задолженности;

3 этап - анализируется ликвидность баланса предприятия, который предусматривает оценку активов по степени их ликвидности и пассивов по признаку срочности их погашения. На этом этапе главной целью является проверка одновременности поступления и расходования финансовых ресурсов предприятия, то есть его способность рассчитываться по своим обязательствам собственным имуществом за определенный период времени [2, с. 43];

4 этап - проводится оценка рентабельности предприятия, то есть оценка экономической эффективности предприятия - относительный показатель, который отражает полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта;

5 этап - разработка выводов и принятия решений по оптимизации источников формирования финансовых ресурсов, и путей повышения эффективности их использования.

Выводы из проведенного исследования. Независимо от вида деятельности предприятия, финансовые ресурсы являются самыми ценными активами, которые находятся в постоянном движении, обеспечивая операционную, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия. Значение и роль финансовых ресурсов для функционирования предприятия обуславливает потребность в тщательном анализе финансового состояния предприятия, а именно анализе формирования и использования финансовых ресурсов.

Повышению эффективности такого анализа способствует научно обоснованная технология, которая заключается в выявлении методов формирования и обработки данных о финансовых ресурсах с целью получения объективной оценки финансового состояния, тенденций развития и выявление резервов повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Литература

1. *Абдукаримов И. Т., Тен Н. В.* Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процесс, 2011. № 5 - 6. С. 11 – 21.
2. *Баснукаев И. Ш.* Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2012. № 45. С. 43.
3. *Бережной В. И.* Управление деятельностью предприятий (организаций): учеб. пособие / В. И. Бережной. М.: Финансы и статистика, 2011. 336 с.
4. *Ефимова О. В.* Анализ ресурсов и капитала организации / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет, 2009. № 10. С. 47-53.
5. *Коваленко Н. П.* Управление финансами российских предприятий в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы, 2010. № 2. С. 39 – 41.
6. *Фридман А. М.* Финансы организаций (предприятий). М.: Дашков и Ко, 2011. 488 с.
7. *Ширяева Н. В.* Практические основы анализа состава и структуры финансовых ресурсов на предприятии / Н. В. Ширяев // Проблемы современной экономики, 2014. № 17. С. 268 – 271.

The method of accounting of finished products (works, services) in the enterprise

Petrushko A.¹, Popova T.² (Russian Federation)

Методы учета готовой продукции (работ, услуг) на предприятии

Петрушко А. В.¹, Попова Т. Д.² (Российская Федерация)

¹Петрушко Анастасия Владимировна / Petrushko Anastasia – студент магистратуры;

²Попова Татьяна Дмитриевна / Popova Tatiana – доктор экономических наук, профессор,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал),
Донской государственный технический университет, г. Шахты

Аннотация: в данной статье рассматриваются различные методики учета готовой продукции. В том числе учет выпуска продукции, ее оценка и складской учет.

Abstract: this article discusses the different methods of accounting of finished goods. Including consideration of output, its assessment and inventory control.

Ключевые слова: учет готовой продукции, оценка продукции, ФИФО, ЛИФО, сортовой метод, партионный метод, сальдовый метод, количественно-суммовой метод, плановая (нормативная) себестоимость, фактическая себестоимость.

Keywords: accounting of finished goods, the evaluation of products, FIFO, LIFO, varietal method partitionny method cash basis, accrual method, the planned (normative) prime cost, the actual cost.

Учет готовой продукции регулирует ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденное Приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н. Порядок организации бухгалтерского учета готовой продукции на основе ПБУ 5/01 определяется в методических указаниях, утвержденных Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2001 г. № 119н.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством) [1].

Учет продукции (работ, услуг) является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия. От корректности получаемых данных зависит оценка функционирования всего предприятия не только в базовом и отчетном, но и в плановом периоде. Таким образом, процесс учета готовой продукции оказывает влияние на эффективность деятельности предприятия в будущем (планирование производства, продаж, и т.д.), следовательно, является весьма актуальной темой, требующей более детального изучения.

Планирование и учет готовой продукции ведут в натуральных и стоимостных показателях. Для определения последних (оценки готовой продукции) применяют несколько методик:

По фактической производственной себестоимости. Данный метод применяется на предприятиях, выпускающих продукцию с узким ассортиментом, либо занимающихся индивидуальным, мелкосерийным производством. При изготовлении продукции в основном производстве, в день ее передачи на склад сумму затрат на ее изготовление списывают следующей проводкой: Дебет 43 Кредит 20 (23, 29) - оприходована на складе готовая продукция, выпущенная основным (вспомогательным, обслуживающим)

производством. В случае, когда готовая продукция предназначена для использования в производстве, ее стоимость необходимо учитывать на счете 10 «Материалы»;

По неполной (сокращенной) производственной себестоимости, исчисляемой по прямым (фактическим) затратам без общехозяйственных и общепроизводственных расходов. Методика может применяться в аналогичных первом способу производствах [2];

По учетным ценам (нормативной, плановой себестоимости). Данный метод оценки обычно используется на предприятиях с большим ассортиментным рядом. Оценка может проводиться как по каждой номенклатурной позиции, если предприятие выпускает продукцию с глубоким ассортиментом, так и по номенклатурным группам – при широком ассортименте. Особенность данного метода заключается в обеспечении учета отклонений фактической производственной себестоимости продукции от плановой. Для получения наиболее достоверной информации отклонения должны определяться по каждой номенклатурной позиции, но, как говорилось ранее, допускается учет по ассортиментным группам / подгруппам, либо по всему предприятию в целом. Учет отклонений и плановая себестоимость способствуют определению фактической производственной себестоимости готовой продукции. Нормативная себестоимость, так же как и плановая, определяется самим предприятием, на основании норм использования сырья, топлива, материалов и т. д., необходимых для выпуска продукции и себестоимости продукции по данным предыдущих периодов, соответственно.

Рассматриваемый метод предполагает 2 варианта применения:

С использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»;

Без использования счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

Краткое описание этих вариантов представлено в таблице 1.

Таблица 1. Варианты использования метода оценки готовой продукции по учетным ценам [3]

Учет с использованием счета 40 «Выпуск продукции»	Учет без использования счета 40 «Выпуск продукции»
Заключается в том, что плановая (нормативная) себестоимость готовой продукции отражается по кредиту счета 40 (в корреспонденции со счетом 43), а фактическая - по дебету счета 40 (в корреспонденции со счетами 20, 23, 29). В результате на конец периода счет 40 имеет сальдо (отклонение фактической себестоимости от плановой). По итогам месяца это отклонение необходимо распределить на отгруженную продукцию и остатки на складах. Если сальдо счета 40 дебетовое (перерасход) отклонение списывается проводкой: Дт 90-2 Кт 40 Если сальдо счета 40 кредитовое (экономия) - сторнировочной записью по дебету 90-2 и кредиту 40	Осуществляется на счете 43 «Готовая продукция» следующим образом: Д 43 К 20 (23,29) - оприходована готовая продукция на складе по учетным ценам По окончании месяца исчисляется отклонение фактической себестоимости оприходованной продукции от ее стоимости по учетным ценам. Это отклонение списывают в дебет счета 43 со счета 20 (23,29) дополнительной или сторнировочной записью. Д 43 К 20 - отражено отклонение фактической себестоимости от плановой Д 90-2 К 43 - списана себестоимость продукции при реализации Д 90-2 К 43 - списан перерасход (превышение фактической себестоимости над учетной) Д 90-2 К 43 (сторно) - списана экономия (превышение учетной цены над фактической себестоимостью)

Следующим этапом ведения учета готовой продукции, является ее поступление (и дальнейшее списание) на склад. Для осуществления контроля данного процесса используют следующие методики:

1. Сортовой метод. Подразумевает разделение складского и бухгалтерского учета и включает в себя:

— Сальдовый метод. Основан на том, что на складах организуется только количественный учет по видам ценностей, то есть по номенклатурным номерам. Бухгалтерия ведет только суммовой учет, то есть учет в денежном выражении. Учет материальных ценностей ведется только в денежном выражении в разрезе групп, субсчетов и балансовых счетов учета материальных ценностей [10]. Кладовщик ежедневно заполняет «Карточки складского учета», бухгалтер раз в 5 - 10 дней проверяет правильность их заполнения. По окончании месяца кладовщик заполняет журнал остатков с движением материалов и передает первичные документы в бухгалтерию. Особенность данного метода заключается в наличии двойного контроля: кладовщик – бухгалтер.

— Количественно-суммовой метод. Этот метод заключается в том, что на складах и в бухгалтерии организуется одновременно количественный и суммовой учет по номенклатурным номерам ценностей. Для учета с применением оборотных ведомостей Методическими указаниями № 119н предусмотрено два варианта [4]:

При первом варианте на складах ведется только количественный учет, первичные документы по которому сдаются в бухгалтерию. При этом в бухгалтерии дублируется складской учет, посредством ведения карточек количественно-суммового учета по каждому номенклатурному номеру. По итогам каждого месяца составляется сводная оборотная ведомость по всем складам, данные которой сверяются с результатами складского и синтетического учета материальных ценностей.

При втором варианте отсутствует дублирование бухгалтерского и складского учета. Сводная оборотная ведомость составляется на основании данных приходных и расходных документов, сгруппированных по номенклатурным номерам. Полученная информация сверяется с данными складского учета.

2. Партионный метод. Здесь каждая партия хранится отдельно, при этом партией считают однородный товар, поступивший по одним документам, независимо от количества и вида транспорта. Складской учет заключается в ведении партионных карт. После полного отпуска со склада материальных ценностей каждой партии осуществляется закрытие партионной карты и составляется акт об израсходовании материальных ценностей, который передается на проверку в бухгалтерию. Особенность данного метода заключается в возможности определения результатов использования партий без проведения инвентаризации. Но отсутствует возможность оперативного управления запасами, поскольку один вид материалов хранится в разных местах и отражается в нескольких партионных картах.

При отпуске продукции со склада, а также оценки товарно-материальных ценностей выделяют следующие методы:

1. LIFO (акроним англ. Last In, First Out – последним пришёл — первым ушёл) — метод оценки товарно-материальных ценностей (ТМЦ), при котором с учёта выбывают первыми ТМЦ поставленные на учёт последними. В условиях роста цен приводит к системному завышению затрат и уменьшению стоимости остатка ТМЦ (при падении цен — наоборот) [5]. Не будем заострять внимание на данном методе, поскольку с 1 января 2008г. он не применяется в бухгалтерском учёте, а с 1 января 2015 г. и в налоговом учёте.

2. FIFO (акроним англ. First In, First Out – первым пришёл — первым ушёл) — метод оценки ТМЦ, при котором первыми выбывают с учёта ТМЦ поставленные на учёт первыми же [5].

В некоторых ситуациях метод носит формальный характер, продукция отпускается по соображениям кладовщика, а учет ведется по цене самой старой

партии. FIFO позволяет оценить реальные расходы и проследить путь инвестиций, а соответственно вычислить их окупаемость. Недостаток использования FIFO заключается в игнорировании инфляции или ценовых колебаний при отличии учета от фактического отпуска, что может привести к некорректному определению прибыли и налогооблагаемой базы.

Таким образом, практически во всех рассмотренных операциях учета готовой продукции имеются несколько вариантов ведения учета. Что дает возможность предприятию осуществлять учет, который будет наиболее корректно отображать его деятельность и состояние в целом. На каждом предприятии выбор того или иного метода учета является прерогативой руководства. Все особенности ведения учета подлежат обязательной документальной фиксации и отображаются в учетной политике предприятия.

Литература

1. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]: Система информационно-правового обеспечения Гарант. URL: <http://base.garant.ru/12123639/#friends/> (дата обращения: 13.06.2016).
2. Учет готовой продукции. [Электронный ресурс]: Справочник бухгалтера: бухгалтерский учет, налоги и налогообложение. URL: http://sprbuh.systecs.ru/uchet/gotovaya_produkcija/ (дата обращения: 13.06.2016).
3. Запасы, товары, готовая продукция. [Электронный ресурс]: Манько С. В. к.э.н., АССА, персональный сайт «Бухучет и налоги». URL: http://www.snezhana.ru/materials_9/ (дата обращения: 13.06.2016).
4. Партионный метод складского учета. [Электронный ресурс]: Предприниматель. URL: http://www.radas.ru/doc_d-3_255_radas.html/ (дата обращения: 13.06.2016).
5. FIFO и LIFO. [Электронный ресурс]: Свободная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/FIFO_и_LIFO/ (дата обращения: 13.06.2016).

Accounting of the enterprise: peculiarities and problems Sidorova N. (Russian Federation)

Бухгалтерский учет производственных запасов предприятия: особенности и проблемы

Сидорова Н. А. (Российская Федерация)

*Сидорова Наталья Алексеевна / Sidorova Natalia – студент,
кафедра денежно-кредитных отношений и монетарной политики,
кредитно-экономический факультет,*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы, возникающие в учете производственных запасов, и перспективы их решения на современных предприятиях. Исследуются место и роль материалов в обеспечении эффективной финансово-хозяйственной деятельности с учетом проблем, связанных с отражением отчетности.

Abstract: this article discusses the problems arising in the accounting inventory and the prospects for their solutions in modern enterprises. Besides, research examines the place and role of materials in ensuring effective financial and economic activities taking into account the problems connected with reflection of reporting.

Ключевые слова: производственные запасы, бухгалтерский учет материалов, инвентаризация, оценка материалов, резерв под обеспечение МПЗ.

Keywords: inventories, accounting, materials, inventory, material valuation, the provision for inventories provision.

Существенное место в хозяйственной деятельности каждого предприятия занимают материально-производственные запасы (далее по тексту — МПЗ), и ни один производственный процесс без них не обходится. Поэтому немаловажным является вопрос учета их приобретения, хранения и движения. Практически все процессы деятельности предприятия осуществляются благодаря движению МПЗ. Процессы, связанные с производством, реализацией, управлением. Материальные расходы также могут входить в состав общепроизводственных, общехозяйственных, в состав прочих расходов предприятия. В некоторых отраслях доля материальных затрат в структуре расходов предприятия может достигать 90%. На крупных предприятиях в настоящее время номенклатура запасов состоит из тысяч наименований. Поэтому качественный учет их приобретения, движения и сохранности связан с большими трудозатратами. Однако следует заметить, что на многих предприятиях системе управления запасами не уделяется должного внимания. Таким образом, актуальность вопросов, освещаемых в настоящей работе, связана с необходимостью совершенствования учета материалов в целях решения существующих проблем.

В настоящее время основным нормативным актом, регулирующим порядок отражения в бухгалтерском учете материалов, является ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 09.06.2001 N 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 N 2806) [1]. Учет материалов на отечественных предприятиях ведется с применением форм первичной документации и требований закона «О бухгалтерском учете». Особое значение при учете материалов согласно требованиям РБСУ имеют внутренние нормативные акты, утвержденные на предприятиях, в которых учитываются индивидуальные особенности бизнеса и условий хозяйствования.

Место и значение выбора правил учета материалов на предприятии является довольно значимым элементом системы бухгалтерского учета по российским стандартам. В настоящее время наиболее часто встречается способ оценки запасов по средней себестоимости, что говорит о том, что отечественный бизнес видит наиболее приемлемым именно этот способ оценки, хотя возможно это индивидуальные предпочтения практикующих бухгалтеров.

В национальных стандартах много внимания уделено первоначальной оценке при признании показателя. Если сравнить с МСФО, можно обнаружить, что практически в каждом из этих стандартов выделены начальная и последующая оценка показателя. Причем последующая оценка в отдельных случаях даже более важна, так как меняющиеся условия предпринимательской деятельности и процессы в экономике влияют на стоимость денег и в итоге - на оценку активов и обязательств организации.

В конце отчетного периода бухгалтер может либо дооценить, либо уценить финансовые показатели. В совокупности эти операции называются переоценкой (см. ПБУ 6/01). Она неспроста предусмотрена для внеоборотных активов - именно их стоимость составляет существенную сумму в балансе многих хозяйствующих субъектов.

Для этого нужно уяснить, что все названные активы являются материально-производственными запасами. ПБУ 5/01 подразумевает только их уценку, международный аналог - МСФО (IAS) 2 «Запасы» - тоже не допускает увеличения стоимости МПЗ, предписывая проводить последующую оценку по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой цене продажи (доходы за вычетом расходов на продажу). Практика отражения запасов ниже себестоимости до уровня чистой цены продажи согласуется с принципом, предусматривающим, что активы не

должны учитываться по стоимости, превышающей сумму, которую можно получить от их продажи, или ценность их использования.

Создание резерва под обесценение МПЗ, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свои первоначальные качества либо текущая рыночная стоимость, стоимость продажи которых снизилась, предусмотрено п. 25 ПБУ 5/01. Формально это требование распространяется на все запасы, числящиеся на балансе предприятия. В то же время бывает непросто определить, теряют ли запасы в рыночной стоимости за время, пока они находятся на складе, морально устаревая или утрачивая свои качества. За подсказками следует обратиться к Методическим указаниям по учету МПЗ. В них говорится, что при уценке МПЗ принимается во внимание текущая рыночная стоимость готовой продукции, при производстве которой используются сырье, материалы и другие МПЗ.

Если на отчетную дату текущая рыночная стоимость готовой продукции соответствует ее фактической себестоимости или превышает ее, то резерв под снижение стоимости материальных ценностей не создается по сырью, материалам и другим МПЗ, используемым при производстве указанной продукции. Если же, наоборот, себестоимость готовой продукции превышает чистую цену продажи, то идущее на ее изготовление сырье списывается до возможной чистой цены продажи. Это уже указание п. 32 МСФО (IAS) 2.

Необходимость создания резерва под снижение стоимости МПЗ может возникнуть на производствах с длительным циклом, когда не исключены изменения в технологии, из-за чего одни запасы могут быть заменены на другие [2, с. 7]. Бухгалтеру надо быть готовым провести в отношении «залежавшихся» на конец отчетного периода запасов сравнительную оценку их себестоимости и чистой цены продажи. Результатом сопоставления может стать уценка запасов до чистой цены их продажи. Причем, если впоследствии выяснится, что в связи с инфляцией чистая цена продажи неиспользуемых в производстве запасов выросла, бухгалтер вправе дооценить запасы, но не выше исходного значения (стоимости приобретения).

Если же производство характеризуется краткосрочным технологическим циклом, то сырье и материалы не задерживаются на складе и отпускаются в производство, не успевая за небольшой промежуток времени потерять в стоимости [3, с. 9]. Мало того, в условиях инфляции цена сырья и материалов имеет свойство расти, как и стоимость любого имущества, пользующегося спросом. В таких условиях, наоборот, сформированная первоначальная себестоимость запасов отстает от их текущей рыночной цены и нет необходимости менять оценку активов. То же самое можно сказать о незавершенном производстве. Непросто дать ему первоначальную оценку, еще сложнее оценить в дальнейшем, учитывая низкую ликвидность указанного актива, независимо от того, каков цикл производства (краткосрочный или долгосрочный). Поэтому внимание нужно уделить более ликвидным активам, таким как готовая продукция, по которым можно дать объективную текущую оценку по информации о стоимости из внутренних и внешних источников.

Сегодня учет МПЗ является весьма актуальной проблемой, связанной с обеспечением эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Недостаток запасов на любой стадии производства и обращения ведет к нарушению непрерывности и ритмичности текущих процессов. Излишки запасов способствуют росту расходов, направленных на хранение МПЗ, замораживанию оборотных средств предприятия. Следовательно, своевременная и достаточная обеспеченность предприятия запасами ведет к снижению затрат, повышению прибыли, к ритмичной и эффективной работе предприятия. В связи с этим, бухгалтерский учет производственных запасов должен быть направлен на решение проблем бизнеса и способствовать обеспечению контроля за своевременностью снабжения, выявлением излишков и недостатков, рациональным использованием ресурсов в целом путем

своевременного и полного предоставления необходимой информации для эффективного управления запасами.

Литература

1. Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 N 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 13.02.2002 N 3245).
2. *Диркова Е. Ю.* Нюансы годовой бухгалтерской отчетности: ежегодные рекомендации от Минфина России // Практическая бухгалтерия, 2014. № 3. С. 35 - 40; Московский бухгалтер, 2014. № 3. С. 15 - 19; Консультант, 2014. № 5. С. 82 - 87.
3. *Дубовик И. И.* МПЗ в балансе оператора связи // Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение, 2014. № 6. С. 25 - 34.

Perspectives of Russian stock market development Perepelitsa D.¹, Dubrovina I.², Solovjev A.³ (Russian Federation)

Перспективы развития российского фондового рынка Перепелица Д. Г.¹, Дубровина И. Ю.², Соловьев А. С.³ (Российская Федерация)

¹Перепелица Денис Григорьевич / Perepelitsa Denis – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра управления рисками, страхования и ценных бумаг;

²Дубровина Ирина Юрьевна / Dubrovina Irina – студент;

³Соловьев Андрей Сергеевич / Solovjev Andrei – студент,
финансовый факультет,

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва

Аннотация: фондовые рынки развитых и развивающихся стран вступают в этап активной конкуренции за эмитентов и инвесторов. Противоречивые мировые тенденции в экономике и политике не дают возможности однозначно сказать, какими будут фондовые биржи в будущем. Однако существуют объективные предпосылки и субъективные мнения участников рынка относительно будущего фондовых бирж. В статье представляется авторский взгляд на проблемы развития фондовых бирж развитых стран и перспективы развития российского фондового рынка.

Abstract: the stock markets in developed and developing countries enter a stage of active competition for issuers and investors. Contradictory world tendencies in economy and politics don't give a chance to tell unambiguously what way the stock exchanges will be organized in future, however, there are objective prerequisites and subjective opinions of market participants regarding the future of stock exchanges. The article provides the author's view on the problems of the stock exchanges of the developed countries and perspectives of Russian stock market.

Ключевые слова: фондовая биржа, финансовый центр, финансовые системы, Economist Intelligence Unit, развивающиеся страны, российский фондовый рынок, нормативно-правовая база, вмешательство государства в работу финансовых систем.

Keywords: stock exchange, financial center, financial system, Economist Intelligence Unit, developing countries, Russian stock market, legal framework, state intervention in the operation of financial systems.

Невзирая на многочисленные геополитические конфликты, негативно отражающиеся на мировых финансовых рынках, интерес к фондовым биржам не угасает. Компании стремятся привлечь капитал, причем многие из них нацелены не на развитие, а на развивающиеся рынки, ведь именно от последних зависят такие показатели, как общемировой экономический рост и будущее глобальных финансовых рынков. Многие компании переориентируют себя на рынки развивающихся стран: некоторые уже сделали это, некоторым это только предстоит. Очевидно, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе большинство компаний будут стремиться выйти на такие фондовые биржи таких финансовых центров, как Франкфурт, Нью-Йорк или Лондон. Однако в долгосрочной перспективе развивающиеся финансовые площадки ожидаемо станут столь же популярными, как и указанные выше, и смогут конкурировать за капитал наравне с рынками развитых стран.

В перспективе фондовые биржи развивающихся стран станут конкурентоспособными на мировом уровне. Ожидается, что многие компании из

развивающихся стран будут предпочитать проводить первичное размещение акций своих компаний именно на биржах своей страны, а не выходить на биржи более развитых в экономическом отношении стран. [1].

Однако, по мнению участников опроса Economist Intelligence Unit, есть несколько важных проблем, с которыми могут столкнуться развитые рынки. Примерно 50% опрошенных полагают, что к 2025 г. компании из стран с развитой экономикой будут рассматривать возможность проведения IPO на биржах стран с развивающейся экономикой, а не в традиционных финансовых центрах, поскольку это даст им возможность воспользоваться теми преимуществами, которые предоставляет энергичный рост экономики таких стран [2].

Большинство участников опроса считает, что такое движение в сторону развивающихся рынков уже началось, и 27% респондентов указывают, что западные компании рассчитывают провести листинг на биржах развивающихся рынков. Такова ситуация и на практике [3].

К сожалению, Россия может оказаться не в состоянии привлечь иностранные компании, поскольку считается, что в стране преобладают бизнес-структуры, контролируемые государством, а практика корпоративного управления находится на низком уровне.

Так называемый «золотой век» инвестиций заканчивается, это мы можем увидеть из отчета «Уменьшение доходности: что может заставить инвесторов снизить уровень ожиданий», подготовленного глобальным институтом McKinsey и экспертной группой McKinsey по вопросам стратегического развития и корпоративным финансам. Уже сейчас можно спрогнозировать: в течение ближайших 20 лет общий доход от инвестиций, включая дивиденды и рост стоимости бумаг, значительно снизится в сравнении с его уровнем за последние три десятилетия. Большинство из инвесторов родилось и прожило большую часть жизни в «золотом веке» инвестиций, и долгий период низких доходностей потребует от них болезненных решений, а также ударит по привычному образу жизни.

После «золотого века» инвестиций доходность в США и Западной Европе в следующие 20 лет обещает снижаться [4]:

Таблица 1. Доходность инвестиций в США и Европе

Акции США	Европейские акции	Облигации США	Европейские облигации
Доходность за последние 30 лет, %		8	7
Средняя доходность за 100 лет, %		7	5
Доходность в следующие 20 лет, %	Сценарий №1: медленного роста	4	5
	Сценарий №2: восстановления	7	6

Теперь же частным инвесторам придется либо больше откладывать, либо дольше работать, либо позднее выходить на пенсию. Например, довольно распространена привычка американских семей инвестировать большие суммы в ценные бумаги: в 2014 году они держали \$18,4 трлн. в акциях и \$6,8 трлн. в облигациях. Сейчас смешанный портфель приносит в среднем 6,5% годовых. Если его доходность снизится до 4,5% годовых, по прогнозу, инвестору придется

работать дольше на 7 лет или откладывать в два раза больше, чтобы обеспечить тот же доход в долларах в старости.

Более того, государственные и частные пенсионные фонды и страховые компании сильнее привязаны к инструментам с фиксированной доходностью. Именно поэтому крупные страховые компании вкладывают в такие бумаги более 60% активов. Если их доходность снижается, то это может увеличить дефицит государственных пенсионных фондов и заставить их искать более доходные инвестиции. Страховые компании, напротив, могут выиграть, если будут постепенно повышать ставки.

Одним из вариантов для получения дохода для управляющих активов может быть включение в портфель альтернативных активов, например, вложений в хедж-фонды. Такие альтернативные инвестиции уже сегодня составляют около 15% активов под управлением по всему миру.

В настоящее время рынки США и стран Западной Европы остаются флагманами для всего мира, и зачастую за резким ростом или обвалом американских фондовых индексов следует весь мир. Но, с точки зрения аналитиков McKinsey, трагедии не произойдет: капитал плавно перетечет с развитых рынков на развивающиеся, так как доходность инвестиций в ценные бумаги там значительно выше, чем на Западе, но вместе с тем, выше и риски [5].

Можно сказать, что конец «золотого века» западного фондового рынка может поспособствовать развивающимся странам, в число которых входит Россия, для которой практически никаких угроз потери доходности фондового рынка пока нет. Если обратить внимание на то обстоятельство, что российский фондовый рынок довольно молод (юридически он существует 25, а фактически – около 22 лет), то можно заметить, что его история слишком мала для расчета доходности за такой внушительный исторический период.

Можно предположить, что капитал из развитых стран по-прежнему будет держать курс на развивающиеся рынки. Один из рисков заключается в том, не надумают ли наши западные партнеры организовать некую «цветную» революцию для обеспечения безопасности своих вложений в один из развивающихся рынков. Несмотря на это, есть надежда, что единственный вывод, который будет сделан: единственная революция, являющаяся для инвестора не злом, а добром – это революция в технологиях.

Литература

1. Рынки капитала в 2025 году: Будущее фондовых рынков. [Электронный ресурс]: Pricewaterhousecooper Russia. URL: http://www.pwc.ru/en/capital-markets/publications/assets/capital_markets_in_2025_rus.pdf/ (дата обращения: 18.05.2016).
2. Economist Intelligence Unit. [Электронный ресурс]: The Economist. URL: www.eiu.com/home.aspx/ (дата обращения: 22.05.2016).
3. Перепелица Д.Г., Жданова О.А. Фондовые биржи азиатского региона: перспективы и проблемы // Теория и практика общественного развития, 2015. № 22. С. 63-65.
4. Конец «золотого века» западного фондового рынка. [Электронный ресурс]: РБК. URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения: 19.05.2016).
5. McKinsey рисует фондовому рынку развитых стран темное будущее. [Электронный ресурс]: Альпари. URL: <http://www.alpari.ru/> (дата обращения: 19.05.2016).

**Recommendations to improve financial stability
territorial generating company Komi Republic
Shirochenko A. (Russian Federation)**

**Рекомендации по улучшению финансовой устойчивости
территориально генерирующей компании республики Коми
Широченко А. М. (Российская Федерация)**

*Широченко Анастасия Михайловна / Shirochenko Anastasiya – магистр,
Институт экономики и финансов,*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, г. Сыктывкар*

Аннотация: в статье говорится об улучшении финансовой устойчивости территориально генерирующей компании Республики Коми за счет уменьшения дебиторской задолженности.

Abstract: the article talked about improving the financial sustainability of the Komi Republic territorial generating company by reducing accounts receivable.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, территориально генерирующая компания Республики Коми, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Keywords: financial stability, territorial generating company of the Republic of Komi, accounts receivable, accounts payable.

На наш взгляд у территориально генерирующей компании Республики Коми есть основная проблема - это увеличение краткосрочной и долгосрочной задолженностей, это говорит о том, что у организации плохо налажена ситуация с оборотом денежных средств, чтобы исправить эту ситуацию надо изменить работу с дебиторами. Поэтому важной проблемой также является дебиторская задолженность, которая, в свою очередь, тормозит весь процесс работы предприятия и погашение кредиторской задолженности. У территориально генерирующей компании Республики Коми не хватает из-за дебиторской задолженности собственных средств, так как покупатели и заказчики не оплачивают все вовремя, и предприятию приходится привлекать заемный капитал для покрытия своих расходов.

Чтобы дать рекомендации по уменьшению дебиторской задолженности рассчитаем срок ее оборачиваемости за анализируемый.

Таблица 1. Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности территориально генерирующей компании T+ group [2]

Показатели	Года				
	2011	2012	2013	2014	2015
Средняя дебиторская задолженность (тыс. руб)	1889794,5	1068413	585508	5222268,5	10881366,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности	25,1110	44,2077	71,0772	14,9076	18,4203
Период погашения дебиторской задолженности (дни)	360,0398	360,0226	360,0141	360,0671	360,0543

По данным таблицы 1 видно, что период погашения дебиторской задолженности территориально генерирующей компании Республики Коми почти равен году, это лишь свидетельствует о том, что большая часть населения не производит оплату по счетам из-за этого, и растет дебиторская задолженность. На рисунке 1 показана

динамика изменения оборачиваемости дебиторской задолженности за анализируемый период в выпускной квалификационной работе.

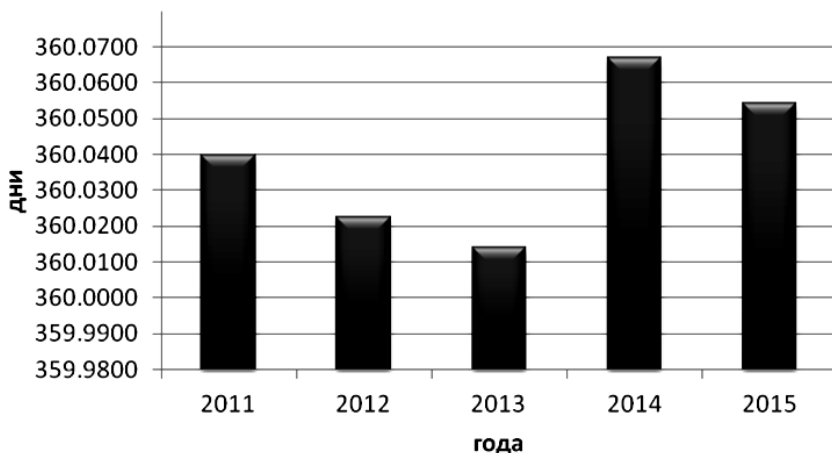


Рис. 1. Период погашения дебиторской задолженности территориально генерирующей компании T+ group

Как было написано ранее, для рациональной работы организации оборачиваемость дебиторской задолженности должна быть выше: чем выше, тем лучше.

Проанализируем, какой будет дебиторская задолженность на период 2016-2018 годов. Для этого, проведя анализ данных за прошлые года и получив уравнение дебиторской задолженности, мы получаем, что:

2016 года = 11987833,8 тыс. руб.

2017 году = 14140865,45 тыс. руб.

2018 году = 16293897,11 тыс. руб.

Как видно, в последующие года дебиторская задолженность только увеличивается. Если вовремя погашать дебиторскую задолженность, то можно полученные средства перенести на погашение кредиторской задолженности. Для этого мы рассмотрим ситуацию, когда каждый прогнозируемый год дебиторская задолженность погашается на 5 %, и это изменение полностью идет на погашение краткосрочной кредиторской задолженности, так как она является наиболее дорогостоящей.

Рассчитаем сумму, на которую мы должны уменьшить кредиторскую задолженность в каждый прогнозируемый год:

2016 года = 11987833,8 тыс. руб. * 0,05 = 599391,69 тыс. руб.

2017 году = 14140865,45 тыс. руб. * 0,05 = 707043,27 тыс. руб.

2018 году = 16293897,11 тыс. руб. * 0,05 = 814694,86 тыс. руб.

В таблице 2 показаны данные уменьшения краткосрочной задолженности, если сумма с погашения кредиторской задолженности пошла на ее погашение.

Таблица 2. Краткосрочная задолженность территориально генерирующей компании Республики Коми на 2016-2018 годы [2]

Год	Краткосрочная задолженность	Сумма уменьшения	Итоговая КЗ
2016	105158243,9	599391,69	104558852
2017	122009595,3	707043,27	121302552
2018	138860946,6	814694,86	138046252

Чтобы окончательно показать влияние, спрогнозируем коэффициент финансового левериджа на 2016-2018 годы с применением погашения дебиторской задолженности на 5 %, а в свою очередь и с погашением краткосрочной задолженности; данный расчет представлен в таблице 3.

Таблица 3. Прогнозные значения коэффициента финансового левериджа территориально-генерирующей компании Республики Коми

ТГК 9	Года		
	2016	2017	2018
III	127956825,1	143711597	159466368,6
IV	104558852,2	121302552	138046251,8
V	93707297,57	106657274	119607251,3
Коэффициент финансового левериджа	1,5494	1,5862	1,6157
Коэффициент финансового левериджа (без погашения на 5%)	1,5541	1,5911	1,6208

Более наглядно изменение коэффициента финансового левериджа можно рассмотреть на рисунке 2.

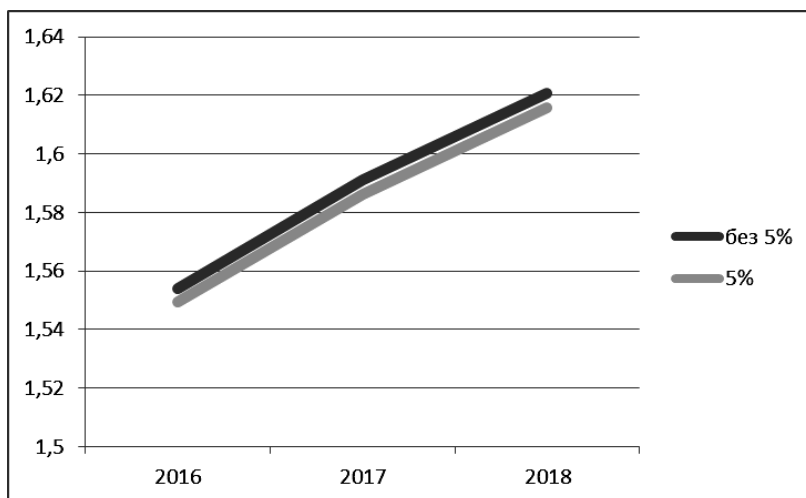


Рис. 2. Прогноз коэффициента финансового левериджа территориально генерирующей компании Республики Коми на 2016-2018 гг.

Рассмотрев рисунок 2, мы видим, что даже незначительные изменения при такой схеме погашения ведут к изменениям в данных коэффициента, что точно свидетельствует о том, что при погашении дебиторской задолженности, и перенеся, полученные деньги на погашение кредиторской задолженности, мы можем улучшить финансовое состояние территориально-генерирующей компании Республики Коми.

Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие управлять дебиторской задолженностью. Необходимо:

- контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченной (просроченной) задолженности;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой

устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств;

— предоставлять скидки при досрочной оплате.

Также, чтобы уменьшить дебиторскую задолженность территориально генерирующей компании Республики Коми, необходимо:

- 1) уменьшить себестоимость выработки тепла в части расхода топлива или замене его на более дешевый вариант и потерь теплоносителя;
- 2) улучшение качества предоставляемых услуг.

Литература

1. [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми». URL: http://komi.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/komi/ru/ (дата обращения: 24.05.2016).
2. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Территориально-генерирующей компании Республики Коми. URL: <http://www.tgc9.ru/ir/> (дата обращения: 24.05.2016).
3. Швецова И. Н. Инвестиционная деятельность компании и проблемы повышения энергоэффективности в условиях Севера: монография / И. Н. Швецова. Сыктывкар: Изд-во СыктГУ, 2014. 248 с.

Problems of attraction of foreign investments in the Russian Federation Yakupova E. (Russian Federation)

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Российской Федерации Якупова Э. Ф. (Российская Федерация)

*Якупова Эльвира Фарыховна / Yakupova Elvira – магистрант,
факультет финансовой экономики, кафедра финансов и кредита,
Оренбургский филиал,
Федеральное государственное бюджетное общеобразовательное учреждение
высшего образования
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург*

Аннотация: данная статья посвящена актуальным проблемам привлечения иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации в современных условиях. Рассматривается статистика привлечения иностранных инвестиций по странам, которые наиболее эффективно инвестируют в Россию.

Abstract: this article is devoted to topical issues of attracting foreign investment in the Russian economy today. We consider statistics to attract foreign investment by countries that are most effectively invested in Russia.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямые иностранные, государственное регулирование.

Keywords: foreign investment, foreign direct state regulation.

Иностранные инвестиции – это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, имущественные права, имеющие денежную оценку, исключительные права на результаты

интеллектуальной деятельности, а также услуги и информация). Дают отдачу через значительный срок после вложения.

Проблема привлечения иностранных инвестиций в нашей стране настолько актуальна, что разговоры о них не утихают. Эта проблема актуальна, прежде всего, тем, что на инвестициях в России можно нажить огромное состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов.

В последнее время существует очень нереспектабельная ситуация в российской экономике от этого страдает весь рынок Российской Федерации из-за бегства иностранного инвестора. Проблемы коснулись даже неискренних оптимистов [1, с. 2].

Основными проблемами привлечения иностранного капитала в Россию являются:

- Проблема обеспечения возвратности и прибыльности инвестиций остается важнейшей причиной настороженности иностранных инвесторов. Несмотря на то, что рост выпуска в целом сопровождается ростом инвестиций, в том числе и иностранных, темпы этого роста существенно отстают от темпов роста ВВП. Существует значительная разница между объемами иностранных инвестиций в различных отраслях, что в первую очередь определяется платежеспособным спросом внутреннего и внешнего рынков продукции этих отраслей. Кроме того, значительный интерес иностранных инвесторов к некоторым важнейшим секторам российской экономики (например, к электроэнергетике) сдерживается существующим в них государственным регулированием цен на их продукцию.

- Второй, важной проблемой является высокая стоимость заемных средств на внутреннем рынке и наличие значительных рисков (политических и экономических) и неопределенностей, удорожающих стоимость инвестиционных средств, привлекаемых из-за рубежа. Значительный прогресс последних лет в области налогового законодательства снизил остроту проблемы запутанности налогообложения. Вместе с тем, вновь введенные условия и механизмы требуют проверки их эффективности и работоспособности.

Постепенно намечающаяся тенденция подъема российской экономики и создание законодательной базы инвестиционной деятельности способствуют формированию в целом позитивных ожиданий иностранных инвесторов и постепенному росту их активности на российском рынке.

Дальнейшее наращивание этой активности будет зависеть от устойчивости этой тенденции и результатов проверки практикой и совершенствования созданных правовых механизмов.

- Также основной проблемой является то, что иностранные инвестиции не используются по назначению, в пользу государства являются лишь в последнее время кредиты и займы российских компаний у международных банков и финансовых спекулянтов. Рассматривая итоги 2013 года, только 15,4% «помощи Запада» составили прямые иностранные инвестиции из них: импорт технологий, привлечение ноу-хау, финансирование модернизации.

Также выясняется тот факт, что большинство финансовых вложений направлялось исключительно в высокодоходные и сверхрентабельные отрасли экономики [2, с. 3]: нефтегазовый комплекс, металлургию, энергетику, торговлю, финансы, гостиничный и ресторанный бизнес. А вот наукоемким и высокотехнологичным комплексом российскому сектору экономики, так называемых «буржуйских» денег, как обычно, не досталось. Однако бегство иностранных инвесторов в 2013 все-таки не было слишком замечено, чем в 2014 году.

Однако сделанные выводы и прогнозы экспертов, специалистов в области экономической аналитики стран, находящихся в финансовом риске - за весь 2014 год отток капитала из России составит рекордные \$120 млрд. Ряд других более «оптимистичного» Центробанка [3, с. 3], за девять месяцев нынешнего года этот же показатель превысил \$85 млрд., а к концу года ожидается цифра в \$90 млрд. Многие аналитики сталкиваются с мнением большинства зарубежных коллег в данном

аналитическом сегменте, говоря о том, что уже совсем скоро российские компании всерьез столкнутся с кредитным кризисом. Фактические объемы ПИИ в 2010 - 2014 годах также отмечалось улучшение позиций России в одном из ведущих международных исследований, посвященных ПИИ, в индексе доверия прямых иностранных инвестиций (см. таблицу 1).

Таблица 1. Динамика прямых иностранных инвестиций в РФ

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Иностранные инвестиции всего	81927	114746	190643	154570	170180
прямые инвестиции	15906	13810	18415	18666	26118

Статистика по притоку прямых иностранных инвестиций в Россию внешне выглядит достаточно стабильной, на фоне всех привлеченных инвестиций с 2010-2014 гг. (см. рисунок 1), однако следует относиться к этим цифрам с глубокой долей осторожности.

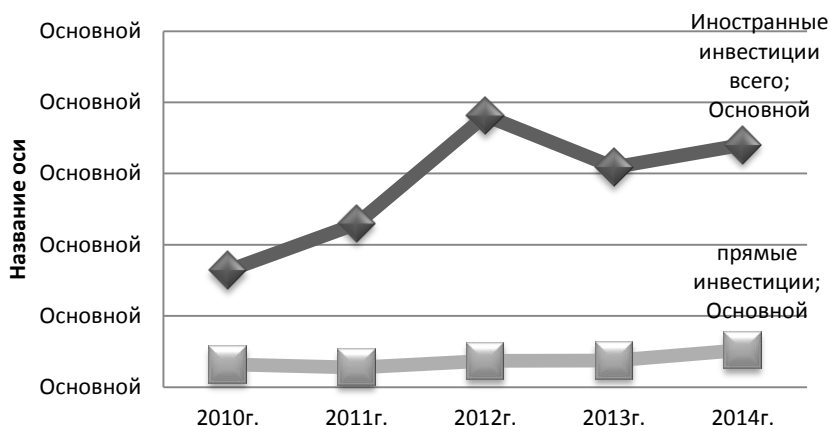


Рис. 1. Динамика прямых иностранных инвестиций 2010 - 2014 гг.

По мнению экспертов, большая часть российских компаний имеет достаточный уровень ликвидности, чтобы погасить свои долги в краткосрочной перспективе но, однако это является ошибочным мнением, так как для этого нужно открывать и расширять свой частный бизнес, нужно частный бизнес сделать более защищенным для дальнейшего развития, устойчивым для внедрения в мировой рынок, открытым для российских потребителей. Но если в ближайшее время не будет открыт доступ к мировым капиталам, то даже тому отечественному бизнесу, который мы имеем, придется туго уже через год. Даже по данным Центробанка до конца 2015 года российские корпорации и банки должны погасить порядка \$134 млрд. внешнего долга.

Практически все прямые иностранные инвестиции, поступающие из таких стран, как Кипр или Британских Виргинских островов, имеют исконно российское происхождение [4, с. 5], что подтверждается, в частности, тем, что указанные территории входят одновременно в число крупнейших реципиентов российских инвестиций. Несмотря на то, что в течение 2013 года неоднократно говорилось о необходимости деофшоризации на самом высоком уровне, определенных результатов добиться пока не удалось.

Вложения прямых иностранных инвестиций в Россию в последнее время имеет растущую динамику роста, см. таблицу 2.

*Таблица 2. Динамика вложения прямых иностранных инвестиций
в РФ (млн. долларов США) [5, с. 5]*

Страны по прямым инвестициям	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Кипр	12287	12999	1985	8266	3158
Нидерланды	3733	7383	10330	5716	1102
Люксембург	2892	4106	10814	11638	-693*
Германия	3196	2234	2265	335	349
Британские Виргинские острова	2139	7225	2475	9379	3123
Китай	336	126	450	597	1271
Ирландия	2326	5306	9877	10399	-531
Япония	473	369	596	369	295
Франция	2592	1107	1232	2121	2224

*Использованы знаки международной инвестиционной позиции ("+" - рост, "-" -снижение).

Подытоживая все вышесказанное, можно отметить, что привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику, являющееся одним из необходимых условий выхода страны из экономического кризиса, требует значительных нормотворческих и организационных усилий как от российских федеральных и региональных властей, так и от отдельных предприятий и финансовых институтов.

В целом эти усилия должны быть направлены на:

- улучшение общего инвестиционного климата России, стабилизацию экономической ситуации и создание эффективного экономического законодательства;
- организацию эффективного внутрироссийского рынка капиталов, обеспечивающего полноценную связь рынка ценных бумаг с реальным сектором;
- выход Российской Федерации и промышленных предприятий России на международные рынки ценных бумаг.

Моим предложением по поводу приобретения положительных тенденций развития иностранных инвестиций в России является появление предпосылок ускорения притока иностранного капитала в Россию. Ими могут стать меры по репатриации «утекшего» из России капитала.

Необходимо также привести российское законодательство, определяющее вывоз капитала как незаконный, в соответствии с международным правом. Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала - самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны.

Эксперты отмечают [6, стр. 7], что на ситуацию с притоком иностранных инвестиций в большей степени влияет общее недоверие, царящее на рынках. На фоне падений инвестиций в основной капитал это вполне закономерный процесс. Кроме того, ухудшились возможности иностранных инвесторов вкладывать деньги в Россию, а также значительно снизилось их желание рисковать, ведь Россия по-прежнему остается высокорисковой страной. Кроме того, привлечение иностранного капитала и создание совместных предприятий расширяют налогооблагаемую базу и могут стать важным дополнительным источником формирования доходной части государственного бюджета.

Литература

1. Доклад о мировых инвестициях, 2013. ЮНКТАД. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.unctad.org>.
2. Вешкина Д. В., Шигаева Е. В. «Организационно-кадровое обеспечение инновационного маркетинга// НАУКА – RASTUDENT.RU, 2014. № 2. [Электронный ресурс]: URL: <http://rastudent.ru/nauka/2/1185>.
3. [Электронный ресурс]: Официальный сайт оценки бизнес-регулируемого Doing business. URL: www.doingbusiness.org.
4. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: www.cbr.ru.
5. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru.
6. [Электронный ресурс]: Экспертный сайт Высшей школы экономики. “Open economy”. URL: www.opec.ru.

Passionarity and the affection of people's behavior on economic results of the national economy

Ivanovich K. (Russian Federation)

Пассионарность и влияние поведения людей на экономическое развитие нации

Иванович К. И. (Российская Федерация)

Иванович Кирилл Иванович / Ivanovich Kirill – магистрант,
кафедра финансов и кредита,
Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Аннотация: в статье рассматривается понятие пассионарности, даётся ему определение и приводятся примеры того, как различное поведение людей оказывает влияние на экономические результаты национального хозяйства.

Abstract: this article provides a brief overview of passionarity and illustrates how various behavioral models of nation affect the economic results of the national economy.

Ключевые слова: пассионарность, поведенческая экономика, национальная идея, культура, мировая экономика, идеология, бихевиоризм.

Keywords: passionarity, behavioral economy, national idea, culture, global economy, ideology, behaviorism.

Для начала хотелось бы обратиться к теории этногенеза Льва Николаевича Гумилёва. Согласно этой теории, всё население земного шара разделено на различные этносы. Каждый из этносов обладает особой характеристикой – пассионарностью, которая определяет успешность этого этноса во многих сферах человеческой жизни. Л. Н. Гумилев дал следующее определение этого понятия: «Пассионарность – это способность и стремление к изменению окружения, ... к нарушению инерции агрегатного состояния среды» [1, с. 12]. Пассионарность стоит рассматривать как особое состояние значительного (но не обязательно всеобъемлющего) числа людей в определённом этносе, которое проявляется в повышенной энергичности, решительности и креативности данной группы. Причем, перечисленные характеристики настолько значительны, что деятельность этой особой группы (творческого меньшинства) оказывает чрезвычайное влияние как на внутреннее состояние всего этноса в целом, так и на внешнее положение одного этноса,

относительно других. В различные периоды мировой истории различные этносы оказывались более пассионарными, нежели другие, и, пользуясь этим преимуществом, выходили на лидирующие позиции на мировой арене [1, с. 333]. Такими примерами могут послужить успехи Древнегреческой цивилизации, Древнеримской, племён варваров, Британской колониальной империи и СССР [2].

От чего же зависит пассионарность? Автор данной работы как основную причину пассионарности выделяет особое мировоззрение, иногда даже идеологию, которой придерживается общество или же значительная часть общества (в количественных единицах). Идеология представляет собой систему идей, взглядов и мировоззрений, которая руководит и направляет творческую элиту общества и вынуждает инертное большинство следовать за этой элитой, в том числе и принимая главенствующую идеологию. Таким образом, всё общество в целом (этнос) на какое-то время приобретает один определённый вектор развития и добивается определённых результатов. На каком-то моменте пути, вследствие изменений, привнесённых результатами сонаправленного движения, идеология общества изменится и это, в зависимости от изменившегося уровня пассионарности, будет определять уже дальнейшую судьбу этноса.

Хорошим примером мощнейшей объединяющей идеологии является религия. Проникновение общества религиозными идеями на некоторых этапах исторического развития стремилось к 100%, поэтому этот тип идеологии оказал существенное влияние на все сферы жизни общества. В мире существует и существовало большое количество различных религиозных течений, по-разному влияющих на общество.

Этот вопрос слишком обширен, чтобы подробно разбирать его в данной работе, но главным образом различные религии знамениты своими правилами ведения жизни и запретами вследствие неповиновения. Именно эти запреты в какой-то степени ограничивают определённые действия в обществе. Например, угроза ада в христианстве как следствие нарушения основных христианских заповедей, таких как не укради, не убей, не обмани и так далее. Желание индивида избежать адского наказания в загробной жизни вынуждает его вести относительно честную жизнь, строить доверительные отношения, с вниманием относиться к другим людям, что сплачивает общество, ведет к образованию новых связей и стимулированию кооперации, да и экономической активности в целом.

Сложно сравнивать конкретные содержания различных религий и уж тем более степень реального следования им, но можно легко посмотреть на результаты экономического развития общества, исповедующего определенную религию.

Таблица 1. Влияние доходов на человека в зависимости от религии

Религия	Отношение доходов на человека в странах, где преобладают приверженцы религии	Комментарий
Христиане в целом	5,1	Христианские страны богаче всех остальных стран мира в пять раз. Христианство оказывает наиболее положительное влияние на экономику стран мира по сравнению с другими религиями и идеологиями.
Протестанты	7,95	Протестантские страны богаче всех остальных стран мира в восемь раз.
Католики	1,49	Католические страны богаче всех остальных стран мира в полтора раза.
Православные	0,81	Православные страны беднее всех остальных стран мира в 1,24 раза.
Мусульмане	0,23	Мусульманские страны беднее остальных стран мира в 4,4 раза.
Буддизм	0,15	Буддистские страны беднее остальных стран мира в 6,7 раз.
Индуизм	0,086	Индуистские страны беднее остальных стран мира в 11,6 раз. Из всех мировых религий индуизм оказывает самое негативное влияние на экономику стран мира

Источник: [3]

Таким образом, из приведенной таблицы можно сделать вывод, что наиболее положительно на экономическое развитие общества влияет христианство, а именно протестантизм. Однако такие высокие экономические показатели не могут быть обусловлены одними лишь религиозными причинами. Они – лишь один из множества факторов.

Другими примерами мощных идеологий могут послужить капитализм и коммунизм [4]. Их влияние на общество настолько высоко, что, фактически, различные общества полностью их приняли и интегрировали в свои законы жизнедеятельности. Причем, если судить по количеству оставшихся в мире коммунистических режимов, то можно сделать вывод, что капитализм явно оказался более успешным.

Идеология сообщает общие мотивационные стимулы большому количеству людей в один исторический промежуток времени. Эти люди приобретают определённые пассионарные стремления и в процессе их реализации, если они успешны, направляют по своему пути и остальное общество. Развитие в определённом направлении продолжается до тех пор, пока общество не столкнётся с кризисом, вызванным его действиями, и либо найдёт творческое решение, модифицирующие существующую идеологию и продолжит своё развитие, либо утратит пассионарность и будет вынужденно уступить место более пассионарным этносам.

Пассионарность в современном мире

Термин «пассионарность», несмотря на долгое время существования, является малоизвестным в наше время. Однако последние несколько десятилетий существенную популярность имеет поведенческий (бехейворийский) подход к экономике, и понятие пассионарность может рассматриваться в рамках этого подхода.

Связь между этими двумя понятиями заключается в том, что бехейворийский подход описывает некоторые феномены с точки зрения какого-либо особого поведения людей в определённых ситуациях, а пассионарность как раз таки пытается описать факторы, предопределяющие реакцию людей в тех или иных жизненных ситуациях.

Такими факторами, как уже говорилось выше, могут выступать религия и идеология, однако в современном мире религия во многом утратила своё доминирующее место в умах людей, а идеология вообще отошла в разряд третьестепенных тем для обсуждения. Таким образом, в современном мире на первые места выходят другие факторы, формирующие мировоззрение и систему принципов и взглядов людей.

Прежде всего это культура нации (менталитет), к которой принадлежит человек. О важности культуры немало сказано зарубежными авторами, потому как она во многом определяет то, как человек действует и какие решения он принимает в своей жизни, причем внимание уделяется не только «глобальной» культуре нации, но и даже культуре отдельно взятых организаций. Например, Т. Диал и А. Кеннеди определяют корпоративную культуру (однако это актуально и на более высоких уровнях) как «способы которыми здесь делаются вещи» [5].

Кроме национального менталитета существует множество других факторов, оказывающих влияние на формирование определённых систем ценностей у людей. Таких как культура определённой этнической группы, культура организации, культура семьи, образование, а также и личное стремление индивидуума к саморазвитию.

Заключение

Подводя итоги, хочется отметить, что пассионарность определяет стремления и приверженность человека к каким-либо идеям. Если она высока, то весь жизненный вектор человека будет направлен на реализацию этих идей, что, безусловно, окажет влияние на окружающую его среду, а вместе с ней, и на всё общество, в котором состоит этот человек. Таким образом, в рамках бехейвиористского подхода пассионарность может оказаться весьма эффективным средством воздействия на долговременное развитие национальной экономики: влияя на ценности и принципы определённых групп населения, можно придать определённый вектор развития всей нации. Комплекс мер, направленный на повышение пассионарности, включает в себя повышение качества образования, как школьной, так и университетской ступеней, а также добавление в рамках образовательных программ специальных курсов, направленных на формирование ценностей, способствующих экономическому росту. В конце концов, всё созданное в экономике создаётся людьми и повышая «качество» кадров в стране, мы повышаем и способность экономики к росту и развитию.

Литература

1. Гумилев Л. Н. Этносфера: история людей и история природы / Л. Н. Гумилёв. М.: Экспрос, 1993. 542 с.
2. Фокин Н. И. Пассионарность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru>.
3. Плясовских А. Влияние христианства на экономическое развитие стран или о национальной идее для России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nideya.narod.ru/razdel4.htm#_Toc57015426.
4. Стариков В. Интересное обществознание. Учебное пособие для 10 – 11 класса полной средней школы / В. Стариков. Березники, 2009. 245 с.
5. Deal T. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life / Deal T., Kennedy A. Addison-Wesley Publishing Company, 1982. 232 p.

Russia in the modern reform of the International Monetary Fund
Medvedeva A. (Russian Federation)
Россия в современной реформе Международного Валютного Фонда
Медведева А. Э. (Российская Федерация)

*Медведева Анастасия Эдуардовна / Medvedeva Anastasia – студент,
факультет международных экономических отношений,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируются актуальные проблемы участия России в процессах трансформации и реформирования Международного Валютного Фонда.

Abstract: the article analyzes the current problems of Russia's participation in the processes of transformation and reform of the International Monetary Fund.

Ключевые слова: Россия, США, БРИКС, Международный Валютный Фонд, реформа мировой финансовой системы.

Keywords: Russia, the United States, the BRICS, the International Monetary Fund, the reform of global financial system.

Среди членов Международного Валютного Фонда (МВФ) Россия относится к тем странам, которых не устраивает схема формирования квот и распределения голосов среди членов МВФ. Так же как и Россия, Китай, Индия, Бразилия готовы увеличить размер взноса, чтобы получить больше влияния на принятие решений.

О реформе МВФ международные и отечественные эксперты говорят давно. Необходимость такой реформы обусловлена рядом причин. Во-первых, повышение легитимности к решениям МВФ и других международных финансовых организаций в свете повышения роли в мировой экономике развивающихся стран и стран с формирующимися рынками. Во-вторых, назревшая реформа неэффективной надзорной системы МВФ. В-третьих, изменениями в самой глобальной экономике – либерализация валютных режимов и движения международного капитала, интернализация финансовых рисков, необходимость учета влияния национальных политик системно значимых стран на другие страны и др. Соответственно, возникла потребность в разработке нового антикризисного инструментария, пересмотра подходов к анализу многих глобальных проблем.

Вступление в силу положений пакетного соглашения по реформе квот и увеличение уставного капитала МВФ 2010 года долгое время откладывались из-за позиции конгресса США с 16,76% голосов, от которых полностью зависит их ратификация. 14-й общий пересмотр квот МВФ, предусматривающий перераспределение квот в пользу стран с переходной и развивающейся экономикой, был ратифицирован в декабре прошлого года. После вступления новых правил в силу Китай стал обладать 6,4% голосов, Россия и Индия - по 2,7%, Бразилия - 2,3%, ЮАР - 0,6%. В сумме общий вес стран БРИКС (Россия, Китай, Бразилия, Индия и ЮАР) достиг 14,7% против 11,5% ранее [3].

Тем не менее, незначительные положительные сдвиги в расширении квоты нашей страны и нескольких других развивающихся стран в МВФ не могут расцениваться как однозначно позитивные: Совокупная доля стран БРИКС (14,7%) так и не достигла уровня блокирующего пакета, который по-прежнему остается у США (16,76%). При этом расширение квоты означает соответствующее увеличение нагрузки со стороны МВФ на Россию, как на страну кредитора.

В настоящий момент обсуждается пересмотр самой формулы расчета квот стран-акционеров, за который активно выступают страны БРИКС. При этом в рамках весенней сессии министры финансов стран БРИКС договорились настаивать «единым фронтом» на учете показателя ВВП стран по паритету покупательной способности.

Включение данного показателя позволит учесть интересы развивающихся стран, доля которых в МВФ сегодня не соответствует их доли в мировой экономике.

Однако для реального повышения роли России и других стран БРИКС в МВФ и других мировых финансовых организациях России необходимо последовательно наращивать собственный макроэкономический и макрофинансовый потенциал. Более того, определенным источником геополитического роста для России может стать эффективное участие в Новом банке развития БРИКС [1].

МВФ выступает в качестве имплементирующего органа решений «Группы 20». Как показывает практика, намного эффективнее реформа МВФ осуществляется в условиях острых фаз. В частности, инициированная G20 реформа МВФ началась в 2008 г., почти одновременно с разрастанием глобального финансово-экономического кризиса, когда требовалось принятие эффективных краткосрочных мер противодействия. В связи с этим, на саммитах «Группы 20» все меньшее обсуждаются вопросы по повышению эффективности функционирования МВФ как разработчика стабилизационных мер.

Необходимо заметить, что в определенной степени ответом на отсутствие должного прогресса в реформировании существующих Бреттон-Вудских институтов стала активизация финансово-экономического сотрудничества стран БРИКС, особенно в сфере формирования институтов развития (Банк БРИКС) и условий для функционирования механизма валютного резервного пула (по аналогии инструментов с инструментами МВФ). В то же время правительства стран БРИКС не рассматривают данные механизмы как противопоставление МВФ или Всемирному Банку, а скорее как важное дополнение к уже функционирующим глобальным институтам и инструментам.

Литература

1. Звонова Е. А., Еришов М. В., Кузнецов А. В., Навой А. В., Пищик В. Я. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: монография. М.: РУСАЙНС, 2016. С. 430.
2. Кондратов Д. Актуальные подходы к реформированию валютной системы. // Общество и экономика, 2016. № 2. С. 5 – 46.
3. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Пресс-центр Минфин России. URL: http://minfin.ru/ru/pressenter/?id_4=34434&area_id=4&page_id=2119&popup=Y#ixzz46MQh3mxo/ (дата обращения: 05.03.2016).

