



ECONOMICS

MARCH
2017
No. 3 (24)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM



MODERN DEVELOPMENT OF
THE DEFINITIONS OF "ECONOMIC
GROWTH" AND "ECONOMIC
DEVELOPMENT"
(Cheremisinova D.V.) p.6

OPPORTUNITIES FOR
GROWTH IN THE AGRICULTURAL
SECTOR AND FOOD SECURITY
(Ganiyev M.H.) p.14

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 3 (24), 2017

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), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia).

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.* (D.Sc. 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), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, 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, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Ibadov R.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Republic of Uzbekistan), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Kikvidze I.* (D.Sc. in Philology, Georgia), *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), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Muradov Sh.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Nabiev A.* (D.Sc. in Geoinformatics, Azerbaijan), *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), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Rumyantsev D.* (D.Sc. in Biological Sc., Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitretnikova T.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (D.Sc. 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), *Khiltukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *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: info@p8n.ru

Moscow

2017

ISSN 2410-289X (Print)

ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 3 (24), 2017

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Подписано в печать:
28.03.2017

Дата выхода в свет:
30.03.2017

Формат 70х100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,07
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 1134

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39,
строение 8

**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), *Трезуб 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), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения).

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.* (д-р 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), *Бородай В.А.* (д-р социол. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гаразонич 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, Казахстан), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ибадов Р.М.* (д-р физ.-мат. наук, Узбекистан), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кикидзе И.Д.* (д-р филол. наук, Грузия), *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), *Куликова Э.Г.* (д-р филол. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниель Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Лукиенко Л.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Макаров А.Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Мурадов Ш.О.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Набиев А.А.* (д-р наук по геоинформ., Азербайджанская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наутов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Райкевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Рахимбеков С.М.* (д-р техн. наук, Казахстан), *Розьходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Романенкова Ю.В.* (д-р искусствоведения, Украина), *Рубцова М.В.* (д-р социол. наук, Россия), *Румянцев Д.Е.* (д-р биол. наук, Россия), *Самков А. В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитренникова Т.А.* (д-р пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (д-р 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), *Трезуб 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), *Хилтухина Е.Г.* (д-р филос. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамшина 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: info@p8n.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. 2017

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	6
<i>Cheremisinova D.V. (Russian Federation) MODERN DEVELOPMENT OF THE DEFINITIONS OF "ECONOMIC GROWTH" AND "ECONOMIC DEVELOPMENT" / Черемисинова Д.В. (Российская Федерация) СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ДЕФИНИЦИЙ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ» И «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ»</i>	6
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	14
<i>Ganiyev M.H. (Republic of Uzbekistan) OPPORTUNITIES FOR GROWTH IN THE AGRICULTURAL SECTOR AND FOOD SECURITY / Ганиев М.Х. (Республика Узбекистан) ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</i>	14
<i>Serikov S.G. (Russian Federation) BANKING INNOVATION AND DEVELOPMENT IN THE DIRECTION OF THE RUSSIAN FEDERATION / Сериков С.Г. (Российская Федерация) БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	17
<i>Isavin I.V. (Russian Federation) ANALYSIS OF INDICATORS OF CORPORATE INTERESTS / Исавин И.В. (Российская Федерация) АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАЦИОННЫХ ИНТЕРЕСОВ</i>	20
<i>Khovanov A.G. (Russian Federation) PROBLEMS OF FINANCIAL PLANNING AT ENTERPRISE, THEIR REASONS AND WAYS OF SOLUTION / Хованов А.Г. (Российская Федерация) ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ИХ ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....</i>	24
<i>Shetinkina Ch.S., Ageeva O.A. (Russian Federation) THE SPECIFICS OF THE FOOD INDUSTRY AND ITS IMPACT ON THE IMPLEMENTATION AND OPERATION OF THE SYSTEM OF BUDGETING / Щетинкина К.С., Агеева О.А. (Российская Федерация) СПЕЦИФИКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕДРЕНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ.....</i>	29
<i>Voronova M.I. (Russian Federation) CHARACTERISTIC FEATURES OF THE FOOD MARKET IN RUSSIA IN 2017 / Воронова М.И. (Российская Федерация) ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В РОССИИ В 2017 ГОДУ</i>	33
<i>Rakhimov I.Kh. (Russian Federation) HR-BRANDING AS AN IMPORTANT FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF A MODERN COMPANY / Рахимов И.Х. (Российская Федерация) HR-БРЕНДИНГ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ</i>	36
<i>Poslamovskaya Yu.S. (Russian Federation) STAGES OF ESTIMATION OF POTENTIAL RECEIVERS OF A TRADING ENTERPRISE / Посламовская Ю.С. (Российская Федерация) ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ДЕБИТОРОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	39

<i>Lukash K.E., Lutovinina Ju.A.</i> (Russian Federation) TOPICALITY OF THE RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY AS AN ECONOMIC CATEGORY / <i>Лукаш К.Е., Лутовинина Ю.А.</i> (Российская Федерация) ПРОБЛЕМЫ АКТУАЛЬНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ	42
<i>Komendantova E.S.</i> (Russian Federation) PERFECTION OF THE PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM BY THE EXAMPLE OF THE COMPANY "CHOCOLADNITSA" / <i>Комендантова Е.С.</i> (Российская Федерация) СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ШОКОЛАДНИЦА»	46
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	49
<i>Krutova N.I., Tolmanova Z.A.</i> (Russian Federation) PENSION SYSTEM: COMPARATIVE ASPECT / <i>Крутова Н.А., Толманова З.А.</i> (Российская Федерация) СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ	49
<i>Savost'janov G.P.</i> (Russian Federation) BUSINESS DIVERSIFICATION USING MERGERS AND ACQUISITIONS / <i>Савостьянов Г.П.</i> (Российская Федерация) ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ.....	51
<i>Blank D.A.</i> (Russian Federation) NEW INVESTMENT INSTRUMENT. PERSPECTIVE – YEAR / <i>Бланк Д.А.</i> (Российская Федерация) НОВОИСПЕЧЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ. ПЕРСПЕКТИВА - ГОД	54
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	57
<i>Ryzhkov S.A.</i> (Russian Federation) METHODS OF ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS AND DEVELOPMENT OF MEASURES FOR THEIR MINIMIZATION / <i>Рыжков С.А.</i> (Российская Федерация) МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И РАЗРАБОТКА МЕР ПО ИХ МИНИМИЗАЦИИ	57
<i>Garmash K.N.</i> (Russian Federation) ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF FIXED ASSETS / <i>Гармаш К.Н.</i> (Российская Федерация) АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	60
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	65
<i>Rytova T.A.</i> (Russian Federation) ROLE OF MATHEMATICS IN ECONOMICS / <i>Рытова Т.А.</i> (Российская Федерация) РОЛЬ МАТЕМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ	65
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	68
<i>Zvonar V.K.</i> (Russian Federation) DISADVANTAGES IN THE REGULATION SYSTEM OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA / <i>Звонар В.К.</i> (Российская Федерация) НЕДОСТАТКИ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ	68
<i>Popov A.V.</i> (Russian Federation) THE MECHANISMS OF GLOBAL ECONOMIC GROWTH IN THE LIGHT OF WORLD'S WORSENING FINANCIAL PROBLEMS / <i>Попов А.В.</i> (Российская Федерация)	

МЕХАНИЗМЫ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ОБОСТРЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРОБЛЕМ В МИРЕ.....	70
<i>Ovseychik S.E.</i> (Russian Federation) APPLICATION OF RATING-BASED MODELS FOR CREDIT RISK ESTIMATION BY BANKS: PRACTICE OVERVIEW / <i>Овсейчик С.Э.</i> (Российская Федерация) ОБЗОР ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ БАНКАМИ РЕЙТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ В КРЕДИТНОМ ПРОЦЕССЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА.....	73
<i>Khoreva I.V.</i> (Russian Federation) TYPES AND MECHANISM OF INTERNATIONAL LEASING TRANSACTIONS / <i>Хорева И.В.</i> (Российская Федерация) ТИПЫ И МЕХАНИЗМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ТРАНЗАКЦИЙ.....	77
<i>Mdivani V.Z.</i> (Russian Federation) EU – EFFECT OF IMMIGRATION ON THE ECONOMIC GROWTH / <i>Мдивани В.З.</i> (Российская Федерация) ЕС – ВЛИЯНИЕ ИММИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	83

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

MODERN DEVELOPMENT OF THE DEFINITIONS OF "ECONOMIC GROWTH" AND "ECONOMIC DEVELOPMENT"

Cheremisinova D.V. (Russian Federation)

Email: Cheremisinova224@scientifictext.ru

*Cheremisinova Diana Valer'evna - senior lecturer,
DEPARTMENT OF FINANCE AND CREDIT,
INSTITUTE OF FINANCE, ECONOMIC AND MANAGEMENT,
SEVASTOPOL STATE UNIVERSITY, SEVASTOPOL*

Abstract: the main approaches to the definitions "economic growth" and "economic development" are considered, evolutionary development of these concepts is shown, author's interpretation of sustainable economic growth as a quantitative criterion of economic development, contributing to the growth of the country's economic potential and power, increasing the volume of social reproduction and the ability of the national economy to meet the current and future growing needs of the population, supported for a long period of time.

Keywords: economic growth, economic development, quality of economic growth rates, sustainable economic growth.

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ДЕФИНИЦИЙ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ» И «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ»

Черемисинова Д.В. (Российская Федерация)

*Черемисинова Диана Валерьевна - старший преподаватель,
кафедра финансов и кредита,
Институт финансов, экономики и управления,
Севастопольский государственный университет, г. Севастополь*

Аннотация: в статье рассмотрены основные подходы к дефинициям «экономический рост» и «экономическое развитие», показано эволюционное развитие данных концепций, представлена авторская трактовка устойчивого экономического роста как количественный критерий экономического развития, способствующий росту экономического потенциала и могущества страны, наращиванию объемов общественного воспроизводства и способности национальной экономики удовлетворять текущие и будущие растущие потребности населения, поддерживаемый в течение длительного периода времени.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, качество темпов экономического роста, устойчивый экономический рост.

УДК 330.35.011

Введение

Эффективное решение вопроса о траектории роста отечественной экономики и закономерностях экономического развития возможно с использованием базиса современной научной методологии исследования процессов развития в целом и процессов экономического развития, в частности.

Анализ последних исследований и публикаций

Научные исследования, посвященные экономическому росту, затрагивают многие важные аспекты данной проблемы: накопление и участие в процессах экономического роста физического и человеческого капитала, влияние инноваций на производство и

производительность, влияние технологических факторов, специфику и взаимосвязь экономического роста в различных странах, выявление роли экономических, политических и социальных институтов в данных процессах.

В контексте предшествующих направлений исследований экономический рост понимался как количественное расширение масштабов экономики, обычно с сохранением сложившихся к началу момента роста или устанавливаемых к этому моменту пропорций между рядом основных показателей экономики. Для такого движения экономики наиболее приемлемым стало измерение роста с помощью объемного количественного показателя – валового внутреннего продукта (ВВП) или валового национального продукта (ВНП). В связи с этим возникло множество определений экономического роста как ежегодного прироста ВВП (ВНП). С. Панчишин предлагает под экономическим ростом рассматривать «увеличение количества товаров и услуг, производимых национальной экономикой», а также «экономический рост означает увеличение реального ВВП страны за год по сравнению с предшествующим годом» [1]. Такое же определение представлено в монографии под руководством академика НАНУ А. Бакаева [2], а именно: «Под экономическим ростом понимается количественное увеличение объема производства экономических благ». Аналогичным образом как «увеличение объемов производства товаров и услуг, т.е. увеличение реального ВВП» трактует экономический рост и А. Савченко [3]. В работе [4] Т. Матвеева предлагает рассматривать экономический рост как «долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП». Схожее определение предлагает и А. Войтов: «Экономический рост в масштабе всей национальной экономики может быть представлен как увеличение объема производства товаров и услуг за некоторый период времени. Обычно он измеряется с помощью ...ВНП» [5]. Эти определения трактуют экономический рост как количественный прирост реальных объемов производства, имеющий долгосрочный характер. Как «...долговременное устойчивое развитие экономики, то есть процесс поступательного увеличения национального продукта в долгосрочном периоде без нарушений равновесного состояния в краткосрочных промежутках» рассматривает экономический рост А. Луссе [6].

Поэтому еще одним абсолютным показателем, который характеризует развитие экономики и используется при определении понятия «экономический рост» является национальный доход. Так, ряд авторов [7] под экономическим ростом национального хозяйства подразумевают такое его развитие, при котором увеличивается реальный национальный доход. Однако этот показатель не учитывает человеческую деятельность в сфере нематериального производства, поэтому использовать его в качестве универсального измерителя экономического роста не совсем корректно. Конечными целями экономического роста являются рост производительных сил общества, повышение уровня благосостояния народа и поддержание национальной безопасности, поэтому в качестве показателя, характеризующего уровень экономического роста, некоторые авторы рассматривают как национальное богатство и национальное благосостояние.

Национальное богатство как один из макроэкономических показателей экономического роста и его динамики характеризует экономическую мощь страны, потенциальные возможности для дальнейшего экономического роста. Национальное богатство представляет собой совокупность всех материальных благ, которые были накоплены за предыдущие периоды. Английский исследователь Д. Харви связывает экономический рост с ростом благосостояния населения: «под термином «рост» обычно понимают не просто увеличение объема выпускаемой продукции в целом по стране, а изменение уровня благосостояния ее жителей» [8]. Сходным образом как рост жизненного уровня населения экономический рост предлагает рассматривать А. Кочетков, поскольку «Экономический рост есть увеличение объема создаваемых полезностей, а, следовательно, есть повышение жизненного уровня населения» [9].

Однако величина абсолютных количественных показателей очень сильно зависит от экстенсивных факторов, в частности, от притока иностранных инвестиций, мировой конъюнктуры, изменения величины занятого населения и др. Поэтому необходим был подход к измерению темпов экономического роста с точки зрения относительных количественных показателей. В качестве таких показателей чаще всего используется уровень ВВП на душу населения или национальный доход на душу населения. Так, в учебном пособии [10], посвященном теориям экономического роста, исследователи Е. Лавров и Е. Капогузов предлагают определение экономического роста «как увеличению по сравнению с предыдущим периодом величины валового внутреннего продукта, приходящегося на душу населения». Рост объемов производства и ВВП на душу населения отражает увеличение уровня жизни в стране, поскольку именно растущая экономика в наибольшей мере способна удовлетворять возрастающие потребности населения и обеспечить высокий уровень социально-экономического развития страны. Однако рассматривать экономический рост только как изменение физических объемов производства без учета влияния на структуру потребления населения, на социальную структуру общества и экологическую сферу было бы некорректно. Поэтому трудно не согласиться с определением, предложенным нобелевским лауреатом по экономике П. Самюэлсоном, что «лучшим мерилom экономического роста является реальный валовой национальный продукт, дополненный данными о досуге, численности и составе населения, качестве продукции и неэкономических факторах» [11]. В «Толковом словаре банковского дела» Островской О.М. [12] сделана попытка рассмотреть экономический рост не только как чисто количественное явление, характеризующееся приростом объемов национального производства, но как экономическое явление, для которого характерно наличие целого ряда признаков, охватывающих не только экономическую сферу, но и сферу финансов: «увеличение объемов общественного производства, снижение безработицы, рост доходов населения, стабилизация денежно-кредитной и валютной сфер и др.». Однако при этом автор указывает, что в качестве измерителей экономического роста необходимо рассматривать не просто абсолютные значения показателей, но темпы роста таких экономических показателей как валовой национальный доход, валовой внутренний продукт, национальный доход.

Еще дальше идет Л. Кураков, который рассматривает экономический рост как качественное изменение производства, как поступательное развитие экономической системы [13], что сближает данное определение с категорией «экономическое развитие». Он подчеркивает, что «экономический рост представляет собой развитие по восходящей линии» и связан с долговременными изменениями в объеме национального производства и с его прогрессом.

Темпы экономического роста определяют динамику экономического развития страны, однако высокие темпы экономического роста не всегда гарантируют уменьшения разрыва в уровне экономического развития по сравнению с рядом стран-лидеров.

Таким образом, целесообразно рассматривать экономический рост как количественный критерий экономического развития, способствующий росту экономического потенциала и могущества страны, наращиванию объемов общественного воспроизводства и способности национальной экономики удовлетворять текущие и будущие растущие потребности населения.

В этой связи в научный оборот были введены такие понятия как «качество» и «качество темпов экономического роста». Качественные аспекты экономического роста отражают институциональные, экологические, социальные факторы и их влияние на темпы роста экономики и на его устойчивость. При этом между качеством экономического роста и его темпами существует положительная обратная связь, т.е.

чем «качественней» экономический рост, тем выше и устойчивее он будет в длительной перспективе.

В то же время необходимо отметить, что единого подхода к исследованию качества экономического роста различных стран не существует, несмотря на сложность и системность данной категории. Не вызывает сомнений, что качество экономического роста определяется структурными и институциональными сдвигами в экономике, и поэтому может быть охарактеризовано с помощью таких индикаторов как отраслевая структура экономики, доля сырьевых или доля высокотехнологических отраслей в экономике, уровень инфраструктуры в обществе, степень развития рыночных институтов и т.д. Большинство исследователей сходятся во мнении, что наряду с этими индикаторами крайне важное, если не определяющее, значение имеют показатели роста жизненных стандартов населения. Это приобретает особую актуальность в рамках трансформации мирового сообщества и перехода большинства развитых стран к постиндустриальному типу экономического развития, когда гуманистические, экологические, аспекты жизни человека выдвигаются на первый план.

Цель исследования заключается в систематизации подходов современных авторов к дефинициям «экономический рост» и «экономическое развитие» и разработке на их основе собственного определения категории устойчивого экономического роста.

Изложение основного материала

Рост показателя ВВП на душу населения является необходимым, но недостаточным условием перехода к качественному устойчивому росту, кроме того, он не отражает всех институциональных, структурных изменений в обществе и экономике, а также изменение показателей, отражающих уровень жизни населения. С этой целью необходим набор или система показателей-индикаторов, однако подход к их отбору должен быть взвешенным, аргументированным. Он потребует немало усилий со стороны ученых, поскольку, как показали исследования У. Истерли [14], достаточно большое количество индикаторов человеческого развития не коррелируют с динамикой ВВП на душу населения, из 81 показателя, отобранного исследователем, вследствие роста экономики улучшились менее 10, а также наблюдалось ухудшение такой же доли индикаторов. Многие зарубежные исследователи, такие как В. Томас, М. Дайлами, А. Дарешвар, Д. Кауфман, Н. Кишор, Р. Лопес, Я. Ван настаивают на необходимости оценивать качество экономического роста в контексте показателей развития человеческого потенциала [15].

Однако все эти показатели не позволяют непосредственно оценить влияние качественных изменений в экономике на количественные показатели, характеризующие устойчивый экономический рост. Необходимо отметить, что в научной литературе делаются попытки решения данной проблемы и разрабатываются методики оценки динамики качественных изменений посредством различных показателей. Так, С. Онышко с этой целью предлагает использовать удельный вес добавленной стоимости в общем выпуске продукции, что позволяет оценить долю сырьевых отраслей с низкой добавленной стоимостью в структуре выпуска продукции [16].

Устойчивый экономический рост (Sustainable economic growth) - рост, который можно поддерживать в течение достаточно длительного времени. Согласно определению, представленному в Финансовом словаре [17], темпы устойчивого роста должны обеспечивать соответствие наличных ресурсов объему совокупного спроса, что исключит необходимость повышения цен на факторы производства ввиду их нарастающей нехватки

Таким образом, устойчивый экономический рост представляет собой количественный критерий экономического развития, способствующий росту экономического потенциала и могущества страны, наращиванию объемов общественного воспроизводства и способности национальной экономики

удовлетворять текущие и будущие растущие потребности населения, поддерживаемый в течение длительного периода времени.

Для всесторонней, в том числе и качественной, характеристики уровня развития используют, как правило, термин «экономическое развитие».

Большинство авторов связывает экономическое развитие с конструктивной трансформацией, переходом на качественно новый этап, имеющий прогрессивные характеристики. Однако развитие может носить и обратный характер – регрессивный, когда изменения в системе носят негативный, деструктивный характер. Кроме того, ряд авторов, в частности, Е. Раевнева выделяет теоретически возможный нейтральный, «стагнационный» путь развития, т.е. без положительных или отрицательных особенностей. В то же время данный путь развития скорее носит сугубо теоретический характер, поскольку понятие «развитие» предусматривает наличие движения, необратимое изменение состояния, выход системы из состояния равновесия, что в состоянии стагнации не происходит. На этом же настаивает и Е. Раевнева, подчеркивая, что «однако учитывая циклический характер развития систем, в частности, социально-экономических, такой путь целесообразно рассматривать как переходный или к восходящему, или к нисходящему пути развития» [18].

В теории экономического развития (development economics) экономическое развитие рассматривается как долгосрочный процесс, обеспечивающий рост национального дохода или ВВП в расчете на душу населения.

Таким образом, приведенные определения содержат признаки, как роста, так и развития. Во многом неоднозначная трактовка дефиниций «рост» и «развитие» связано с переводом английского слова «development», которое одними авторами трактуется как «рост», а другими – как «развитие».

Последние исследования ученых С. Курдюмова и Г. Малинецкого [19] доказали и позволяют сделать вывод, что постиндустриальное развитие общества главным образом характеризуется объемом ВВП, уровнем достаточности финансовых ресурсов, а также уровнем развития науки и образования в стране, являющийся решающим фактором приемлемости общества к инновационным нововведениям.

Достаточно широкое распространение в последнее время получила системная теория экономического развития, согласно которой экономическая система, ее структура определяют тип, темпы и направления развития в соответствии с ее потенциалом. В связи с этим вводится понятие «аттрактора» экономической системы. Аттрактор – совокупность внутренних и внешних условий, способствующих «выбору» самоорганизующейся системой одного из вариантов устойчивого развития; идеальное конечное состояние, к которому стремится система в своем развитии, т.е. это альтернативные траектории, к которым стремится будущее состояние системы в момент качественного перехода [20].

Можно сказать, что основоположником такого подхода к экономическому развитию был Й. Шумпетер, поскольку он рассматривал процесс развития как изменение траектории, по которой осуществляется кругооборот, смещение состояния равновесия, порожаемое самой экономикой, т.е. переход к другому состоянию происходит как бифуркация. Рост экономических потрясений в XX в. приводил к накоплению экономической системой дестабилизирующего потенциала и в результате к утрате устойчивости, т.е. бифуркацией и переходом на новую траекторию. Е. Ерохина указывает, что «на выбор аттрактора влияет также накопленный потенциал национальной экономики, к которому относятся природные, информационные ресурсы, пространство, техника, технология, организация производства и управление на всех уровнях. Это означает (в противовес общепринятому мнению, согласно которому производственные отношения отделены от технико-экономических отношений, а развитие экономики считается независимым от последних), что «выбираемому» аттрактору должен соответствовать потенциал экономики. Эти факторы могут служить как ограничителем, тормозом развития, направляющим национальную экономику на

«проигрышные» аттракторы или даже странный аттрактор, так и катализаторами экономического развития, способствующими выбору выигрышного аттрактора и повышению темпов роста национальной экономики» [21]. Флуктуации какой-либо системы, в том числе экономической, играют роль движущих сил развития. Чувствительность экономической системы к флуктуациям тем выше, чем менее диверсифицирована ее структура, другими словами – если экономическая система имеет развитые эффективные институты, обеспечивающие устойчивость ее структуры в эволюционный период, то она более результативно нейтрализует флуктуации любого характера, которые могут привести к дестабилизации всей экономики.

Несбалансированность экономической системы, вызываемая флуктуациями, может быть условно разделена на два типа: функциональная несбалансированность и несбалансированность, генерирующая развитие. Эти два типа несбалансированности отличаются между собой как силой вызвавших их и поддерживающих флуктуаций, так и степенью отдаленности от состояния равновесия, а также последствиями. Если функциональная несбалансированность приводит к незначительным изменениям или отклонениям в поведении экономических агентов и субъектов в рамках сложившейся структуры экономической системы, то второй тип несбалансированности вызывает точку бифуркации, приводящую к качественному рывку – развитию, который выражается в значительной перестройке структуры экономической системы.

Помимо флуктуаций существуют также кумулятивные колебания, результирующее действие которых постепенно накапливается в экономике и способствует появлению рывка. Среди кумулятивных флуктуаций особенно следует отметить мультипликативные и акселеративные флуктуации. Смена вектора развития происходит стремительно – рывком. В точке бифуркации в экономической системе происходят серьезные трансформации – происходит изменение структуры, пропорций, связей, что вызывает в экономике хаос, который и способствует выходу на новый виток развития.

Анализ развития экономик большинства стран свидетельствует о том, что в мировом пространстве выявляются тенденции и закономерности экономического роста, темпы которого все больше обусловлены способностью к овладению новыми технологиями в широком понимании. Осознание положительной роли инноваций на микро- и макроэкономическом уровнях, исходя из примеров экономического роста стран на основе широко внедрения инноваций и активизации инновационных процессов, свидетельствует о необходимости выбора направлений инновационного развития, формирования экономически обоснованной инновационной политики в странах с транзитивной экономикой. При выборе модели развития необходимо учитывать тот факт, что в условиях дефицита финансовых ресурсов инновационная модель развития является наиболее приемлемой для данных стран, поскольку она дает возможность оптимально использовать имеющиеся в наличии собственные экономические ресурсы в пределах потребностей экономики.

Выводы

Таким образом, анализ теоретических построений и моделей экономического роста показал, что у экономистов нет однозначного толкования данного явления. Большинство авторов сходятся во мнении, что реальное развитие экономики охватывает такой широкий диапазон процессов и явлений, которые не могут быть полностью учтены в любых теоретических построениях. Это привело к тому, что понятие «экономический рост» сменила дефиниция «экономическое развитие», представляющее собой необратимую направленность закономерного развития, результатом которого станет новое качественное состояние объекта, в том числе его структурная трансформация. Суть экономического развития транзитивных экономик проявляется в прогрессивных изменениях важнейших макроэкономических пропорций на основе высоких технологий, диверсификации производства и экспорта,

импортозамещения, проведения глубоких преобразований экономической системы, улучшении условий жизни населения и сокращении социальных контрастов.

Несмотря на существование огромного числа моделей экономического развития выбор адекватной теории для стран с транзитивной экономикой остается крайне актуальным. Именно создание научно обоснованной теории, основывающейся как на количественных, так и на качественных аспектах развития с учетом потенциала экономической системы как фундамента для выбора аттрактора, способно обеспечить закономерный необратимый процесс развития и поддержание конкурентных преимуществ данных стран в глобальной экономической системе.

Список литературы / References

1. Макроекономіка: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.М. Панчишин. Вид. 2-ге, стер. К.: Либідь, 2002. 614 с.: рис., табл.
2. Економіко-математичні моделі економічного зростання: монографія / О.О. Бакаєв [та ін.]; Міжнародний наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. К.: Наук. думка, 2005. 190 с.
3. Савченко А.Г. Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко. К.: КНЕУ, 2005. 445 с.
4. Матвеева Т.Ю. Основы экономической теории: учеб. пособие для вузов / Т.Ю. Матвеева, И.Н. Никулина. М.: Дрофа, 2003. 442 с. (Высшее образование).
5. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс: Учеб. фундамент. теории экономики по дисциплинам: экон., рыночная экон., экон. теория, теорет. экон., политэкон., микроэкон., макроэкон. / А.Г. Войтов. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2003. 594 с.
6. Луссе А. Макроэкономика: учеб. пособие / А.В. Луссе. 2-е изд. СПб. [и др.]: Питер, 1999. 240 с.: ил. (Краткий курс).
7. Эффективный экономический рост: теория и практика: учебное пособие для студентов экономических вузов / ред. Т.В. Чечелева. М.: Экзамен, 2003. 320 с.
8. Современная экономическая теория: вводный курс: учебное пособие для вузов / Дж. Харвей; пер. В.Н. Егоров. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 701 с.
9. Основы экономической теории : курс лекций / под общ. ред. А.А. Кочеткова. Изд. 2-е. М.: Дашков и К, 2005. 488 с.
10. Лавров Е.И. Экономический рост: теории и проблемы: учеб. пособие / Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов. Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. 213 с.
11. Самуэльсон П.А. Экономика: вводный курс / П.А. Самуэльсон; пер. с англ.; ред. А.В. Аникин [и др.]; вступит. статья А.А. Арзуманяна; ред. и послесл. А.С. Кудрявцева. М.: Прогресс, 1964. 843 с.: черт.
12. Островская О.М. Банковское дело: толковый словарь / О.М. Островская. М.: Гелиос АРВ, 1999. 400 с. ISBN 5-85438-088-9.
13. Курс экономической теории / Л.П. Кураков, Г.Е. Яковлев. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Вуз и школа, 2003. 514 с.
14. Easterly William. Life during Growth / William Easterly // Journal of Economic Growth, 1999. № 4 (3). Pp. 239 - 279.
15. Якість економічного зростання / [Томас Вінод, Дайламі Мансур, Дарешвар Ашок, Кайфман Деніел, Кішор Налін; пер. з англ.]. К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. 350 с.
16. Онишко С. Оцінка якості зростання економіка України / С. Онишко // Проблеми науки, 2003. № 5. С. 10.
17. Финансовый словарь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30839/ (дата обращения: 25.09.2015).
18. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвнева; Н.-д. центр індустр. пробл. розвитку НАН України, Харк. нац. екон. ун-т. Х.: ІНЖЕК, 2006. 493 с.

19. *Курдюмов С.* Нелинейная динамика и проблемы прогноза / С. Курдюмов, Г. Малинецкий // Вестник Российской академии наук, 2001. № 3. Т. 71. С. 210 – 232.
20. Современная экономическая теория. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://modern-econ.ru/makro/rost-razvitie/problemu-razvitiya.html/> (дата обращения: 25.09.2015).
21. *Ерохина Е.А.* Теория экономического развития: системно-синергетический подход. [Электронный ресурс]. Режим доступа: ek-lit.narod.ru/eroh/index.html/ (дата обращения: 25.09.2015).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

OPPORTUNITIES FOR GROWTH IN THE AGRICULTURAL SECTOR AND FOOD SECURITY

Ganiyev M.H. (Republic of Uzbekistan)

Email: Ganiyev224@scientifictext.ru

*Ganiyev Muhammadjon Halilovich - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, prorector,
NAMANGAN ENGINEERING-TECHNOLOGICAL INSTITUTE,
NAMANGAN, REPUBLIC OF UZBEKISTAN*

Abstract: in the agricultural sector has been carried out a large-scale and, at the same time, deeply thought out work to optimize the volume of acreage of farms, the introduction of new and advanced technologies in production, improvement of breeding work, the introduction of zoned varieties of cotton and grain crops, the development of modern agricultural technologies. Agricultural sector meets the need of the population for food and processing industries in the raw material. 90 percent of the food produced in the agricultural sector. Moreover, agriculture, together with the supply of the consumer market of the republic food and raw materials for the processing industry, is a guaranteed market for the production of agricultural machinery industry, chemical industry, as well as a variety of other industries.

Keywords: agriculture, food, land and water resources, agricultural technologies, resource savings.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ганиев М.Х. (Республика Узбекистан)

*Ганиев Мухаммаджон Халилович - кандидат экономических наук, доцент, проректор,
Наманганский инженерно-технологический институт,
г. Наманган, Республика Узбекистан*

Аннотация: в сельскохозяйственном секторе была осуществлена широкомасштабная и в то же время глубоко продуманная работа по оптимизации объёмов посевных площадей фермерских хозяйств, внедрению новых и передовых технологий в производство, улучшению селекционных работ, внедрению зонированных сортов хлопчатника и зерновых культур, освоению современных агротехнологий. Аграрный сектор удовлетворяет потребность населения страны в продуктах питания, а перерабатывающих отраслей промышленности в сырьё. 90 процентов продуктов питания производится в аграрном секторе. Кроме того, сельское хозяйство наряду с поставками на потребительский рынок республики продуктов питания и сырья для перерабатывающей промышленности, является гарантированным рынком сбыта продукции отраслей сельскохозяйственной техники, химической промышленности, а также целого ряда других отраслей.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продуктов питания, земельных и водных ресурсов, агротехнологий, экономия ресурсов.

Сельское хозяйство и продовольственная отрасль промышленности, занимающаяся переработкой сельскохозяйственной продукции, играют ведущую роль в экономике Узбекистана. В результате реализации аграрных реформ работа по

внедрению новой техники и передовых технологий в сельскохозяйственное производство ускоряется из года в год, растёт эффективность использования ограниченных земельных и водных ресурсов, капитала и трудовых ресурсов.

Узбекистан в годы независимости в развитии сельскохозяйственного сектора, в обеспечении продовольственной безопасности путём обеспечения населения продуктами питания достиг положительных результатов. Аграрный сектор удовлетворяет потребность населения страны в продуктах питания, а перерабатывающих отраслей промышленности в сырье. 90 процентов продуктов питания производится в аграрном секторе. Кроме того, сельское хозяйство наряду с поставками на потребительский рынок республики продуктов питания и сырья для перерабатывающей промышленности является гарантированным рынком сбыта продукции отраслей сельскохозяйственной техники, химической промышленности, а также целого ряда других отраслей.

В 2015 году 16,6 процента валового внутреннего продукта страны приходится на долю сельского хозяйства. В том же году выросло производство продукции сельского хозяйства на 6,8%, продукции растениеводства на 6,7%, животноводческой продукции на 6,8%. Согласно анализу, с 2005 по 2014 годы среднегодовой темп роста производства сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации составил 103,8%, на Украине - 104,7%, в Казахстане - 104,2%, в Молдове - 103,1%, в Кыргызстане - 101,2%, в Узбекистане же этот показатель составил 106,2% [1]. В аграрном секторе Узбекистана это не конечный результат. В этой сфере существуют возможности, которые следует использовать. В результате осуществляемых глубоких структурных реформ в сельском хозяйстве, повышения уровня технической оснащённости и механизации в производстве, а также в результате процессов модернизации доля сельского хозяйства в структуре отраслей, занятых в экономике, снизилась от 32,6 процента в 2002 году до 27,0 процента в 2015 году. Снижение доли сельского хозяйства в ВВП не означает снижения объёма валовой продукции сельского хозяйства. Напротив, стоимость сельскохозяйственной продукции в текущих ценах выросла от 1387,2 млрд сумов в 2000 году до 42 280,4 млрд сумов в 2015 году, или в 30,5 раза в абсолютном показателе. Стоимость инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве в 2000 году в текущих ценах составила 42,6 млрд сумов, а в 2015 году составила на 1506,5 млрд сумов или в 35,4 раза больше [2]. В результате, в 2015 году выращено 12 миллионов 592 тысячи тонн овощей и картофеля, 1 миллион 850 тысяч бахчевой продукции, 1 миллион 556 тысяч тонн винограда, 2 миллиона 731 тысяча тонн фруктов. Кроме того, фермерское движение, как передовая форма ведения хозяйства, начала оправдывать себя на практике.

В Узбекистане есть 4 миллиона 300 тысяч гектаров орошаемых земель. Большая часть его - 80-85%, засоленные земли, 60% - сильно засоленные земли. Если бы мы не затрачивали миллиарды, триллионы средств на решение этой проблемы, за счет чего бы мы себя кормили? ... То, что в стране в ближайшие пять лет на улучшение мелиоративного состояния земель запланировано направить 1 триллион 860 миллиардов сумов, на модернизацию ирригационных систем 3 триллиона 144 миллиарда сумов и 584 миллионов долларов прямых иностранных инвестиций показывает, что этот вопрос всегда будет оставаться в центре нашего внимания [3].

Увеличение объема экономических показателей сельскохозяйственного производства обеспечивается не только экстенсивным путём за счёт расширения посевных площадей, а в основном интенсивным развитием, то есть за счёт повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продукции животноводства. Постоянно увеличивается урожайность основных видов культур, так в 2015 году по сравнению с 1990 годом урожайность пшеницы повысилась на 207,9%, картофеля на 273,6%, овощей на 144,3%, винограда на 166,2%.

В Узбекистане в 1990 г. из необходимого для потребления населения зерна 82 процента, мясных продуктов 50 процентов, молока и молочных продуктов около 60 процентов, картофеля 50 процентов, весь сахар и сухое молоко импортировались из за

рубежа, то сегодня за счет стабильности производства пищевых продуктов потребность населения в основной сельскохозяйственной продукции обеспечивается за счёт собственного производства страны. Это означает обеспечение не только внутреннего спроса в сельскохозяйственной продукции, но и расширяет возможности для экспорта.

Важным аспектом повышения экспортного потенциала страны является увеличение объёмов производства фруктов и модернизация технологии производства, создание интенсивных садов и виноградников. В этих садах сажают саженцы фруктовых деревьев карликовых и полукарликовых сортов, обладающих высокими потребительскими свойствами и высокой урожайностью. В течение 2011 - 2015 годов на основе новых агротехнологий в области садоводства были созданы 23908 гектаров интенсивных садов карликовых и полукарликовых сортов деревьев, дающих высокий урожай. Создание таких садов ещё больше увеличивает возможности стабильного снабжения населения страны качественной фруктовой продукцией и экспортирования качественных фруктов.

Проблеме стабильного и непрерывного обеспечения спроса населения на продукты питания и обеспечения продовольственной безопасности, являющейся одной из острых проблем на международном уровне, нашим государством уделяется большое внимание. Первый президент Узбекистана Ислам Каримов во вступительной речи на церемонии открытия международной конференции на тему «О важнейших резервах реализации продовольственной программы в Узбекистане», прошедшей в Ташкенте 9 июня 2014 года, на основе ясных и убедительных фактов открыл целый ряд становящихся серьезным фактором риска для стабильности во всем мире проблем, таких как мировой финансово-экономический кризис, рост цен на мировых рынках в результате того, что в ряде стран мира, в первую очередь в странах и регионах, где нет никаких условий для ускоренного производства продуктов питания, из года в год затрудняется вопрос решения продовольственной программы из-за разрыва между быстрыми темпами роста населения Земли и ограниченными возможностями роста производства продовольственной продукции, срывы в снабжении продовольствием во многих странах Азии, Африки и Латинской Америке. В условиях возникающих глобальных проблем в сфере мировой продовольственной безопасности в нашей стране уделяется большое внимание стабильному увеличению как количественных, так и качественных объемов производства сельскохозяйственной продукции питания и этим укреплению продовольственной безопасности. Так как в первую очередь обеспечение продовольственной безопасности в стране достигается за счет устойчивого увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции.

В сельскохозяйственном секторе была осуществлена широкомасштабная и в то же время глубоко продуманная работа по оптимизации объёмов посевных площадей фермерских хозяйств, внедрению новых и передовых технологий в производство, улучшению селекционных работ, внедрению зонированных сортов хлопчатника и зерновых культур, освоению современных агротехнологий. В результате проведённой работы получение в 2015 году урожая пшеницы в среднем по 55 центнеров с гектара, а в некоторых районах этот показатель составил 60 - 77 центнеров, является, без сомнения, великим достижением наших фермеров. Невозможно также переоценить роль в обеспечении экономического роста в сельскохозяйственном секторе нашей страны специальных 26287 проектов, внедрённых в практику в 2011 - 2015 годы по крупному рогатому скоту, птицеводству, рыболовству, пчеловодству, садоводству.

Таким образом, широкомасштабная работа по модернизации производства и увеличению объёмов производства пищевых продуктов даёт свои результаты, из года в год увеличиваются объёмы производства основных видов сельскохозяйственной продукции и это даёт возможность экономического роста.

Список литературы / References

1. Основные тенденции развития сельского хозяйства Узбекистана (2005 - 2014 годы). Информационно-аналитический обзор. Институт прогнозирования и макроэкономических исследований при Кабинете Министров Республики Узбекистан, 2015. Ст. 37.
2. Научно-популярное пособие по изучению доклада И.А. Каримова «Наша главная цель – несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса». Т., 2016. Ст. 103.
3. Каримов И.А. Служить ради процветания и великого будущего Родины – высшая честь. Ташкент. «Узбекистан», 2015. Ст. 175 - 176.

BANKING INNOVATION AND DEVELOPMENT IN THE DIRECTION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Serikov S.G. (Russian Federation)
Email: Serikov224@scientifictext.ru

Serikov Stanislav Gennad'evich - assistant,
FINANCE DEPARTMENT,
AMUR STATE UNIVERSITY, BLAGOVESHCHENSK

Abstract: *the relevance of this study due to the fact that currently the banking sector is undergoing a qualitative change, and this determines the level of competition in the banking products and services market, banking innovations are an important and challenging area of further development of Russian banking institutions. The article deals with a retrospective and prospect of development of banking innovation in Russia. Structured stages of innovative processes in the domestic commercial banks, reflecting their specifics, as well as marked modern technologies used today in the banking sector. Priority directions of innovative development.*

Keywords: *bank innovation, creating an innovation base, competitive potential, innovative technologies.*

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сериков С.Г. (Российская Федерация)

Сериков Станислав Геннадьевич – ассистент,
кафедра финансов,
Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Аннотация: *актуальность данного исследования обусловлена тем, что в настоящее время развитие банковского сектора претерпевает качественные изменения и это определяет уровень развития конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг, банковские инновации являются важным и стимулирующим направлением дальнейшего развития российских банковских институтов. В статье рассматривается ретроспектива и перспектива развития банковских инноваций в России. Структурированы этапы инновационных процессов в отечественных коммерческих банках, отражена их специфика, а также обозначены современные технологии, применяемые сегодня в банковской сфере. Выделены приоритетные*

направления их инновационного развития.

Ключевые слова: *банковские инновации, формирование инновационной базы, конкурентный потенциал, инновационные технологии.*

Развитие мировой банковской системы сегодня происходит на фоне значительно возросшей конкуренции и финансового кризиса. Одной из основополагающих детерминант развития банковской системы необходимо обозначить инновации, как фактор прогресса в финансовой области и формирования плодотворной конкурентной среды [1].

Понятие финансовой инновации следует рассматривать в нескольких аспектах. В срезе функционирования отдельного банка, под финансовой инновацией принято понимать формирование и введение новаторских или усовершенствованных услуг и продуктов. Если рассматривать финансовые инновации как часть банковского механизма, то данное понятие необходимо определить как «систему разноаспектных нововведений в любой сфере функционирования банка, обладающих определенным положительным экономико-стратегическим эффектом» [2].

Банковская инновация представляет собой новую услугу или банковский продукт, технологию их предоставления, либо новый или усовершенствованный процесс, в той или иной форме повышающий эффективность деятельности банка. Также к банковским инновациям, необходимо относить формирование и внедрение новых типов организационных структур кредитных организаций.

Технический прогресс является центральным способом выхода из кризиса. Данный постулат также применим к финансовой системе, поэтому банковские инновации связаны с новыми технологиями. В современном новаторском банке важная роль отводится ИТ – обеспечения как платформе, обеспечивающей решение многих задач, в числе которых развитие онлайн – сервисов, сокращение времени осуществления операций и документооборота и т.д.

Проведем краткую историческую ретроспективу инновационной банковской деятельности в Российской Федерации, выделив основные тенденции, на базе которых производилось развитие банков. Первый этап развития банковских инноваций в нашей стране датируется периодом 1991 – 1997 гг. Данные годы можно охарактеризовать как время формирования инновационной базы эффективного функционирования банковской системы. Обозначенный период отличается деятельностью банков, связанной преимущественно с операциями с иностранной валютой, исполнением расчетных операций клиентов – юридических лиц. На фоне экономического коллапса, гиперинфляции, неустойчивой финансовой ситуации, отсутствия развитой инфраструктуры, банки получали аномально высокую прибыль, при этом, не имея каких – либо инвестиционных вливаний. Таким образом, банки существовали в лучших условиях, не ориентируясь на необходимость в инновационном развитии, формированию конкурентного потенциала, ограничиваясь разработкой и внедрением продуктов и технологий, обслуживающих расчеты [3].

Второй этап формирования и развития банковских инноваций в нашей стране датируется 1998 – 2001 годами и характеризуется как переходный, потому что проходил на фоне внутрироссийского экономического кризиса и последующего восстановления. Развитие банковских инноваций в данный период сводилось к области кредитования реального сектора, взаимодействию с населением, клиентоориентированности как вынужденная реакция на падение финансовых рынков.

Третий этап развития банковских инноваций в России датируется 2002 – 2007 годами, и отличается бурным внедрением инноваций и новых технологий. Данный период разворачивался на фоне высоких темпов развития экономики нашей страны, стабильного повышения благосостояния населения, качества и уровня жизни граждан России. Основным направлением развития банков стало внедрение инновационных кредитных продуктов, ориентированных на розницу [4].

Наконец, четвертый этап развития банковских инноваций в Российской Федерации датируется 2008 г. и по сей день. Данный период следует обозначить как выход из мирового финансового кризиса, сопровождаемый такими закономерными процессами, как формирование конкурентной среды, рост финансовой грамотности населения и соответственно ориентацией на новые технологии и инновации. К примеру, в 2015 году компании Gesellschaft für Konsumforschung («Общество изучения потребления» - GfK) и международный исследовательский центр Market Adjustment Research Center («Научно-исследовательский центр адаптации рынка» - MARCS) обозначили следующие банковские инновации, а также направления их развития:

1. Мгновенная выдача неименной пластиковой карты. Согласно опросам, проведенным «Обществом изучения потребления», 28 % респондентов считают данные инновации полезными.

2. Сканирование платежных и прочих данных при помощи смартфона, позволившее значительно сократить время на соответствующие банковские операции (оплата услуг ЖКХ, сканирование платежной карты и удостоверения водителя и документа о регистрации транспортного средства). Согласно выше упомянутым опросам, данная технология оказалась популярной и составила 29 % от общего количества голосов.

3. Уведомление о штрафах и налогах по СМС. Данное нововведение было внедрено впервые Бинбанком и отметим, что 33% опрошенных проголосовали за данную инновацию. Эта опция предназначена для своевременного погашения долгов перед ГИБДД, ФНС и судебными приставами.

4. Производство покупок посредством использования смартфона. Данное нововведение было внедрено компанией Сургутнефтегазбанк, за него проголосовало 39% участников голосования. Суть инновации заключается в том, что все покупки можно производить по простой схеме приложения смартфона к терминалу кассы магазина, что значительно экономит время покупателя [5].

5. Перечисление ограниченных сумм с карты на карту в онлайн системе. Данная инновация пользуется популярностью у 35% проголосовавших респондентов среди жителей средних и небольших городов и 45% опрошенных среди городов с населением около 300 тыс. человек.

Таким образом, одним из направлений развития банковских инноваций следует признать внедрение дистанционного обслуживания клиентов. Помимо перечисленных выше нововведений, стоит отметить возможность в будущем замены привычных банкоматов на видеотерминалы. Следующим важным направлением в развитии банковских технологий является значительное упрощение документооборота, позволяющего сэкономить время клиента. Далее, в качестве важного преобразования в банковской деятельности обозначим формирование «базы клиентских впечатлений». Данное направление является заделом для важных перспектив развития в банковской сфере, связанных с отношением человека и техники [6]. Здесь подразумевается новая технология, предполагающая автоматический сбор информации, то есть банки располагают подробными сведениями о своих клиентах, а также локациях, где они тратят свои финансы [7]. На базе собранной информации банки формируют анкету желаний и внедряют новые услуги. Например, в качестве инновационной технологии можно выделить браслет, который измеряет частоту сердцебиения и идентифицирует человека с совершаемыми бесконтактными платежами. Также данное инновационное направление в деятельности банков представлено технологией определения человека по голосу во время звонка в банк. Важным направлением будущего в сфере банковских инноваций являются «безлюдные офисы», которые успешно функционируют в Японии. Конечно, перенести данный опыт в российские реалии полностью не удастся, но многие банковские продукты и услуги можно продавать посредством деятельности роботов.

Список литературы / References

1. Сериков С.Г. Регулирование региональных социально-экономических систем // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях, 2017. С. 122-126.
2. Зиновьева Н.М., Юрина Е.В. Банковские инновации в России на современном этапе развития // Территория науки, 2016. № 3. С. 140–144.
3. Кожепорова И.М. Современные тенденции в инновационной банковской системе // Экономические науки, 2016. № 6. С. 80–90.
4. Еремина В.В. Банковские инновации и направления их развития в РФ // Финансы и кредит, 2016. № 5. С. 54–60.
5. Альберт В.А. Тенденции и реалии инновационного развития банковского сектора // Фундаментальные исследования, 2016. № 4. С. 123–130.
6. Иванов Л.Р. К вопросу о банковских инновациях // Финансы и кредит, 2016. № 4. С. 70–75.
7. Сериков С.Г., Карпенко П.А. Оценка уровня экономической безопасности Амурской области // Современные инновации, 2017. № 1 (15). С. 54-56.

ANALYSIS OF INDICATORS OF CORPORATE INTERESTS

Isavin I.V. (Russian Federation)

Email: Isavin224@scientifictext.ru

*Isavin Ivan Vadimovich - master,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING, AUDIT AND TAXATION,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, MOSCOW*

Abstract: the privatization process was formed specifically on the problems of the economy and its enterprises. A number of the analysis of the main indicators corporation interests that influence the effectiveness of management. It revealed this economic indicator as accelerated depreciation. Accelerated depreciation performs an effective incentive for the development of the enterprise and the entire economy and affects the following features discussed in this article. Profitability index associated with the effectiveness of the current corporate costs.

Keywords: amortization, the average industry profit margins, return on capital, operating costs, non-recurring costs.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАЦИОННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Исавин И.В. (Российская Федерация)

*Исавин Иван Вадимович - магистр,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Государственный университет управления, г. Москва*

Аннотация: процесс приватизации специфически сложился на проблемах экономики и ее предприятий. Рассмотрен ряд анализа основных показателей корпорационных интересов, которые влияют на эффективность управления. Выявлен такой экономический показатель, как ускоренная амортизация. Ускоренная амортизация выступает эффективным стимулом для развития предприятия и всей экономики и

оказывает влияние на следующие признаки, рассмотренные в статье. Показатель рентабельности связан с эффективностью текущих издержек корпорации.

Ключевые слова: амортизация, средняя отраслевая норма прибыли, рентабельность капитала, текущие издержки, единовременные затраты.

В сложившейся социально-экономической ситуации назрела необходимость пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом, усиления государственного контроля и регулирования в национальном секторе экономики. Государственная политика преследует интересы увеличения доходов федерального бюджета на основе эффективного управления государственной собственностью. Но коммерческая деятельность - извлечение текущей прибыли, как известно, успешней реализуется на базе частной собственности [4]. Данная проблема приобрела наибольшую актуальность с началом в нашей стране в 90-х годах процесса приватизации.

Для того чтобы увеличить эффективность управления корпораций, а также поднять уровень национальной экономики, проанализируем ряд важных экономических показателей, которые зачастую достигаются лишь во благо корыстных корпорационных интересов.

Основной капитал - материальный фундамент развития народного хозяйства - в России безнадежно устарел. Изношенность основных фондов в России приближается к 50%, а изношенность машин, станков и оборудования уже превысила этот критический рубеж. Средний срок службы машин и оборудования у нас составляет около 20 лет, в то время как уже старыми считаются машины, работающие свыше 10 лет. Средний срок эксплуатации машин и оборудования в передовых странах составляет около 8 лет [2].

Афанасьев М. дает определение амортизации – это средства, отчисляемые на возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции, следовательно, в цену продукции, а также выделяет четыре способа начисления амортизации. Амортизационные отчисления могут начисляться линейно, по объему производства, по остаточной стоимости и ускоренно, осуществляются в соответствии с установленными законодательством нормативными сроками службы основных фондов и нормами отчислений. Они остаются в распоряжении предприятия. Основная задача амортизации обеспечение простого воспроизводства [1].

Действуя в своих личных интересах, компании в больших случаях используют остаточный метод начисления амортизации. Амортизация по остаточной стоимости определяется в виде постоянного процента от остаточной стоимости объекта. В этом случае стоимость амортизируемого основного средства наиболее сильно снижается в первые годы его использования, что влечет за собой ускоренный срок морального и физического износа основных средств.

На наш взгляд необходимо сосредоточить внимание на том, что при ускоренной амортизации предприятие будет эффективнее развиваться.

Ускоренная амортизация выступает эффективным стимулом для развития предприятия и всей экономики и оказывает влияние на следующие признаки:

- 1) Повышение общей суммы амортизационных отчислений в начале периода эксплуатации капитала.
- 2) Ускоряет оборот основного капитала и снижает риск долгосрочных вложений.
- 3) Снижает норму банковского процента, увеличивая инвестиционную собственность предприятия.
- 4) Уменьшает потерю предприятий от морального износа основных фондов.

Существует прямая связь между эффективностью производства и эффективностью управления. Чем выше второе, тем выше и первое и наоборот. При определении эффективности производства часто используют соотношения между объемом

капитала и объемом прибыли. Такой показатель как рентабельность действующего капитала отражает это соотношение. Применяется и отношение объема реализованной продукции или прибыли к объему текущих издержек. Однако ни рентабельность действующего капитала, ни рентабельность издержек не могут дать четкие ориентиры динамики эффективности производства. У этих показателей разная динамика в направлениях: рентабельность действующего капитала может повышаться, а рентабельность издержек уменьшаться и наоборот. Рентабельность действующего капитала отражает среднюю отраслевую норму прибыли, если она рассчитана с привлечением показателей отраслевого уровня. Если говорить научным языком, то средняя отраслевая норма прибыли – это специфическая экономическая характеристика, проявляющаяся в процентном соотношении прибыли за определенный период и капитала. Однако, Зарнадзе А.А. трактует среднюю норму прибыли как прирост средств, который является исходным от имеющегося, вложенного капитала. Средняя отраслевая норма прибыли важна для анализа эффективности производства, конкурентоспособности корпорации, а так же показывает отдачу затраченных ресурсов и единовременных затрат. Как правило, рентабельность текущего капитала должна быть не ниже отраслевой нормы прибыли. Любая компания, у которой этот показатель ниже отраслевой величины, рискует стать банкротом. Выйти из такой ситуации можно мобилизовав ресурсы для повышения отдачи единовременных вложений. Таким образом, рентабельность действующего капитала (по сравнению с отраслевой нормой) показывает нижнюю границу эффективности единовременных затрат компании.

Второй рассматриваемый показатель рентабельности связан с эффективностью текущих издержек. Однако текущие издержки недостаточно отражают эффективность единовременных затрат, несмотря на то, что в них присутствуют амортизационные отчисления. Следовательно, показатели эффективности единовременных затрат или текущих затрат отдельно не могут дать полной картины эффективности производства; требуется их интегрированная форма выражения. Такая задача решается с помощью показателя динамики общественно необходимых затрат, т.е. суммы единовременных затрат и текущих издержек, приведенных к сопоставимому виду при помощи коэффициента средней отраслевой нормы прибыли. Отношение объема реализации к совокупным текущим и единовременным затратам предприятия представляет собой искомый показатель эффективности производства.

Имеет важный экономический смысл и обратное отношение – суммарных индивидуальных текущих и единовременных затрат к общественной (рыночной) цене производимой продукции. Это отношение характеризует экономическую надежность предприятия, указывает на его способность к самоорганизации и подчеркивает фундаментальное значение системного свойства самоорганизации для всей системы управления. Экономическое содержание «надежности системы управления» заключается в том, что она характеризует «предел прочности системы управления на разрыв»: чем меньше коэффициент, тем выше надежность системы управления. Этот коэффициент и характеризует пороговое значение индивидуальных затрат.

Стремление предприятия снижать полные затраты – как текущие, так и единовременные на единицу полезного эффекта – создает условия для повышения самоорганизации предприятия, его роста надежности: чем ниже индивидуальные затраты, тем выше уровень вновь созданной стоимости. Добавленная стоимость является функцией затрат предприятия, а основным источником ее увеличения – научно-техническое развитие и эффективная инновационная политика. По мнению большинства ученых, добавленная стоимость рассчитывается как разность между стоимостью товаров и услуг, произведенных компанией (то есть выручка от продаж), и стоимостью товаров и услуг, приобретенных компанией у внешних организаций (стоимость купленных товаров и услуг будет состоять в основном из

израсходованных материалов и прочих расходов, оплаченных внешним организациям, например, расходы на освещение, отопление, страхование и т.д.).

С этой точки зрения формула эффективности производства, которая представляет собой соотношение общественной (рыночной) цены к производимой продукции и индивидуальным затратам предприятия, может быть успешно заменена соотношением добавленной стоимости (либо ВВП – на уровне народного хозяйства) к фактическим текущим и единовременным затратам, приведенным к сопоставимому виду при помощи средней нормы прибыли. Измерение эффективности производства с помощью соотношения добавленной стоимости к полной величине текущих и единовременных затрат не только более адекватно отражает уровень эффективности производства, но и более полно характеризует состояние организации управления производством.

В такой постановке проблемы, в которой главенствуют воспроизводственные процессы всей структуры целостной системы управления, кажется неоправданной концентрация целей предприятия на максимизации текущей прибыли. Предприятие является многофункциональной системой, в которой финансово-экономическая деятельность является лишь одной из частей всей системы управления. На фоне данной сферы деятельности большое значение имеет производственная сфера, включая состояние оборудования, надежность его работы, что связано не только с техническим состоянием, но и с экономической безопасностью предприятия в целом. Такие показатели как рентабельность и прибыль в недостаточной мере отражают и стимулируют рост научно-технического уровня производства предприятия, производительности труда, развитие социального аспекта фирмы, экологическое состояние окружающей среды.

Если исходить из основополагающего принципа институциональной теории, который нацелен на снижение противоречий и неопределенности между субъектами социально-экономических отношений, то можно прийти к выводу, что целевой функцией предприятия должна быть не текущая прибыль, а добавленная стоимость – показатель, аналогичный ВВП [5].

Список литературы / References

1. *Афанасьев М.М.* Забытая амортизация / М. Афанасьев, П. Кузнецов // Вопросы экономики, 1996. № 11.
2. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде. М.: Экономика, 1997.
3. *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: «Экзамен», 2002. С. 512.
4. *Львов Д.С., Поршнев А.Г.* Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. Гос. ун-т упр. Отд-ние экономики РАН. М.: ЗАО «Изд-во «экономика»», 2002. 702 с.
5. *Зарнадзе А.А.* Целостность управления современной экономикой. М., 2011. 232 с.

PROBLEMS OF FINANCIAL PLANNING AT ENTERPRISE, THEIR REASONS AND WAYS OF SOLUTION

Khovanov A.G. (Russian Federation)

Email: Khovanov224@scientifictext.ru

*Khovanov Alexander Germanovich – Master,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING AND FINANCE,
CHELYABINSK STATE UNIVERSITY, CHELYABINSK*

Abstract: *in the article questions of formation, organization and execution of financial planning at domestic enterprises are analyzed. The source of the material was textbooks and scientific literature of domestic authors. As a result of the analysis, the most common problems in the formation, organization and execution of financial planning in the enterprise and the reasons for their occurrence were identified. Recommendations were developed to improve financial planning in the enterprise, in order to eliminate the identified problems.*

Keywords: *analysis, problems, financial planning.*

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ИХ ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Хованов А.Г. (Российская Федерация)

*Хованов Александр Германович – магистрант,
кафедра учета и финансов,
Челябинский государственный университет, г. Челябинск*

Аннотация: *в статье анализируются вопросы формирования, организации и исполнения финансового планирования на отечественных предприятиях. Источником материала послужили учебники и научная литература отечественных авторов. В результате анализа были выявлены наиболее распространённые проблемы формирования, организации и исполнения финансового планирования на предприятии и причины их возникновения. Были разработаны рекомендации по совершенствованию финансового планирования на предприятии, с целью устранения выявленных проблем.*

Ключевые слова: *анализ, проблемы, финансовое планирование.*

С развитием рыночных отношений финансы становятся основным видом ресурсов, именно их ограниченность начинает лимитировать производство. В связи с этим, в значительной степени, возрастает роль финансового планирования, изменяется его содержание, как на предприятиях, так и в рамках всей финансовой системы страны. Финансовое планирование в современных условиях призвано обеспечить воспроизводственный процесс соответствующими по объему и по структуре финансовыми ресурсами и выбрать оптимальные направления их распределения на базе финансового анализа, представляющего собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния организации.

Финансовое планирование предприятия представляет собой документ, который составляется на весь период реализации бизнес-проекта и включает в себя: план доходов и расходов, план денежных поступлений и платежей, балансовый план на первый год [4, с. 192].

Задачи, стоящие перед финансовым планированием, не являются постоянными и неизменными. Они тоже могут меняться со временем. В то же время, наиболее постоянными, основными из них являются:

1. Обеспечение нормального воспроизводственного процесса необходимыми источниками финансирования. При этом, огромное значение имеют целевые источники финансирования, их формирование и использование.

2. Соблюдение интересов акционеров и других инвесторов. Бизнес-план, содержащий подобное обоснование инвестиционного проекта, является для инвесторов основным документом, стимулирующим вложение капитала.

3. Гарантия выполнения обязательств предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами.

4. Выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования прибыли и других доходов, включая и внереализационные [5, с. 461].

Неграмотное и неэффективное финансовое планирование, в конце концов, становится причиной возникновения проблем в финансовом состоянии организации таких как: дефицит денежных средств; низкая платежеспособность; низкая рентабельность и т.д.

На основании опыта работы специалистов консалтинговых фирм по постановке автоматизированных систем финансового планирования был выявлен целый ряд проблем, с которыми сталкиваются российские предприятия в области организации финансового планирования. К проблемам относятся:

1) Внедрение. Составить план не так сложно, но как сделать, чтобы он заработал. Планы, несомненно, должны быть «работоспособными», и в них обязательно должны отражаться реальные желания высших руководителей компании. Зачастую планы, составленные другими людьми, не работают именно по причине своей чужеродности;

2) Отсутствие организации самого процесса планирования. Причинами этого являются: отсутствие ориентации на конечный результат, потери информации и ее искажение при передаче, проблемы на стыках между функциональными отделами, чрезмерная длительность процедур согласования решений, дублирование функций;

3) Присутствие элемента неоправданного обобщения частного опыта – единые принципы и форматы финансового плана, в том числе и критерии эффективности и методы контроля, использовались практически без изменений во всех регионах, отраслях, для всех предприятий холдингов и групп, почти не учитывая особенности организационных структур, систем управления, систем распределения, делегирования полномочий, взаимосвязей между текущими и стратегическими задачами, региональными и отраслевыми особенностями предприятий;

4) Нереальность формируемых финансовых планов. Фактически, реальное и эффективное управление компанией возможно только при наличии обоснованного плана на достаточно длительный промежуток времени – год, квартал. Нереальность планов вызывается, зачастую, необоснованными плановыми данными по сбыту, плановой доле денежных средств в расчетах, заниженными сроками погашения дебиторской задолженности, раздутыми потребностями в финансировании. В итоге, полученные ценой значительных усилий, планы не являются реальным инструментом управления, которое осуществляется по-прежнему – путем субъективного распределения оборотных средств по различным текущим статьям. Одной из ключевых причин этого факта является функциональная разобщенность подразделений, участвующих в составлении финансовых планов [2, с. 251];

5) Низкая оперативность составления планов. Даже хорошо проработанный план становится бесполезным, если не успевает к заданным срокам. Причинами низкой оперативности являются: отсутствие четкой системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, необходимость долгих процедур повторного согласования планов, недостаток и недостоверность информации;

6) Отсутствие последовательности операций, проходящей через все отделы и имеющей своей целью удовлетворение потребностей руководства в инструменте управления – финансовом плане. Данная проблема приводит к отрыву долгосрочных финансовых планов от краткосрочных [9];

7) Реализуемость. Под реализуемостью планов понимается их выполнимость с точки зрения обеспечения необходимыми финансовыми и материальными ресурсами, отсутствие дефицитов. Практика работы российских предприятий показывает, что очень часто принимаются к исполнению финансовые планы с дефицитом до 30-60% [1, с. 82];

8) Комплексность. Комплексность планов означает, что должны составляться различные виды финансовых планов в удобной, для руководителей, форме. Кроме того, целесообразно применять инструменты факторного анализа для оценки возможных вариантов развития событий при изменении ключевых плановых показателей, таких как выручка, цена, стоимость сырья и т.д. [6, с. 86];

9) Растянутый цикл планирования. Процесс планирования затянут по времени, что делает его непригодным для принятия оперативных управленческих решений;

10) Высокая трудоёмкость процесса формирования плана. Процесс планирования на предприятии в нынешних условиях является очень трудоёмким и недостаточно предсказуемым. В условиях нестабильности российской экономики невозможно достоверно проводить сценарный анализ и анализ финансовой устойчивости предприятия к изменяющимся условиям хозяйствования [8];

11) Проблемы консолидации плана и контроля за его исполнением. Любые действия персонала компании должны осуществляться в рамках исполнения финансового плана. К примеру, если составляемые с клиентами договора бесосновательно содержат какие-то иные, а не запланированные цены, то сразу можно сказать, что фактические данные будут отклоняться от плановых. Поэтому исполнение финансового плана осуществляется на каждом рабочем месте. Финансовый план, направленный на увеличение сбыта продукции и повышение показателей доходности, доблестно выполняемый в части увеличения сбыта продукции, вероятнее всего не приведет к получению больших прибылей, если затраты будут осуществляться бесконтрольно.

Контроль величины затрат подразумевает наличие обоснованных и реальных норм и нормативов расхода сырья и материалов. Почему в предыдущем предложении подчеркнуто, что нормы и нормативы должны быть обоснованы и реальны? Достаточно многие компании могут похвастаться наличием таких норм, зачастую сохранившихся еще с эпохи социализма. Но в этом-то и может состоять проблема. Чуть ли не ежегодно появляется множество новых материалов, новые технологии обработки и производства, новое оборудование. Все это не может не влиять на величину расходуемого сырья и материалов. И те, кто работает без нормативов или продолжает работать по нормам десятилетней давности, как правило, несут незапланированные потери в виде сверхнормативных расходов, по принципу «не свое – не жалко», хищений [7].

И в данном случае мало просто установить какие-то нормы и нормативы – они ещё и должны быть проверены на практике. С одной стороны, это приведет к необходимости в дополнительном участке работ, в дополнительных расходах. С другой стороны, это позволит сэкономить в будущем солидные суммы за счет снижения непроизводительных, необоснованных затрат.

Кроме того, следует отметить, что основными параметрами при составлении годового плана для большинства российских предприятий являются выручка, себестоимость и прибыль. Разумеется, это ключевые показатели деятельности любого предприятия. Однако, в то же время, не считаются и не анализируются такие показатели, как: рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, оборачиваемость активов, запас финансовой прочности, темп экономического роста компании. Очень часто, на предприятиях не формируется плановый баланс и не анализируется его структура, не прогнозируется динамика изменения финансовой устойчивости и ликвидности. Отсутствие такого анализа на этапе долгосрочного

планирования существенно снижает его эффективность, как инструмента управления предприятием [3, с. 54].

Корни возникновения этих проблем лежат в тех функциях, которые традиционно предписываются финансовому планированию: планирование финансовых результатов и распределение финансовых ресурсов между подразделениями. Выполнение этих функций, как правило, прерогатива финансово-экономических служб, работающих в отрыве от других подразделений и использующих устаревшие технологии и множество источников разнородных данных. Традиционная система планирования живёт отдельно от других уровней управления – стратегического и оперативного, равно как и от деятельности других функциональных структур, не обеспечивает механизмов увязки планов со стратегическими целями, не предоставляет средств оперативного анализа отклонений и соответствующей корректировки, а потому не может выполнять в полной мере функций инструмента управления.

Анализ причин недостаточной эффективности функционирования целого ряда предприятий позволил выявить основные проблемы и сформулировать следующие принципы постановки системы планирования:

- планирование должно осуществляться «сверху вниз» по принципу «дерева целей», то есть системно, тогда планы будут комплексными и самодостаточными. При этом «сверху» – это от тех людей, кому принадлежит данный бизнес (учредителей, владельцев, инвесторов), а не от главного управляющего. Если это правило не соблюдается, то планирование становится совершенно бессмысленным;
- должно осуществляться сценарное планирование с учетом изменений внешней среды, внешних и внутренних рисков;
- необходимо планировать защитные действия и контрмеры для компенсации реальных угроз конкурентов, их лоббистских действий и т.д.;
- следует оптимизировать планы и производственные программы с учетом стратегических интересов собственника, по экономическим и инвестиционным критериям;
- система планирования должна быть привязана к имеющейся на предприятии системе центров ответственности, полномочий и т.д., иначе реализация даже самых лучших планов будет неэффективной;

Реализация этих принципов построения системы планирования позволяет выстроить и реализовать стратегию, минимизирующую вероятность потерь.

Пути решения проблем финансового планирования, необходимые для успешной организации финансового планирования на предприятии, и ожидаемые результаты представлены в таблице 1.

При этом процесс финансового планирования станет действительно динамичным: на смену планированию, составляемому раз в месяц, квартал или год, формируемого на основе устаревших данных, придет регулярное планирование по отклонениям, основанное на достоверных оперативных данных, которые позволят оценивать результативность работы по всем направлениям, выявлять проблемные участки и принимать своевременные корректирующие меры. Только в результате практической реализации этих функций можно говорить о постановке и организации финансового плана на предприятии.

Таблица 1. Проблемы и пути их решения

№	Проблема	Путь решения	Ожидаемый результат
1	Нереальность исполнения плана	Наличие обоснованного на достаточно длительный промежуток времени	Реальное и эффективное управление компанией
2	Варианты плана	Проигрывать различные варианты плана	Выявление причины возникающих отклонений, прогнозирование их последствий и оперативно принимать управленческие решения
3	Низкая оперативность	Повысить оперативность управления, предоставив руководству реагировать на изменения внешней и внутренней среды не раз в год /квартал /месяц, а значительно чаще, вплоть до ежедневной оценки прогнозов выполнения планов;	Обеспечит наличие четкой системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, отсутствие долгих процедур итерационного согласования планов
4	Проблема консолидации плана и контроля за его исполнением	Обеспечение контроля	Отслеживание процесса, возможность корректировки, снижение затрат

Таким образом, можно сделать вывод, что как раз контроль исполнения финансового планирования может сделать из него эффективный инструмент управления, позволяющий решать все возникающие в управлении задачи с наибольшей эффективностью. Любой план или бюджет – основа для принятия оперативных управленческих решений, а, следовательно, невыполнение бюджета приводит к срыву всех планов коммерческой организации. Контроль исполнения планов значим потому, что он может воздействовать на «авторитет» планирования на предприятии. Планы должны быть полезны для управления. Только в этом случае руководство предприятия не будет жалеть средств на финансовое планирование.

Список литературы / References

1. *Алексеева М.М.* Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 248 с.
2. *Балабанов И.Т.* Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2014. 276 с.
3. *Бланк И.А.* Стратегия и тактика управления финансами. М.: Ника-Центр, 2006. 462 с.
4. *Ковалев В.В.* Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов. М.: ТК Веляби. Изд-во Проспект, 2010. 352 с.
5. *Павлова Л.Н.* Финансы предприятий: учебник для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010. 639 с.
6. *Аткина Н.А.* Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия / Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина // Менеджмент в России и за рубежом, 2007. № 2. С. 251.

7. Кислов Д.В. Исполнение финансового плана: вопросы его реализации и контроля. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/finansovyyj-plan-process-sistema-upravlenie-zatraty-raskhod-byudzheth-uchet-analiz-ehffektivnost-razvitiya/> (дата обращения: 17.03.2017).
8. Крункян В.А. Пути совершенствования финансового планирования в современных экономических условиях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/19526.pdf> (дата обращения: 16.03.2017).
9. Репин В.В. Финансовое планирование и управленческий учет: проблемы внедрения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/finansovoe-planirovanie-i-upravlencheskiy-uchet-problemy-vnedreniya/> (дата обращения: 17.03.2017).

THE SPECIFICS OF THE FOOD INDUSTRY AND ITS IMPACT ON THE IMPLEMENTATION AND OPERATION OF THE SYSTEM OF BUDGETING

Shetinkina Ch.S.¹, Ageeva O.A.² (Russian Federation)

Email: Shetinkina224@scientifictext.ru

¹Shetinkina Christina Sergeyevna - master student;

²Ageeva Olga Andreevna - doctor of economics, professor,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING, AUDITING AND TAXATION,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, MOSCOW

Abstract: now at the entities of the food industry of the Russian Federation including over 20 agricultural raw materials connected with conversion and receipt of various food of industries, 11% of all industrial and production personnel are busy and 15% of the total amount of industrial output are issued. In this article features of functioning of the entities of the food industry are analysed. Their influence on the procedure of development and assessment of performance of budgets is researched, recommendations about creation of budgets taking into account industry specifics of the entity are also made.

Keywords: budget, budgeting, planning, finished products, production process, the food industry.

СПЕЦИФИКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕДРЕНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ Щетинкина К.С.¹, Агеева О.А.² (Российская Федерация)

¹Щетинкина Кристина Сергеевна – магистрант;

²Агеева Ольга Андреевна - доктор экономических наук, профессор,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация: в настоящее время на предприятиях пищевой промышленности Российской Федерации, включающей в себя свыше 20 связанных с переработкой сельскохозяйственного сырья и получением разнообразных продуктов питания отраслей, занято 11% всего промышленно-производственного персонала и выпускается 15% от общего объема промышленной продукции. В данной статье проанализированы особенности функционирования предприятий пищевой

промышленности. Исследовано их влияние на процедуру разработки и оценки исполнения бюджетов, также даны рекомендации по составлению бюджетов с учетом отраслевой специфики предприятия.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, планирование, готовая продукция, производственный процесс, предприятия пищевой промышленности.

В современных условиях пищевая отрасль промышленности играет важную роль для удовлетворения общественных потребностей, обеспечивая население продуктами первой необходимости. Предприятия пищевой отрасли промышленности представляют собой совокупность организаций, осуществляющих производство пищевых продуктов в виде готовой продукции и полуфабрикатов, в том числе различные напитки и табачные изделия.

Эффективная деятельность организации любой отрасли промышленности не возможна без обоснованной и структурированной системы финансового планирования, которая в современных условиях реализуется в процессе бюджетирования.

Деятельность предприятия каждой отрасли экономики имеет свои специфические особенности, связанные с кругооборотом хозяйственных средств, производством и сбытом продукции, которые оказывают существенное влияние на систему финансового планирования в ходе разработки бюджетов всех уровней. Особые требования к системе бюджетирования и управленческого учета предъявляются к предприятиям пищевой промышленности в связи со спецификой кругооборота основного и оборотного капитала.

Промышленное производство России классифицируется в целом на 3 крупных направления: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Пищевую промышленность, включающую в себя производство пищевой продукции, а также напитков и табака, относят к обрабатывающей отрасли [2].

Следует отметить, что в настоящее время пищевая промышленность объединяет свыше 25 тысяч предприятий с общим количеством занятых 1,5 миллиона человек.

В 2015 году доля пищевой промышленности составила около 12% от всего промышленного сектора экономики страны.

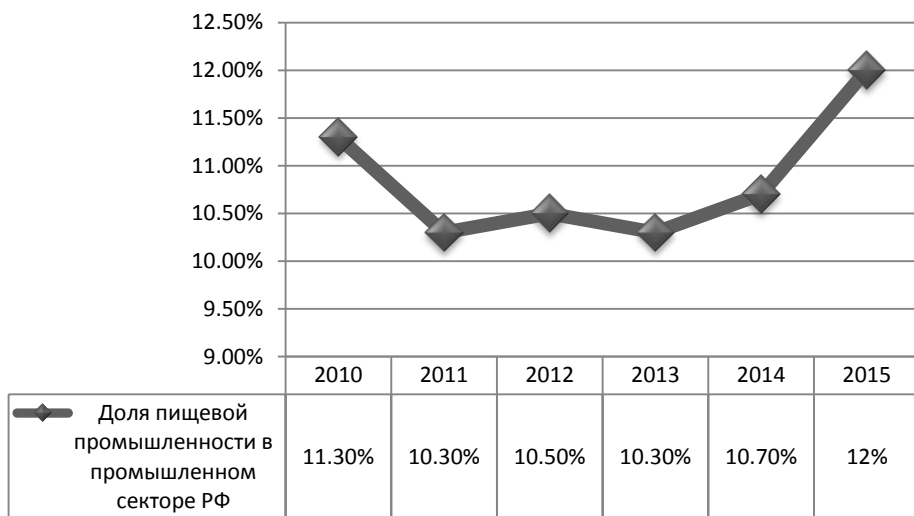


Рис. 1. Доля пищевой промышленности в промышленном секторе Российской Федерации, %
(Источник данных: Росстат)

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что пищевая промышленность на протяжении последних 5 лет стабильно занимает весомую долю в промышленном производстве страны (более 10%). Кроме того, в условиях антисанкционной политики РФ развитию пищевой промышленности на государственном уровне уделяется пристальное внимание, что служит основой для роста собственного производства и развития данной ниши рынка [1].

Для характеристики принятой на предприятиях пищевой промышленности системы бюджетирования как отдельной процедуры управления организацией, необходимо рассмотреть особенности функционирования предприятий данной отрасли промышленности и влияние каждой особенности на процедуру разработки и оценки исполнения бюджетов.

Особенности деятельности пищевой отрасли промышленности, оказывающие существенное влияние на бюджетирование, обобщены на рисунке 2.



Рис. 2. Особенности функционирования предприятий пищевой отрасли промышленности и их влияние на систему их бюджетирования

Первой выделяемой особенностью деятельности предприятий пищевой отрасли промышленности, оказывающей значительное влияние на построение системы бюджетирования, является наличие обширного числа номенклатурных позиций готовой продукции. Данная особенность обуславливает трудоемкость разработки бюджета продаж на предприятиях пищевой промышленности, который должен учитывать все номенклатурные позиции готовой продукции. В связи с этим и для снижения указанной трудоемкости целесообразно построение бюджетов по номенклатурным, обобщенным группам или ключевым позициям продукции. Для этого необходима соответствующая классификация готовой продукции предприятия, например, по группам, приведенным в указанном в Решении Совета Евразийской экономической комиссии от 12.02.2016 № 15 [4].

Следующей особенностью функционирования пищевых предприятий является ограниченный срок хранения материально-производственных запасов (МПЗ). Короткий срок хранения МПЗ на предприятиях пищевой отрасли предполагает необходимость планирования материального бюджета по обоснованным потребностям в сырье. Предприятие осуществляет разработку годовой производственной программы, для выполнения которой должны быть разработаны

специальные материальные бюджеты, связанные со снабжением и учитывающие, что срок хранения отдельных продуктов является укороченным, т.е. сырье и материалы должны быть своевременно и обоснованно направлены в производственный процесс.

Влияние упаковки продукции на сбыт продукции обуславливает необходимость учета маркетинговых расходов предприятия пищевой промышленности в ходе осуществления его сбытовой политики. При этом, для отдела маркетинга предприятия может разрабатываться самостоятельный сбытовой бюджет (бюджет маркетинга), который направлен на стимулирование сбыта продукции. Кроме того, расходы на упаковку, погрузку и разгрузку различных МПЗ пищевого предприятия также должны быть учтены в ходе разработки его бюджетов [3].

Помимо выделенных особенностей следует отметить также возможность наличия фактора сезонности потребления отдельных продуктов. С учетом характеристики сезонности, она должна учитываться при разработке бюджетов пищевого предприятия как колебания спроса на продукты питания с целью полного удовлетворения рынков потребителей.

Важная роль в ходе бюджетирования на предприятиях пищевой отрасли отводится принципу непрерывности планирования, который является важным способом обеспечения эффективности, т.к. позволяет учесть влияние большинства внутренних и внешних факторов, а также изменений, что особенно актуально в условиях рыночной экономики. При этом, гибкость учитывает возможные реакции организации на различные предполагаемые изменения, т.е. готовность к таким изменениям. Например, если организация применяет льготный режим налогообложения или отдельные льготы, снижающие ее налоговую нагрузку, и планируется отмена данных льгот, то финансовый план должен учитывать, как такая отмена повлияет на показатели деятельности организации, ее планы и все бюджеты. Также должна предполагаться реакция организации, то есть перечень конкретных мер и решений, которые будут приняты в результате планируемых изменений. Реализация принципа гибкости в ходе бюджетирования также важна в связи с наличием значительного числа факторов, которых влияют на деятельность предприятия пищевой отрасли в современных рыночных условиях [5].

Таким образом, существенный контроль производственного процесса и качества продукции предприятий пищевой промышленности как со стороны государства, так и со стороны потребителей, а также специфическая система нормирования технологического процесса, оказывают влияние на процессы планирования бюджетов на предприятии. Это обусловлено особенностями готовой продукции, которую производят данные предприятия – основные продукты питания населения, которые должны соответствовать нормам и стандартам качества, иметь определенные характеристики и приемлемые сроки хранения. Наличие некачественных продуктов приводит к негативным социальным последствиям, например, отравлению граждан. В связи с такой существенной социальной значимостью, система бюджетирования зависит от принятой системы нормативов на предприятии, должна учитывать контрольные процедуры качественных характеристик продуктов с одновременным наличием финансового контроллинга.

Таким образом, особенности функционирования предприятия пищевой отрасли промышленности оказывают значительное влияние на формирование системы бюджетов, главным образом, с учетом специфики производственного процесса, построения и особенностей структуры производства на предприятии, которые определяют содержание бюджетного процесса.

Список литературы / References

1. Айрапетян Д.Д. Состояние и тенденции изменения деловой активности в пищевой промышленности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2016. Том 8. № 5.
2. Иванова В.Н. Повышение качества пищевой продукции - ключевой приоритет реализации государственной политики Российской Федерации в области здорового питания // Пищевая промышленность, 2016. № 5. С. 8 - 14.
3. Незамайкин В.Н. Финансовое планирование и бюджетирование: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. С. 14.
4. Павлова Е.Н. Управление предприятием с помощью системы бюджетирования // Концепт, 2015. № S5. С. 1 - 7.
5. Урасова Н.Г. Бюджетирование как инструмент управленческого учета организаций пищевой промышленности // Известия Волгоградского государственного технического университета, 2015. № 3. С. 89 — 93.

CHARACTERISTIC FEATURES OF THE FOOD MARKET IN RUSSIA IN 2017

Voronova M.I. (Russian Federation)
Email: Voronova224@scientifictext.ru

*Voronova Mariya Igorevna - undergraduate,
ACADEMIC DEPARTMENT OF TRADE POLICY,
PLEKHANOV RUSSIAN UNIVERSITY OF ECONOMICS, MOSCOW*

Abstract: *the economic and social crisis has led to changes in the consumer market. The decrease in real incomes of the population had an impact on consumption and changed the behavior of consumers, which in turn affected retail activities. This situation affected the food retail. In this regard, the government and retailers are looking for and implementing various ways to increase consumer loyalty, stimulate sales and improve their results. This provided the main trends in the development of the food market.*

Keywords: *food market, development features, trends.*

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В РОССИИ В 2017 ГОДУ

Воронова М.И. (Российская Федерация)

*Воронова Мария Игоревна – магистрант,
кафедра торговой политики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва*

Аннотация: *экономический и социальный кризисы привели к изменениям на потребительском рынке. Уменьшение реальных доходов населения оказало влияние на потребление и изменило поведение покупателей, что в свою очередь отразилось на деятельности розничной торговли. В большей степени эта ситуация сказалась на продовольственной рознице. В связи с этим государство и ритейлеры ищут и внедряют различные пути повышения лояльности потребителей, стимулирования продаж и улучшения показателей своей деятельности. Это обеспечило основные тенденции развития продуктового рынка.*

Ключевые слова: *продуктовый рынок, особенности развития, тенденции.*

УДК 339.13.024

За последние несколько лет на потребительском рынке произошли серьезные изменения, причиной которых стал экономический, а затем и социальный кризис. Начавшийся в 2014 году спад экономики привел к тому, что население потратило все свои сбережения и перешло в режим тотальной экономии. По данным Банка России за 2014-2016 гг., потребительский спрос находится в стадии длительной рецессии. При этом продуктовая розница чувствует себя менее уверенно, чем непродовольственный сектор [1, с. 2].

Если рассматривать торговлю продуктами питания, то в настоящее время наблюдается неравномерный рост потребительского спроса. В основном покупательская активность приходится либо на конец года, либо приурочена к праздникам. Несмотря на эту закономерность, уровень продаж ниже докризисного периода. Это связано со значительными изменениями в поведении потребителей.

Тенденции таковы, что стремление сэкономить и уменьшение объемов потребления продуктов являются основными характеристиками среднестатистического покупателя в России. По данным исследования компании Nielsen «Российский покупатель в новых экономических условиях», проведенного осенью 2016 года, россияне по-прежнему считают ценовой фактор наиболее важным при принятии решения о покупке. Более 60% респондентов отметили, что стремятся найти товар по самой низкой цене [4]. Помимо этого большое внимание покупатели уделяют промо-предложениям или наличию скидки на предлагаемые товары. Показатель качества при этом учитывается минимально. Многие предпочитают находить данную информацию онлайн, через сообщества в социальных сетях или мобильные приложения, избегая посещения магазинов и незапланированных покупок.

Помимо этого на потребительском рынке произошли и другие изменения. На рынке значительно увеличилась доля крупных продовольственных сетей. По состоянию на начало 2017 года они контролируют более 20% рынка, а лидерами являются «Магнит» и «X5 Retail Group» [2]. За время кризиса эти торговые сети максимально увеличили свое присутствие территориально, делая ставку на формат «дискаунтера» (10 251 магазин у «Магнита» и 7 787 магазинов у «Пятерочки»).

В то время как торговые сети укрепляют свои позиции, несетевая розница столкнулась со многими проблемами. В основном эти предприятия размещены в небольших городах или малых населенных пунктах, где расширяют свое присутствие торговые сети. При размещении в крупных мегаполисах малая розничная торговля больше отвечает удовлетворению спонтанных потребностей. В целом, небольшие розничные предприятия не могут конкурировать с сетевым ритейлом. Их закупочная мощность не позволяет реализовывать глубокий ассортимент товаров по конкурентоспособным ценам. Также им недоступны промо-акции, а внедрение программ лояльности вряд ли является целесообразным. В большей степени покупательский поток небольших магазинов обусловлен привычками населения.

С началом кризиса продуктовая розничная торговля столкнулась с падением объемов потребления, уменьшением трафика покупателей, а, следовательно, и объемов товарооборота и прочих показателей. Первоочередной задачей для нее стало привлечение покупателей за счет удержания более низких цен по отношению к конкурентам, увеличение доли промо-акций и улучшение их качественной составляющей, наращивание доли СТМ в ассортименте. Помимо этого большое внимание ритейлеры стали уделять расширению программ лояльности, при этом каждый клиент стал рассматриваться индивидуально с учетом имеющихся у него потребностей.

Однако теперь все эти мероприятия необходимо проводить с учетом изменений в Федеральном законе от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», вступивших в силу с 01.01.2017 года. В основном эти поправки коснулись регулирования условий договоров поставки, размера ретробонуса и иных выплат поставщикам, а также

дополнительных выплат, не связанных с исполнением договора поставки [6]. Это, в свою очередь, может привести к изменениям розничных цен в сторону увеличения.

Также было решено поддержать спрос населения на продукты питания на государственном уровне. Планируется ввести систему продуктовых карточек для малоимущих граждан. Это связано с тем, что реальные доходы населения остались без изменения, а около 20% граждан находятся за чертой бедности и не могут позволить себе приобрести определенные виды продуктов. Минпромторг надеется, что данная программа позволит наладить здоровое питание и поможет развитию российского производства. Ожидается, что «на каждый вложенный в программу рубль можно будет получить два рубля прироста ВВП».

У данной программы есть несколько особенностей. Например, деньги, перечисленные на карту, нельзя будет использовать не по назначению, а также накопить. При этом приобрести можно будет только продукты отечественных производителей из утвержденного списка, а также некоторые сельскохозяйственные товары. Карточки будут функционировать на основе российской многонациональной платежной системы («Мир»), которая создавалась как альтернатива иностранным «Visa» и «Mastercard». Их можно будет использовать во всех магазинах, которые готовы использовать эту систему [3].

По состоянию на 2017 год можно отметить несколько тенденций, характерных для продовольственного ритейла. Определенная часть потребителей, розница и государство оптимистично рассматривают сложившуюся ситуацию на потребительском рынке, несмотря на то, что на начало года индекс потребительских настроений составляет 72% [5]. При этом население не готово вернуться к докризисным объемам потребления, учитывая все мероприятия по привлечению покупателей и продвижению товаров. Поиск скидок и промо-акций стал своеобразной игрой, и покупатели пока не готовы от него отказаться. Однако качество продуктов будет играть все большую роль при выборе товара, и оптимальным вариантом для покупки станет качественная продукция по низкой цене. Многие россияне по-прежнему считают, что недопустимо покупать продукцию по высоким ценам и готовы экономить дальше, особенно на продуктах питания.

Основным фактором развития продовольственного рынка является готовность населения переступить психологический барьер, установленный кризисом. Если это произойдет, то изменится структура потребления в пользу высокоценных продуктов питания.

Список литературы / References

1. Шаповалов А. Экономика переходит к положительной стагнации // Газета «Коммерсантъ», 2017. № 38. С. 2.
2. Ищенко Н. Крупнейшие продовольственные сети существенно нарастили долю рынка // Ведомости. [Электронный ресурс]: 2015. № 3989. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/12/25/622565-seti-narastili-dolyu/> (дата обращения: 15.03.2017).
3. Чалабов К. Продуктовые карточки: кому дадут, и как это будет работать?// Еженедельник «Аргументы и Факты». [Электронный ресурс]: 2017. № 7. Режим доступа: http://www.aif.ru/money/mymoney/produktovye_kartochki_komu_dadut_i_kak_eto_budet_rabotat/ (дата обращения: 15.03.2017).
4. Nielsen. Российские потребители ходят в магазин за низкими ценами // Nielsen. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2016/september-2016-crisis-study.html/> (дата обращения: 14.03.2017).

5. Левада-центр «Социально-экономические индикаторы» // Портал Левада-центр [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.levada.ru/indikatory/sotsialno-ekonomicheskie-indikatory/> (дата обращения: 15.03.2017).
6. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 N 381-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/ (дата обращения: 14.03.2017).

HR-BRANDING AS AN IMPORTANT FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF A MODERN COMPANY

Rakhimov I.KH. (Russian Federation)

Email: Rakhimov224@scientifictext.ru

*Rakhimov Ildar Khaybullovich - Graduate student,
DEGREE IN MANAGEMENT AND MARKETING,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION
CHELYABINSK BRANCH, CHELYABINSK*

Abstract: *in this article, the advantages and expediency of using HR branding as one of the most important factors of maintaining the image in the development of a modern company are considered. The main directions and development of it in Russia have been studied. In more detail, the types of HR branding were studied: internal, external, and formation. The analysis of the state of HR branding on the basis of the matrix of the «Boston Consulting Group (BCG Matrix)» was also conducted on the example of the JSC «Northern Installation Management Sevezapenergomontazh».*

Keywords: *HR-branding, image, development, matrix, company.*

HR-БРЕНДИНГ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Рахимов И.Х. (Российская Федерация)

*Рахимов Ильдар Хайбуллович – магистрант,
кафедра менеджмента и маркетинга,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Челябинский филиал, г. Челябинск*

Аннотация: *в данной статье рассмотрены преимущества и целесообразность применения HR-брендинга, как одного из самых важных факторов поддержания имиджа в развитии современной компании. Изучены основные направления и развитие его в России. Более подробно были изучены виды HR-брендинга: внутренний, внешний и формирование. Также был проведен анализ состояния HR-брендинга по принципу матрицы «Бостонской консалтинговой группы (BCG Matrix)» на примере компании АО «Северное монтажное управление Севзапэнергомонтаж».*

Ключевые слова: *HR-брендинг, имидж, развитие, матрица, компания.*

В настоящее время отечественные компании усиленно продолжают поиск путей повышения эффективности систем управления персоналом. И это вполне обоснованно! Постепенно до сознания собственников и топ-менеджмента компаний доходит важность управления данным ключевым ресурсом. Если раньше во многих компаниях работа с персоналом строилась по принципу: «Увольняем и находим

других», то сейчас приоритеты меняются. Внедряются и совершенствуются системы мотивации, подбора, оценки, развития и т.д. Сравнительно недавно в отечественную HR-практику вошел и такой новый для нас термин, как HR-брендинг, стала появляться литература на эту тему, анализироваться конкретные результаты применения на практике. В то же время вопрос: «что такое HR-брендинг?» остается для многих практических HR-специалистов открытым. Более того, как и все новое HR-брендинг проходит в настоящее время этап осмысления «нужен – не нужен». Все еще звучат мнения некоторых HR-практиков о том, что HR-брендинг – это искусственная, никому ненужная выдумка, притянутое за уши и надуманное образование. Дескать, необходимо только отлаживать стандартные HR-процессы и все будет хорошо. Оставив данное «оригинальное» и глубокомысленное мнение на суд истории, скажем лишь, что факты, уже в настоящее время, говорят об успешности и эффективности внедрения HR-брендинга. Понимая при этом под HR-брендингом процесс усиления HR-бренда компании [2, с. 45].

Внутренний HR-брендинг во многом определяет внешний. Официальной информации компании рынок труда доверяет не всегда (согласно ряду исследований, около 75% людей уверены, что реклама обманывает), а вот отзывам настоящих и бывших сотрудников – в значительно большей степени. То, как выглядит компания в глазах кандидатов, во многом определяется тем, как она выглядит в глазах сотрудников. Это влияние тоже не всегда может оставаться стихийным, есть и вполне распространенные инструменты взаимовлияния внутреннего и внешнего HR-брендов. Например, система премирования за рекомендации. Привлекая знакомых на работу в компанию, сотрудники компании укрепляют ее имидж как работодателя, и это поощряется. Нельзя недооценивать и роль работы с уходящими сотрудниками – ведь именно их отзывы часто создают негативное мнение о компании. Правильно проведенное заключительное интервью, решение всех спорных вопросов, помощь в дальнейшем трудоустройстве превращают бывших сотрудников в лояльных проводников HR-бренда компании [4, с. 122].

Внешний HR-брендинг ориентирован на специалистов, которые пока находятся по ту сторону компании, то есть на потенциальных соискателей. Говоря маркетинговыми терминами, кандидаты являются в данном случае целевой аудиторией. Любой компании приходится позиционировать себя в качестве работодателя: на рабочих сайтах, досках объявлений, в печати, в кадровых агентствах и т.д. Однако не все делают это продуманно, в соответствии с выстроенной концепцией формирования бренда работодателя. Часто компании просто публикуют вакансии на job-сайтах, когда им нужны новые сотрудники, или обновляют корпоративный сайт, чтобы привлечь студентов, или печатают буклеты, если нужно презентовать себя на ярмарке вакансий [4, с. 127].

Формирование HR-бренда – более трудоемкий и менее стихийный процесс, он нуждается в тщательно выверенных действиях и прежде всего – в детальном изучении целевой аудитории. При разработке концепции, в соответствии с поставленными целями и задачами, выбираются конкретные инструменты воздействия на аудиторию: способы, формы и каналы донесения информации. В последнее время все больше экспертов говорит о необходимости сегментации целевой аудитории кандидатов и расстановке соответствующих акцентов в послании HR-бренда. Так, исследование Employer Brand International показывает, что такой фактор выбора работодателя, как наличие гибкого графика работы, в шесть раз важнее для женщин, чем для мужчин. А веселая атмосфера, настроение праздника на работе – в три раза более значимый момент для молодежной аудитории, по сравнению с кандидатами из возрастной группы старше 50 лет [3, с. 177].

Анализ состояния HR-брендинга в компании АО «Северное монтажное управление Севзапэнергомонтаж»

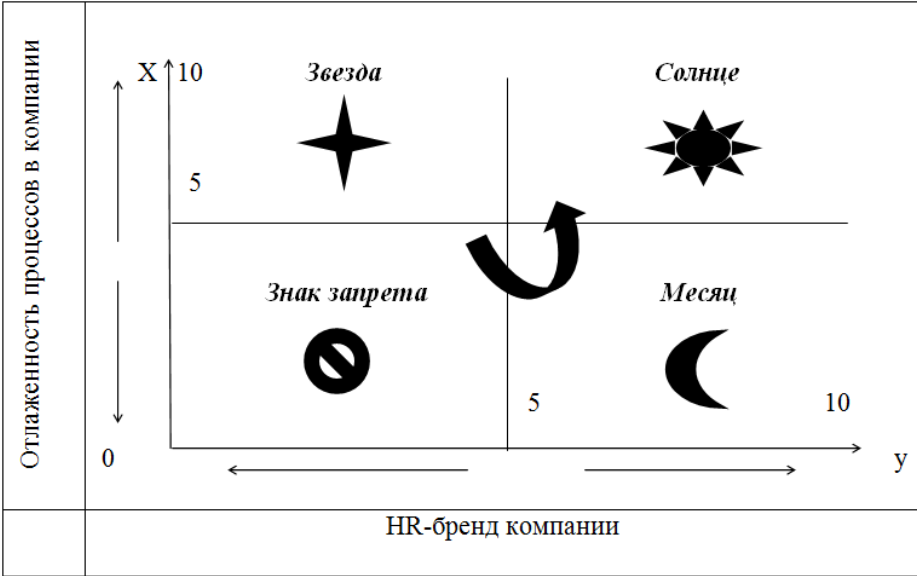


Рис. 1. Матрица состояния HR-брендинга

Звезда. Если мы попадаем в этот квадрант, то у нас хорошо отлаженные процессы в компании (в том числе и HR), но слабый HR-бренд (скорее всего это, потому что им никто не занимался). В таком случае у нас, скорее всего стабильный и работоспособный кадровый состав с высокой эффективностью труда. Однако за счет своей стабильности он, скорее всего не обладает такими качествами как гибкость и инновационность. Если появляются вакансии, то мы не можем привлечь лучших. Просто лучшие не знают о нашей компании и с опаской к нам относятся. Если все же мы захотим привлечь лучших по интересующим нас направлениям, то, скорее всего, нам придется переплачивать данному специалисту, чтобы скомпенсировать его риск перехода в неизвестную компанию.

Солнце. Хорошо отлаженные процессы сочетаются с сильным HR-брендом. Это тот идеал компании, к которому необходимо стремиться. При этом мы привлекаем и удерживаем лучших, у нас стабильный и высокоэффективный кадровый состав. У нас нет проблем с набором персонала, лояльность и эффективностью его труда.

Знак запрета. Слабый HR-бренд сочетается с неотлаженными процессами в компании. В этом случае, скорее всего у нас высокая текучесть кадров, низкая эффективность труда, мы не можем ни привлечь, ни удержать квалифицированный персонал. Самый проблемный квадрат, из которого необходимо срочно выбираться. В таком положении компания несет существенные убытки за счет повышенного количества брака готовой продукции, невыхода на работу рабочего персонала, низкой лояльности и эффективности труда.

Месяц. Сильный HR-бренд сочетается с неотраженными процессами в компании. В такой ситуации компания несет убыток, связанный с развитием внешнего HR-бренда. У нас высокая текучесть персонала, мы усиливаем внешний HR-бренд, привлекаем персонал, но удержать его не можем. У нас низкая эффективность труда, убытки за счет повышенного количества брака готовой продукции, невыхода на работу рабочего персонала, низкой лояльности персонала.

Из рис. 1 видно, что компания АО «СМУ Севзапэнергомонтаж» движется по пути «месяца» стремясь достичь «солнца» при этом теряя финансы, вкладывая во внешний HR-брендинг. В принципе это неплохой результат.

Не существует универсальных и идеальных для всех работодателей – важно, чтобы обещание HR-бренда соответствовало ожиданиям и потребностям подходящих кандидатов. Компании при этом осуществляют более качественный подбор, где поток нерелевантных резюме снижается, а число откликов от «нужных» людей, которые действительно высоко мотивированы на работу именно здесь, растет. Кандидаты в свою очередь получают максимум информации для того, чтобы принять правильное решение и выбрать работодателя, который им подходит [1, с. 86].

Таким образом, сегодня HR-брендинг – это не только работа с репутацией компании, но и со всеми HR-процессами, которые формируют отношение сотрудников и кандидатов к компании. Современные компании должны осознать тот факт, что если они не будут ценить, уважать, беречь свой персонал, то никакая реклама не поможет их имиджу.

Список литературы / References

1. Ранк А. Employerbranding. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Employer_branding/ (дата обращения: 20.02.2014).
2. Мансуров Р.Е. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала. СПб.:БХВ-Петербург, 2011.
3. Беляев С., Крючков А. HR-бренд. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/wiki/index.php/HR/> (дата обращения: 20.02.2014).
4. HR-Portal: HR-брендинг в России – явление редкое. [Электронный ресурс]. Режим доступа: hr-portal.ru/article/hr-breeding-v-rossii-yavlenie-redkoe/ (дата обращения: 19.02.2013).

STAGES OF ESTIMATION OF POTENTIAL RECEIVERS OF A TRADING ENTERPRISE

Poslamovskaya Yu.S. (Russian Federation)

Email: Poslamovskaya224@scientifictext.ru

Poslamovskaya Yuliya Sergeevna - graduate student,

DEPARTMENT OF FINANCE AND CREDIT,

RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION UNDER

THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

VOLGOGRAD INSTITUTE OF MANAGEMENT, VOLGOGRAD

Abstract: *this article presents one of the mechanisms for managing accounts receivable at a trading enterprise, namely the algorithm for evaluating potential borrowers, through which a trading enterprise has the opportunity at an early stage to identify an unfair debtor. This algorithm is presented in the form of stages, through which the manager or financial manager can manage accounts receivable. Also in the article are various indicators and evaluation criteria that indicate the positive or negative reputation of potential borrowers.*

Keywords: *accounts receivable, management, stages of debtors' estimation, trading enterprise.*

ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ДЕБИТОРОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Посламовская Ю.С. (Российская Федерация)

*Посламовская Юлия Сергеевна – студент магистратуры,
кафедра финансов и кредита,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Волгоградский институт управления, г. Волгоград*

Аннотация: в данной статье представлен один из механизмов управления дебиторской задолженностью на торговом предприятии, а именно алгоритм оценки потенциальных заемщиков, с помощью которого торговое предприятие имеет возможность на раннем этапе выявить недобросовестного дебитора. Данный алгоритм представлен в виде этапов, с помощью которых руководитель или финансовый менеджер может управлять дебиторской задолженностью. Также в статье приводятся различные показатели и критерии оценки, которые свидетельствуют о положительной или отрицательной репутации потенциальных заемщиков.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, этапы оценки дебиторов, торговое предприятие.

Дебиторская задолженность на сегодняшний день занимает значительную часть оборотных активов любого торгового предприятия, поэтому у руководителей фирм возникает необходимость ей управлять. Целью управления дебиторской задолженности является снижение просроченной дебиторской задолженности, т.е. задолженности за товары, не оплаченные в установленный договором срок. Для достижения данной цели торговому предприятию необходимо следовать различным механизмам управления дебиторской задолженности. В качестве одного из них можно предложить оценку потенциальных заемщиков по определенным этапам. Уже существует множество методов оценок предприятий заемщиков таких авторов, как Крейнина, Ендовицкий, Шеремет, но они сложны и требуют значительных расчетов. Исходя из этого, предложим следующие этапы оценки дебиторов.

Этап 1 «Выбор потенциального дебитора». На первом этапе осуществляется выбор дебитора.

Этап 2 «Информационное обеспечение процесса оценки дебитора по количественным и качественным показателям». Основные компоненты расчета и оценки количественных показателей потенциального дебитора осуществляются на основе анализа дебиторской задолженности (ДЗ): оборачиваемость ДЗ, период погашения ДЗ, отношения ДЗ к объему продаж (при условии предыдущего сотрудничества).

По каждому из этих компонентов начисляются баллы от 1 (незначительный или нулевой риск) до 5 (высокий риск). Баллы по каждому из компонентов подытоживаются и делятся на 3 (по количеству показателей) для получения совокупной рейтинговой оценки количественных показателей [2].

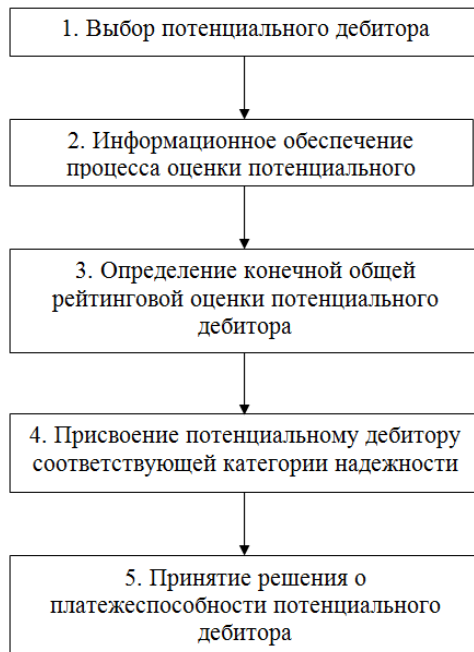


Рис. 1. Этапы оценки потенциальных дебиторов торгового предприятия

Примечание: составлено автором.

Основными элементами анализа качественных показателей потенциальных дебиторов предприятия являются:

- анализ истории покупателя;
- соблюдение платежной дисциплины;
- компетентность менеджмента покупателя;
- наличие соглашения [1].

Рейтинговая оценка качественных показателей определяется путем суммирования соответствующих баллов, которые устанавливаются по каждому из элементов, и делением на их количество.

Этап 3 «Определение конечной общей рейтинговой оценки потенциального дебитора». На третьем этапе определяется конечная общая рейтинговая оценка – как среднее значение от рейтинговой оценки количественных и качественных показателей.

Этап 4 «Присвоение потенциальному дебитору соответствующей категории надежности». На четвертом этапе, исходя из значения конечной рейтинговой оценки, покупателю присваивается соответствующая категория надежности:

- категория «А» (от 1 до 1,5 балла) – незначительный или нулевой риск непогашения ДЗ;
- категория «Б» (от 1,51 до 2,0 балла) – обычный коммерческий риск;
- категория «В» (от 2,01 до 2,5 балла) – повышенный риск несвоевременной оплаты;
- категория «Г» (от 2,51 до 3,0 балла) – значительный риск;
- категория «Д» (более 3,01 балла) – высокий риск.

Этап 5 «Принятие решения о платежеспособности дебитора». На пятом этапе продавец принимает решение о платежеспособности покупателя.

Ежемесячно финансовый менеджер, управляющий ДЗ должен ранжировать потенциальных дебиторов по установленным этапам. При изменении статуса

покупателя (и соответственно условий отгрузки и оплаты) он должен направить менеджеру по сбыту сообщение об изменении статуса покупателя, а при необходимости – распоряжение о прекращении отгрузок данному покупателю.

Торговое предприятие должно сообщить покупателю об изменении условий в рамках договора, напомнить о необходимости оплатить ДЗ, провести с ним встречные переговоры, предложить схемы погашения долга (график погашения, взаимозачет, оплата векселем и т.п.). Кроме того, необходимо составить акт сверки расчетов [3].

В случае неудачного завершения переговоров с покупателем, юридический отдел торгового предприятия, на основании заявления финансового менеджера, должен направить должнику претензию с требованием погасить ДЗ.

Если выполнение этих процедур не приводит к погашению долга, руководство принимает решение о продаже ДЗ, либо заключении договоров факторинга, либо обращается в суд.

Список литературы / References

1. *Алексеева Г.И., Парагульнов А.М.* Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях [Текст] // Международный бухгалтерский учет, 2012. № 20. С. 46 - 50.
2. *Бланк Е.А.* Управление оборотными средствами [Текст]. Киев: «Ника центр», 2010. 457 с.
3. *Ван Хорн Дж.К.* Основы управления финансами [Текст]: Пер. с англ./ Гл. ред. серии: Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2013. 509 с.
4. *Донцова А.В.* Бухгалтерская отчетность и ее анализ [Текст]. М.: Изд-во «Интер-Тех», 2013. 378 с.
5. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ. 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2013. 320 с.

TOPICALITY OF THE RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY AS AN ECONOMIC CATEGORY

Lukash K.E.¹, Lutovinina Ju.A.² (Russian Federation)

Email: Lukash224@scientifictext.ru

¹*Lukash Kristina Evgen'evna – student;*

²*Lutovinina Julia Aleksandrovna – student,*

CHAIR OF ECONOMICS, FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT,
BELGOROD UNIVERSITY OF COOPERATION, ECONOMICS AND LAW, BELGOROD

Abstract: *this article discusses the problem of relevance of researching the economic security as an economic category. Economic security is a key component of the national security system. Guarantee of economic security are necessary conditions to ensure the stable development of the national economy. The article presents an attempt to show how such a notion as "economic security" that could be relevant, and in a very specific understanding of "relevance". Try to analyze how important it is, at the same time completely got rid of what today is meant by "relevance".*

Keywords: *economic security, paradisco, external market, internal market.*

ПРОБЛЕМЫ АКТУАЛЬНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Лукаш К.Е.¹, Лутовинина Ю.А.² (Российская Федерация)

¹Лукаш Кристина Евгеньевна – студент;

²Лутовинина Юлия Александровна – студент,

кафедра экономики, факультет экономики и менеджмента,
Белгородский университет кооперации, экономики и права, г. Белгород

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы актуальности исследования экономической безопасности как экономической категории. Экономическая безопасность является главным компонентом системы национальной безопасности. Гарантии экономической безопасности являются необходимым условием для обеспечения стабильного развития национальной экономики. В статье приводится попытка показать, каким образом такое понятие, как «экономическая безопасность», способно быть актуальным, причем в строго определенном понимании «актуальности».

Ключевые слова: экономическая безопасность, фритрейдерство, внешний рынок, внутренний рынок.

В макроэкономике экономическая безопасность - такое состояние, или уровень развития средств производства в стране, при которых процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечивается, практически, независимо от наличия и действия внешних факторов [5]. Это определение, дословно взятое из Википедии.

Попытаемся проанализировать, насколько оно актуально, при этом полностью отделившись от того, что сегодня понимается под «актуальностью». Это понятие полностью негодно, зачастую оно описывает вещи совсем не актуальные, а просто хорошо прорекламированные или финансово проплаченные. Об актуальности «экономической безопасности» речь может идти только в том случае, когда под «актуальностью» мы будем понимать не то, что называется «злободневными проблемами», а то, что способно сработать на имеющемся материале и адекватно для работы с тем, что принято называть «действительностью» [1]. В приведенной формулировке основной акцент смещен на соотношение «внешний - внутренний», т.е. мы имеем дело с таким пониманием экономического поля, где подразумевается наличие некоторого ограниченного пространства внутреннего рынка, находящегося в определенных отношениях с окружающим его торговым пространством - внешним рынком.

Понятно, что под таким «внутренним рынком» следует понимать область торгового пространства в пределах границ политической единицы, т.е. государства. При этом внешний рынок, с точки зрения национальной экономики, воспринимается не как совокупность отдельно взятых внутренних рынков, находящихся в разного рода отношениях, но как некоторое нерасчленимое единство внешних игроков, вне зависимости от того, какие интересы они представляют [2]. Здесь действует почти этнографическое различие «мы - они», поэтому безопасность определяется как способность к автономии от внешних влияний как таковых, еще до расстановки акцентов на «друзей» и «врагов». Такое положение складывается в силу условий игры в торговом пространстве, когда понятия «друг - враг» представляют собой «плавающие» идентичности, т.е. определяемые ситуативно [3]. Сегодня совершенно ясно, что нет ценностей такого порядка, которые бы превалировали над национальными интересами государства, поэтому политические (и экономические) «друзья» и «враги» меняются в

зависимости от совпадения интересов в каждом конкретном случае. Этими условиями определяется необходимость государства и его внутреннего рынка к автономии, что и подразумевает заботу об экономической безопасности.

«Безопасность» в паре «внешний - внутренний» относится к «внутреннему», характеризуя такое состояние «внутреннего», которое позволяет ему противостоять влиянию «внешнего». Иначе говоря, «безопасность» является залогом существования внутреннего рынка как такового, поскольку если он не в состоянии противопоставить себя внешним влияниям, то есть риск попадания в зависимость от этих влияний. Абсолютизация этой зависимости, в конечном счете, приводит к прекращению существования соотношения «внешний - внутренний» - внутренний рынок полностью подчиняется внешнему, становясь его придатком. В этом ракурсе дополнительными коннотациями для того, что мы называем «экономической безопасностью», будут «способность к самообеспечению», «автаркия» [4].

Однако не объясненными остаются причины для самого наличия такого противопоставления. В чем необходимость выделения «куска» торгового пространства и задания ему в качестве условия существования способности к самообеспечению, к предельной автономии? А тем более нескольких таких «кусков», отношения между которыми и создают все торговое пространство? Какова необходимость задания искусственных торговых барьеров между этими «кусками»? Или, если множественность игроков в торговом пространстве задана изначально, т.е. представляет собой ту «действительность», с которой приходится иметь дело, то по какой причине она остается актуальной? На каком основании само понятие «экономической безопасности» продолжает существовать?

Первое, что необходимо выяснить - существуют ли экономические предпосылки для организации торгового пространства именно таким образом. За выяснением этого следует отослать к давнему спору между меркантилистами и учением о свободной торговле, наиболее ярким представителем и идеологом которого был Адам Смит. Сторонники меркантилизма, которые критиковали Смита, утверждали, что на самом деле количество богатств на Земле ограничено и поэтому развитие экономики одного всегда идет за счет другого (экономика мыслилась как игра с нулевой суммой). Развитие средств производства происходит медленно, на сравнительно больших отрезках времени количество товаров так или иначе ограничено, поэтому необходимо сохранение принципов таможенной политики. Однако с точки зрения фритрейдерства, государство, ведущее протекционистскую политику для защиты национальных интересов, является препятствием для развития рынка. Любые интересы политического или иного характера, которые сдерживают свободную торговлю - сдерживают, по Смиту, прогресс всего человечества. Смит совершенно прав, когда разоблачает в меркантилизме учение, руководствующее скорее политическими мотивами, нежели экономическими: с точки зрения чисто [5].

Хотя очевидно, что учение «отца экономики» одержало победу, и тем самым предопределило развитие экономической мысли в своем русле, этот спор требует правильной расстановки акцентов, чтобы адекватно понять причину того, почему судьба экономики была именно такой. Ведущие экономический истории, такие как Уилсон и Валлерстайн, полагают [2], что бурный индустриальный рост («промышленная революция») в Англии стал возможен только благодаря последовательному проведению протекционистской политики. Концепции «освобождения рынка» в экономических учениях появляются в связи с необходимостью уже серьезно развитой английской экономики искать новые рынки сбыта для своей продукции. В этом ракурсе фритрейдерство является следствием удавшейся политики меркантилизма, и с необходимостью преодолевает ее, но не является альтернативой в чистом виде. Соответственно, перспективы, предлагаемые принципом «свободной торговли», удастся реализовать только после того, как достигнута экономическая и политическая автаркия государства.

Таким образом, исторический опыт и сама судьба развития экономики показывает, что ориентация на внешний рынок и провозглашение исключительной ценности экономических категорий, их превалирования над всеми остальными, возможны только тогда, когда достигнут необходимый уровень превосходства внутреннего рынка над внешней торговой средой, над остальными игроками торгового поля. Это значит, что фритрейдерская политика является залогом успеха на рынке для игроков экономически развитых, в то время как менее слабые участники торгового поля с необходимостью должны руководствоваться скорее своей политической и экономической независимостью. Именно в их ситуации понятие «экономической безопасности» имеет смысл, его обосновывает неспособность защищать свои интересы в условиях конкуренции с более сильными игроками [3].

Сегодня фритрейдерские концепции преподносятся как своего рода непреложное руководство к действию для всех участников торговых отношений, как «правила хорошего тона», как единственно верная методология для анализа ситуации. Игнорируется тот факт, что «освобождение» рынка есть процесс искусственный, запускаемый в строго определенный момент, т.е. когда это необходимо для продолжения экономической экспансии и выхода на новые рынки. Почему «свободный рынок» есть единственное благо? Почему «конкуренция» обязательно лучше монополии? Почему, наконец, всем участникам торговли необходимо, безусловно, приветствовать политику «открытых дверей», отсутствие таможенных пошлин и прочее, и также, безусловно, нападать на сторонников более дальновидной в отношении слабых игроков политики протекционизма и «экономической безопасности»? В таком ракурсе пафос «свободного рынка» и «конкуренции», буквально «бьющий в ноздри» каждому, кто пытается ознакомиться с азами экономической науки, является чистой воды идеологией, т.е. чем-то таким, что не отдает себе отчета в собственных основаниях.

Экономический дискурс, в котором можно распознать «аромат безоговорочного доверия» к концепциям свободной торговли, является идеологическим и подлежит анализу.

Идеологичность этих концепций, их неспособность рефлексировать собственные основания, и, более того, неспособность признаться самим себе в наличии этих оснований позволяет проявить в их отношении теоретическое недоверие. В то же время это означает, что все иные концепции получают право голоса, право доказать свою актуальность.

Соответственно, мы имеем полное право заключить, что меркантилизм (ориентация на «экономическую безопасность») и фритрейдерство является не столько этапами развития внутреннего рынка страны, сколько равнозначными экономическими стратегиями, своего рода инструментарием, который свободно может использовать участник торговых отношений. Только в таком структурном соотношении само понятие «экономической безопасности» способно быть актуальным, т.е. представлять собой инструмент теоретической практики, способный быть пущенным в дело.

Список литературы / References

1. Ключкова М.В. Экономическая безопасность предприятия как необходимый элемент управления предприятием в современной рыночной экономике / М.В. Ключкова // Системное управление, 2014. №4 (25). С. 53-58.
2. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Учеб. пос. М., 2015. С. 58.
3. Мариашивили А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 271 с.

4. Фазледденов Г.Г., Аллахвердиева Л.М. Теоретические проблемы экономической безопасности предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://conference.be5.biz/r2012/1612.htm/> (дата обращения: 15.03.2017).
5. Экономическая безопасность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://m.wikipedia.org/wiki/Экономическая_безопасность/ (дата обращения: 29.01.16).

PERFECTION OF THE PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM BY THE EXAMPLE OF THE COMPANY "CHOCOLADNITSA"

Komendantova E.S. (Russian Federation)
Email: Komendantova224@scientifictext.ru

*Komendantova Elena Sergeevna – student,
FACULTY OF SOCIAL ENGINEERING,
MOSCOW AVIATION INSTITUTE NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: *the article describes the current problem of the motivation system at the present time because of the transition to a socially-oriented market, the difference between the concept of "motivation" and the concept of "stimulation" close to it is considered, and the results of the study of the motivation system are given: the concepts of types and methods of motivation are given, And also describes the ways to improve it in most dynamically developing companies in the restaurant business in Moscow, Russian regions and CIS countries - in the company "Chocoladnitsa".*

Keywords: *staff motivation, personnel stimulation, material and non-material motivation.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ШОКОЛАДНИЦА»

Комендантова Е.С. (Российская Федерация)

*Комендантова Елена Сергеевна – студент,
факультет социального инжиниринга,
Московский авиационный институт Национальный исследовательский университет, г. Москва*

Аннотация: *в статье описывается актуальная проблема системы мотивации в настоящее время из-за перехода к социально-ориентированному рынку, рассмотрено различие понятия «мотивация» с близким к нему по значению понятием «стимулирование» и приведены результаты исследования системы мотивации: даны понятия видов и методов мотивации, а также описаны способы ее совершенствования в одной из самых динамично развивающихся компаниях в сфере ресторанного бизнеса в Москве, регионах России и странах СНГ - в компании «Шоколадница».*

Ключевые слова: *мотивация персонала, стимулирование персонала, материальная и нематериальная мотивация.*

В настоящее время, когда говорят о заинтересованности работников в повышении производительности своего труда, используют такие термины, как: «мотивация» и «стимулирование», считая их близкими по значению синонимами, хотя данные понятия имеют различия.

Так, стимулирование рассматривается как процесс воздействия на человека потребностно-значимого для него внешнего предмета, который побуждает к определенным действиям.

Мотивацию же рассматривают как процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета, то есть это внутренний психический механизм человека.

Американский ученый, Майкл Мескон, в своем знаменитом труде «Основы менеджмента» дает определение мотивации через стимулирование: «Мотивация – процесс стимулирования самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации» [1].

В менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты, так как для достижения высоких результатов недостаточно просто набора опытных специалистов, а важно организовать их деятельность, замотивировать их для того, чтобы каждый из работников смог представить результат труда высокого качества. Главная цель системы мотивации – это максимальная отдача от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить производительность труда и обеспечить максимальную прибыль для предприятия [2].

Актуальность проблемы исследования заключается в переходе к социально-ориентируемому рынку, что вызывает необходимость создания действенной системы мотивации персонала компании «Шоколадница».

Цель исследования состоит в изучении теоретических основ мотивации и рассмотрении применения системы мотивации сотрудников на практике на примере компании «Шоколадница».

На сегодняшний день сеть кофеен «Шоколадница» – одна из крупнейших и самых динамично развивающихся компаний в сфере ресторанного бизнеса в Москве, регионах России и странах СНГ. «Шоколадница» – это более 200 кофеен в Москве и по всей России и более 5000 сотрудников. 70% менеджерского состава компании – это сотрудники, которые начинали свою карьеру в «Шоколаднице» с позиций официанта или бармена. Компания стремительно набирает обороты, открывая все новые и новые заведения, осваивая новые концепции бизнеса, выстраивая новые направления, поэтому у сотрудников есть реальная возможность проявить себя, добиться желаемого результата, приобрести бесценный опыт и построить свою карьеру в ресторанном бизнесе. Компания своевременно выплачивает заработную плату, предоставляет бесплатное питание и бесплатную форму своим сотрудникам, а также проводит обучение каждого сотрудника в учебном центре.

В исследовании были использованы следующие методы: анализ документов и литературы для изучения истории развития компании «Шоколадница», ее деятельности, системы мотивации, анкетирование позволяет проанализировать отношение сотрудников к действующей системе мотивации, интервью с директором помогает рассмотреть действующую систему мотивации со стороны управляющего.

В компании «Шоколадница» мотивация сотрудников делится на два вида: материальная и нематериальная. Сеть дает свое собственное определение данным понятиям:

- материальная мотивация — гарантированные денежные выплаты сотруднику за качественно-выполненную работу. Например, «13-я заработная плата», повышение ставки.

- нематериальная мотивация — поощрение сотрудника за качественно-выполненную работу, которое ни каким образом не влияет на его заработную плату. Например, соревнование, уважение, десерт в подарок, скидка на продукцию.

Компания использует положительные и отрицательные методы мотивации. В исследовании также рассматривается процесс демотивации сотрудников и методы по его устранению для улучшения производительности труда, например, личный разговор с работником.

Для того чтобы понять, эффективна ли система мотивации, в компании «Шоколадница» выделяют признаки эффективной и неэффективной системы мотивации. Анализ эффективности системы мотивации сотрудника в процессе трудовой деятельности показывает, что эффективность труда во многих случаях зависит не только от мотивирующих факторов, но и от среды, атмосферы и трудовой этики.

В компании «Шоколадница» выделяют свой жизненный цикл работника, анализируя который, администрация кофейни определяет положение каждого сотрудника и разрабатывает план работы с ними и их дальнейшее развитие или возможное устранение.

Список литературы / References

1. Основы менеджмента: [Учебник]: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко. 3-е изд. М.: Дело, 2004.
2. *Шамрай С.Ю.* Мотивация и стимулирование персонала к повышению эффективности функционирования предприятия // Теория и практика общественного развития. № 4, 2011.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

PENSION SYSTEM: COMPARATIVE ASPECT Krutova N.I.¹, Tolmanova Z.A.² (Russian Federation)

Email: Krutova224@scientifictext.ru

¹Krutova Natalia Igorevna - student;

²Tolmanova Zoya Alexeyevna - student,

INTERNATIONAL ECONOMIC FACULTY,

FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW

Abstract: the article gives a detailed analysis of the pension systems are grouped on several criteria, which were calculated global rating agencies. Shows the key features of the pension system of the Russian Federation and the United States of America. Considered pension plans; researched types of pensions (state, corporate and individual). Compares retirement age, mandatory contributions and provide periodic and lump sum payments. The analysis of the resulting indicators of pension provision in these countries.

Keywords: pension system, pension provision, pension funds.

СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ Крутова Н.А.¹, Толманова З.А.² (Российская Федерация)

¹Крутова Наталья Игоревна – студент;

²Толманова Зоя Алексеевна - студент,

международный экономический факультет,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Аннотация: в статье проведен анализ пенсионных систем, сгруппированных по ряду критериев, рассчитанных мировыми рейтинговыми агентствами. Показаны ключевые особенности пенсионных систем Российской Федерации и США. Рассмотрены пенсионные программы, виды пенсий (государственная, корпоративная и индивидуальная). Сравниваются пенсионный возраст, обязательные отчисления и осуществляемые периодические и единовременные выплаты. Представлен анализ результирующих показателей пенсионного обеспечения в рассматриваемых государствах.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, пенсионные фонды.

Для объективной характеристики пенсионной системы современной России требуется провести ее сравнительный анализ с системами пенсионного обеспечения стран, превалирующих в мире по следующим критериям экономического развития: качество и уровень жизни населения, конкурентоспособность экономики, встроенность в мировую экономику, оценки и финансово-экономические рейтинги ведущих мировых рейтинговых агентств. По указанным критериям из Глобального рейтинга AgeWatch были выбраны США. Система пенсионного обеспечения в США является одной из самых развитых пенсионных систем во всем мире. В 1935 году был подписан закон о социальном обеспечении. В США граждане имеют право на получение трех пенсий: государственной (гарантирована правительством), корпоративной (работодатель обеспечивает финансирование), а также индивидуальной, исходя из открытия личного

пенсионного счета в коммерческих и сберегательных банках, страховых компаниях и паевых фондах [1].

В распределительных пенсионных системах пенсионеры получают ежемесячные выплаты, состоящие из денежных средств работающих граждан (налогов и сборов). Такая система называется системой «преемственности поколений». Главное условие такой системы состоит в обязательном осуществлении и полноценной работе только на государственном уровне при положительном демографическом показателе.

Частные пенсии представляются в виде накопительных программ. Они включают в себя установленные выплаты и установленные взносы. Установленные выплаты гарантируют гражданам фиксированный размер их ежемесячных выплат, которые определяются путем суммирования доходов и стажа работы в организации. Обычно программы с установленными выплатами формируют фонды с помощью отчислений индивидуальных предпринимателей, наемные работники данные взносы не платят. Установленные взносы не дают гарантии фиксированного размера пенсии. Финансирование происходит с помощью предпринимателей и наемных работников в равных долях. У каждого участника программы существует счет в пенсионном фонде и предоставляется выбор между несколькими инвестиционными программами, которые предлагают управляющие компании.

Государственная пенсия формируется с помощью взносов граждан, организаций, а также ассигнований государства. Отчисления вносятся в доле, равной для работников и предпринимателей 7,65%. Лица, которые являются одновременно как сотрудниками, так и работодателями платят 15,3%. Пенсионный возраст зависит от года рождения человека. Таким образом, люди, родившиеся в 1937 году и раньше, могут выходить на пенсию в 65 лет. Для граждан с 1943 г. по 1955 г. пенсионный возраст начинается в 66 лет. Далее пенсионный возраст возрастает, пока не достигнет 67 лет (для граждан от 1960 г.р.). Данный рост вызван повышением средней продолжительности жизни. Если американец проявил инициативу выйти на пенсию раньше установленного законом возраста, то его пенсия будет сравнительно меньше положенной. Например, если мужчина вышел на пенсию на 5 лет раньше, то он будет получать всего 75% от полагающейся суммы.

Гражданин Америки может открыть свой личный пенсионный счет IRA (Individual Retirement Account). Лимиты ежегодных взносов на IRA ограничены пределом в 2000\$. Денежные средства могут быть сняты только при наступлении 59,5 лет или позже. Но в 79,5 лет счет должен быть закрыт. Пенсионные счета могут быть открыты в паевых фондах, страховых компаниях, а также сберегательных и коммерческих банках [2]. В мировом рейтинге AgeWatch страны расставляются исходя из уровня и качества жизни населения. Лидерами названы Швейцария, Германия, США. В этих государствах наблюдается высокая продолжительность жизни населения, а также характерны высокие заработные платы и пенсионный порог. Напротив, России присущи недостаточно развитая инфраструктура, продолжительность жизни и пенсионный порог ниже. В США пенсионный возраст выше ввиду высокой степени развитости экономики, здравоохранения, а также уровня благосостояния населения.

Страховые взносы в Пенсионный Фонд России являются обязательными выплатами работодателей с целью формирования пенсионного обеспечения своих сотрудников. Величину взносов устанавливает законодательство в виде процента от фонда заработной платы. В разных странах отчисления производятся по-разному. Их может производить только работодатель или и работник, и работодатель в установленных законодательством долях. Тарифы на пенсионное страхование могут быть обусловлены различными факторами. Размер данных тарифов зависит от возраста работника, т.е. выплачивающий взносы на пенсионное страхование длительное время получает более высокие пенсионные выплаты, формы собственности плательщика, которые определяют возможность льготного налогообложения, статуса наемного работника. Средний размер пенсионных выплат

существенно различается. Средняя пенсия по России составляет 13 700 рублей. По сравнению с США, это - невысокий показатель. Показателем эффективности любой пенсионной системы является коэффициент замещения – это процентное соотношение пенсии к заработной плате (т.е. какую часть предыдущего дохода будет замещать начисленная пенсия) [4]. Он определяет часть дохода, которая остается у человека после его выхода на пенсию. Этот показатель является также и частью пенсионной политики государства. По нормативам ООН, государственная система обязана компенсировать пенсию в размере от 40% предыдущего среднего заработка, то есть при зарплате в 38600 рублей (на примере России) пенсия должна достигать минимум 15440 рублей. То есть, коэффициент замещения пенсии в России на 2016 год на 6% ниже рекомендуемого.

В настоящее время численность пенсионеров растет без замещения равноценным количеством трудоспособного населения. При данном условии население не сможет обеспечить достойный уровень жизни пенсионерам. Поэтому необходимо разрабатывать эффективные механизмы для реализации пенсионных программ.

Статья выполнена под научным руководством доцента Департамента общественных финансов Финансового университета Фруминой С.В.

Список литературы / References

1. Пенсионный возраст в США для женщин и мужчин. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pensiaexpert.ru/vozrast/pensionnyj/> (дата обращения: 30.11.2016).
2. What is an IRA. [Electronic resource]. URL: <https://www.us.hsbc.com/1/2/home/invest-retire/retirement/ira/> (date of access: 28.11.2016).
3. Сравнительный анализ пенсионных систем мира: взгляд из России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pensionreform.ru/1278/> (дата обращения: 29.11.2016).
4. *Фрумина С.В.* Управление пенсионными накоплениями частными управляющими компаниями // Экономика и управление: проблемы, решения, 2016. Т. 2. № 12. С. 167 - 172.

BUSINESS DIVERSIFICATION USING MERGERS AND ACQUISITIONS

Savost'janov G.P. (Russian Federation)
Email: Savost'janov224@scientifictext.ru

*Savost'janov Gennadij Petrovich – Student,
ECONOMICAL FACULTY,
RUSSIAN STATE SOCIAL UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: the article proves the necessity of diversification of the business of modern organizations. The article focuses on the possibility of ensuring the strategic competitiveness of the organization by concluding mergers and acquisitions, study their benefits as absorbed to organizations and to organizations engaged in absorption. Considers the economic substance of the Covenant and offered its use to reduce costs in the implementation of mergers and acquisitions; raising the level of attractiveness of the organization.

Keywords: mergers and acquisitions, holding, diversified company, covenant.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Савостьянов Г.П. (Российская Федерация)

*Савостьянов Геннадий Петрович – студент,
экономический факультет,
Российский государственный социальный университет, г. Москва*

Аннотация: в статье обосновывается необходимость диверсификации бизнеса современными организациями. Акцентируется внимание на возможности обеспечения стратегической конкурентоспособности организации за счет заключения сделок слияния и поглощения, изучаются их преимущества как для поглощаемых организаций, так и для организаций, осуществляющих поглощение. Рассматривается экономическая сущность ковенанта и предлагается его использование для снижения издержек при осуществлении сделок слияний и поглощений; повышения уровня инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: сделки слияния и поглощения, холдинг, диверсифицированная компания, ковенант.

В XXI в. наибольшей конкурентоспособностью обладают крупные организации, представляющие собой высоко диверсифицированные холдинги. Стратегия диверсификации позволяет снижать риски, получать большие прибыли за счет эффекта масштаба. Осуществление подобной стратегии подразумевает непрерывное развитие бизнеса, его расширение за счет как создания новых подразделений внутри организации, так и присоединения к ней иных, уже существующих организаций.

Одним из самых распространенных способов расширения организации являются сделки слияния и поглощения.

Термин «слияния и поглощения» характеризует экономические процессы по укрупнению бизнеса, в результате которых на рынке возникают более крупные компании, нацеленные на завоевание лидирующих позиций и максимизацию прибыли [1].

Исходя из этого, следует, что в настоящее время стратегия расширения бизнеса направлена не только и не столько на сокращение числа конкурентов с целью обеспечения монополистического положения компании на рынке, сколько на повышение конкурентоспособности и завоевание, создание новых сегментов рынка.

Для обеспечения защиты экономических интересов и экономической безопасности собственников, инвесторов и других лиц, заинтересованных в результатах финансовой деятельности компании, для повышения уровня деловой репутации и инвестиционной привлекательности, компаниям выгодно диверсифицировать свой бизнес [2].

Согласно этому, в процессе слияния и поглощения заинтересована не только крупная организация, поглощающая более мелкую, но и последняя, для которой объединение может стать катализатором роста, а в ряде случаев и единственным способом сохранить свое положение на рынке.

Отмечается, что финансовая синергия от сделок слияния и поглощения включает в себя снижение стоимости привлечения капитала, налоговые выгоды, расширение инвестиционных возможностей, диверсификацию денежных потоков и т.д. [3]

Следовательно, поглощающая организация заинтересована в будущем достаточно стабильном развитии поглощаемой или присоединяемой организации. Выявлено, что существуют универсальные финансовые факторы, влияющие на стоимость сделок слияний и поглощений безотносительно к конкретной отрасли [4]. Тогда представляется возможным использовать инструмент ковенанта как способ повышения экономической перспективности присоединяемой организации

за счет наложения на нее ряда ограничений, позволяющих повысить ее финансовые показатели.

Под ковенантом понимается условие договора, предусматривающее одну или несколько обязанностей компании совершить или ограничиться от совершения определенных действий до окончания срока инвестиционного договора и полного погашения обязательств перед инвестором [5].

На наш взгляд, использование данного инструмента возможно спроецировать на процесс слияния и поглощения в случае, если присоединяемая организация заинтересована в объединении с более крупной, а последняя желает снизить свои риски, одновременно с этим повысить эффект финансовой синергии, о котором говорилось выше.

Тогда крупная организация имеет возможность диктовать более мелкой не только условия сделки, но и те характеристики, которым должна соответствовать организация, чтобы, допустим, сделка не просто была осуществлена по рыночной стоимости, но и с определенными «бонусами» для поглощаемой или присоединяемой компании.

В качестве бонуса может выступать возможность дальнейшего участия руководства в управлении организации в рамках крупной структуры, т.е. осуществление децентрализованной системы управления с высокой степенью автономности. При этом следует отметить, что подобный бонус выгоден и крупной организации, поскольку расходы на интеграцию двух организаций при их объединении весьма высоки. Тогда автономность мелкой организации позволит закрепиться на рынке, снизить количество конкурентов и сыграть на эффекте масштаба, но не нести сразу же после покупки организации крупные издержки еще и на ее моментальное вовлечение в производственную или организационную структуру холдинга.

Таким образом, в настоящее время стратегия диверсификации выступает ключевым инструментом обеспечения конкурентоспособности организации. Сделки слияния и поглощения представляются наиболее распространенными и наименее рискованными способами выхода организаций на новые рынки. С целью более эффективного осуществления сделок слияний и поглощений, а также обеспечения минимальных затрат на интеграцию поглощаемых или присоединяемых организаций к головным, рекомендуется использовать ковенанты для улучшения финансового состояния организации перед осуществлением процесса реорганизации.

Список литературы / References

1. *Бикина И.* Процесс слияний и поглощений как элемент эффективной корпоративной стратегии // Проблемы теории и практики управления, 2015. № 8. С. 76-84.
2. *Восканян Р.О.* Реализация стратегии роста стоимости инновационной компании посредством конгломератных сделок // Экономический анализ: теория и практика, 2015. № 1 (400). С. 54-60.
3. *Вердиев Д.* Повышение финансовой эффективности сделок слияний и поглощений международных холдинговых компаний // Управление риском, 2015. № 3 (75). С. 49-56.
4. *Балашов А.И., Подцикина С.В.* Оценка влияния финансовых параметров на стоимость сделок слияния и поглощения фармацевтических компаний // Экономический анализ: теория и практика, 2015. № 22 (421). С.27-38.
5. *Восканян Р.О.* Роль ковенантов в финансировании инновационных компаний // Современная экономика: проблемы и решения, 2016. Т. 79. № 7. С. 8-14.

NEW INVESTMENT INSTRUMENT. PERSPECTIVE – YEAR

Blank D.A. (Russian Federation)

Email: Blank224@scientifictext.ru

Blank Dmitriy Alekseevich – student,
INVESTING MANAGEMENT DEPARTMENT,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW

Abstract: the article analyzes the issue of federal loan bonds by the Ministry of Finance of the Russian Federation, their advantages over other securities and bank deposits. The article also analyzes the estimated impact on the Russian ruble exchange rate, the financial literacy of the population, and the benefits of the government and the population from these instruments. The main information about the first issue, volume, profitability and maturity of bonds is considered in the article. The article also gives a historical reference about the appearance of the first federal loan bonds in the Russian Federation.

Keywords: analysis, finance, bonds, financial literacy, bonds of the federal loan, ministry of finance.

НОВОИСПЕЧЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

ПЕРСПЕКТИВА - ГОД

Бланк Д.А. (Российская Федерация)

Бланк Дмитрий Алексеевич – студент,
факультет инвестиционного менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в статье анализируются выпуск Министерством финансов Российской Федерации «народных» облигаций федерального займа, их преимущества над другими ценными бумагами и банковскими депозитами. Анализируется предположительное влияние на курс рубля, финансовую грамотность населения, а также прослеживается выгода государства и населения от этих инструментов. В статье рассматривается основная информация о первом выпуске, объеме, доходности и сроке обращения облигаций. В статье также даётся историческая справка о появлении первых ОФЗ в Российской Федерации.

Ключевые слова: анализ, финансы, облигации, финансовая грамотность, ОФЗ, Минфин.

Облигации федерального займа — это государственные рублевые облигации, выпускаемые Министерством финансов Российской Федерации. На российском рынке ценных бумаг облигации федерального займа появились еще в 1995 году, хотя мало кто об этом знал. В период с 1995 года существовали облигации с переменным купоном, с постоянным и фиксированным доходом, с амортизацией долга и с индексируемым номиналом. Даже во время дефолта в 1998 году государство полностью выполнило свои обязательства, несмотря на то, что доходность бумаг иногда доходила до 200%.

В 2015 г. Минфин собирался выпустить ОФЗ для населения в начале 2016 г. Тогда заем не состоялся, в первую очередь, из-за большой комиссии банков. Однако, спустя почти два года министр финансов Антон Силуанов объявил о том, что теперь ОФЗ планируют выпустить в I квартале 2017 г. Сейчас у нас есть точная информация, что первый выпуск облигаций федерального займа будет проведен в апреле 2017 г.

Стоит разобраться, какую выгоду от ОФЗ получает государство, гражданин, почему их решили выпустить именно сейчас и смогут ли эти бумаги в перспективе повлиять на курс рубля.

Для начала рассмотрим основную суть данных бумаг.

Их номинальная стоимость составляет 1000 рублей. Физическое лицо сможет приобрести ОФЗ на сумму не менее 30 тыс. рублей и не более 15 млн. рублей в течение одного выпуска. ОФЗ не будут обращаться на вторичном рынке, то есть их нельзя будет перепродать или проводить с ними какие-либо транзакции. Однако, можно передавать право на доход по ОФЗ при помощи нотариально заверенных доверенностей. Облигации выпускаются сроком на 3 года в документарной форме. Владельцы бумаг смогут досрочно предоставить их к выкупу, но купонный доход начисляется только в случае владения бумагой более одного года.

Первый выпуск будет составлять 20 млрд рублей. Минфин планирует выпускать данные бумаги каждые полгода в случае растущего спроса на данный вид финансовых инструментов. Доходность бумаг будет составлять 8,5% годовых, что превышает средний доход от размещения денег на банковских депозитах. Приобрести ОФЗ можно будет в двух банках: Сбербанк России и ВТБ. Физлицам необходимо заплатить комиссию банкам, которая составляет 1,5% при покупке до 50 тысяч рублей, 1% при покупке до 300 тысяч рублей и 0,5% на сумму свыше 300 тысяч рублей.

В первую очередь определим выгоду для резидентов. По данным ЦБ, в топ-10 крупнейших банков страны ставка по рублевому депозиту составляет 8,05%, что уже ниже доходности по ОФЗ, выпускаемых в апреле. Также госгарантия распространяется на весь выпуск бумаг, при том, что страховка АСВ покрывает лишь 1,4 млн руб от вклада. Отметим, что сейчас в стране банковский кризис и трудно сказать, что может произойти с банком через 3 года, при том, что ОФЗ являются очень стабильными и предсказуемыми ценными бумагами. «Народные» ОФЗ будут стимулировать людей сохранять свои деньги и способствовать развитию внутреннего рынка капитала. Также доход физлиц не будет облагаться налогами, что является большим преимуществом. Одним словом, инструмент кажется очень привлекательным.

Говоря о том, почему ОФЗ решили выпустить сейчас, на мой взгляд, прослеживается определенная выгода для государства. Во-первых, можно массово привлекать деньги на широком рынке, при условии, что будут охвачены широкие слои населения. Во-вторых, деньги будут привлекаться сразу в экономику, минуя банки-посредники. В-третьих, очевидно, что давно пора разнообразить инструменты для увеличения личного капитала. В-четвертых, посредством выпуска и распространения ОФЗ можно постепенно увеличивать финансовую грамотность населения.

В перспективе данная стратегия выглядит очень позитивно, но, вероятно, государство не сможет повысить финансовую грамотность так, как этого хотелось бы. Это связано с тем, что менее состоятельные группы граждан не могут позволить себе приобрести ОФЗ на сумму минимум 30 тыс. Чтобы заинтересовать этих людей нужно, как минимум, понизить комиссию по меньшим суммам покупок. Только вот при низких комиссиях эти бумаги стали бы конкурировать с депозитами и оказались менее привлекательными для банков. На мой взгляд, государство сейчас не обладает информацией о том, сколько наличности обращается в стране. Из-за этого гос. органам очень важно вытащить сбережения «из-под подушек» и привлечь физлиц к покупке ОФЗ. Но только посредством нескольких выпусков правительство сможет стабилизировать ситуацию.

В том случае, если первый выпуск пройдет успешно, Минфин планирует выпускать ОФЗ для населения каждые полгода. Именно накопленный эффект может оказать своё действие на курс рубля. Люди будут вкладывать свои деньги в

облигации, создавая тем самым спрос на рубли, что в свою очередь повлечёт частичное сокращение спроса на валютные вклады. В перспективе это может оказать влияние на стабилизацию или даже укрепление рубля.

Если произвести элементарные расчёты, можно вычислить, что при покупке на минимальную сумму 30 тыс. руб. эти инструменты смогут приобрести всего 667 тыс. человек. В одной только Москве проживает больше 11 миллионов.

Антон Силуанов и Герман Греф сообщали о том, что лично приобретут ОФЗ. «Безусловно, поскольку министерство финансов выпускает. У меня, так же как и у любых других наших граждан, есть депозитные счета в банках. И для меня этот инструмент будет интересен. Безусловно, такие вложения сделаю, чтобы еще и самому убедиться, как этот инструмент работает, соответственно опробовать его вживую. Хотя не сомневаюсь, что этот инструмент будет востребован, поскольку это надежное и доходное вложение», - отметил Антон Силуанов [1]. Такая уверенность в данных инструментах со стороны финансовых властей может поспособствовать спросу на эти бумаги.

Подводя итоги, можно сказать о том, что скорее всего бумаги будут очень востребованы всеми группами граждан. Они обеспечивают хороший доход, не подвергаются рискам, а также выпущены в недостаточно большом объеме, что создаст дополнительный спрос на них. Возможно, через какое-то время будет снижена комиссия при покупке малых пакетов облигаций, тогда и граждане с низким доходом будут более активно приобретать бумаги, что будет слегка увеличивать финансовую грамотность в нашей стране. В дальнейшем, если обязательства по этим бумагам будут своевременно исполняться, можно ожидать очередей в отделениях банков за покупкой новых выпусков «народных» ОФЗ.

Список литературы / References

1. Вести. Экономика. Доход по ОФЗ для физлиц освободят от налога // Вести Экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: vestifinance.ru/articles/82178/ (дата обращения: 12.03.2017).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

METHODS OF ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS AND DEVELOPMENT OF MEASURES FOR THEIR MINIMIZATION

Ryzhkov S.A. (Russian Federation)

Email: Ryzhkov224@scientifictext.ru

Ryzhkov Sergey Andreevich – Graduate student,

DEPARTMENT OF ACCOUNTING

THE INSTITUTE OF ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP,

LOBACHEVSKY UNIVERSITY, NIZHNY NOVGOROD

Abstract: the article analyzes the the key principles with regards to methods of assessment of financial risks and development of measures to mitigate them. Current economic system is subject to a large number of risks both external and internal environment of the organization. Of course, a key element for a successful functioning is a timely opportunity to respond quickly to emerging risks and to form an effective system of assessment of financial risks, as well as to forecast the possible methods of mitigation. In this trend lies the relevance of the article. Thus, the article analyzed the key principles with regards to methods of assessment of financial risks and development of measures to mitigate them.

Keywords: risk minimization, financial risk, development, methodology, systematization, analyse.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И РАЗРАБОТКА МЕР ПО ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Рыжков С.А. (Российская Федерация)

Рыжков Сергей Андреевич – магистрант,

кафедра бухгалтерского учета,

Институт экономики и предпринимательства,

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Аннотация: в представленной статье проанализированы ключевые основы, касаемо методик оценки финансовых рисков и разработки мер по их минимизации. Современная экономическая система подвергается большому количеству рисков как из внешней, так и внутренней среды организации. Естественно, ключевым звеном успешного функционирования является своевременная возможность быстро реагировать на возникающие риски и формировать грамотную систему оценки финансовых рисков, а также составлять прогноз возможных методик минимизации. В данной тенденции заключается актуальность статьи.

Ключевые слова: минимизация, финансовые риски, разработка, методика, способы, систематика.

Финансовые риски обладают объективной основой, и объяснение этому – неопределенность окружающей среды касательно компании предпринимателя. Внешняя среда содержит в себе объективные условия в плане экономики, социума и политики, и именно не выходя за границы этих условий, компания занимается своей деятельностью, а значит, ей приходится приспосабливаться к особенностям динамики данных условий. Появлению неопределенности окружающей среды предшествует то, что на нее воздействуют множественные переменные, лица и контрагенты, а предсказать их поведение максимально точно получается далеко не всегда. Оценка степени риска представляет собой едва ли не самую важную ступень риск-

менеджмента, ведь для того, чтобы управлять риском, его сначала следует исследовать и дать ему соответствующую оценку. В литературе, касающейся сферы экономики, есть большое количество определений данного понятия, но в целом оценкой риска обычно считают систематический процесс выделения определенных факторов и разновидностей риска, а также их количественную оценку. Это значит, что методология исследования риска содержит в себе сочетающиеся количественный и качественный методы [1, с. 12].

Существуют следующие источники сведений, необходимые для анализа риска:

- отчетность, представленная бухгалтерией организации;
- организационная структура и штатный график компании;
- карты технологических потоков;
- соглашения и контракты (правовые и деловые риски);
- себестоимость изготовления товара;
- денежно-производственный план организации [2, с. 43].

На сегодняшний день выявлены две ступени оценки риска: качественная; количественная.

Главное предназначение качественной оценочной ступени – выявление основных рисковых разновидностей, которые оказывают воздействие на финансовую деятельность и хозяйствование. Плюсы данного подхода заключаются в том, что уже в самом начале проведения анализа начальство организации может непосредственно оценить степень рискованности, опираясь на рисковый количественный состав, а значит, уже сейчас отказаться от реализации какого-то конкретного решения.

Финальные итоги качественного исследования риска являются некими изначальными сведениями для осуществления количественного анализа, то есть оценке подвергаются лишь те риски, которые имеются во время реализации определенной операции алгоритма принятия решения.

Во время проведения количественного анализа риска рассчитываются числовые значения величин некоторых рисков и риска данного объекта в целом. Кроме того, рассчитывается вероятный ущерб, оценивается проявление риска по стоимостной категории, и наконец, финальным этапом количественного исследования становится разработка комплекса антирисковых мероприятий и высчитывание их ценового эквивалента.

Сущность статистических подходов к оценке риска заключается в установлении возможности появления ущерба на основании статистических сведений прошлого периода и определении рисковой сферы, коэффициента и так далее. Преимуществом статистической методики является предоставление возможности проведения анализа, а после выставления оценки разных вариантов развития ситуации, а также возможности учета различных рисковых факторов в рамках одного и того же метода.

Метод возможности исследования исполнения позволяет воспользоваться упрощенным статистическим методом оценки возможности исполнения некоего решения посредством расчета части осуществленных и неосуществленных решений в сумме принятых решений в целом [3, с. 23].

Методика анализа вероятностных потоковых распределений выплат дает возможность, если распределение вероятностей для отдельного потокового компонента выплат известно, оценить вероятные сбои в стоимостях платежных потоков от ожидаемых с самого начала. Поток, обладающий наименьшей вариацией, называется наименее рисковым. Деревья решений, как правило, применяются для того, чтобы проанализировать риски ситуаций, имеющих явное или хотя бы обозримое количество вариантов развития.

Методики анализа. Дают возможность для установления возможности появления ущерба, при этом основываясь на математическую модель. Такие методы, в основном, применяются для исследования рисков проектов инвестиций. Можно также пользоваться такими подходами, как исследование чувствительности, методика

исправления дисконтной нормы с учетом риска, эквивалентный подход, сценарный метод и так далее.

Исследование чувствительности является изучением зависимости некоего результирующего параметра от вариации значений параметров, принимающих участие в его установлении. Если говорить иначе, данный подход дает возможность ответить на такие вопросы, как: что случится с результирующей величиной, если будет изменено значение некоей изначальной величины?

Методика исправления дисконтной нормы с учетом риска представляет собой один из самых легких способов, который именно из-за своей простоты чаще всего применяется на практике. Его главная идея – корректировка некоей базовой дисконтной нормы, которая, по сути, является безрисковой или же приемлемой по минимальным показателям. Исправление производится посредством сложения величины необходимой выплаты за риск [4, с. 34].

Сценарный метод позволяет сочетать изучение чувствительности результирующего параметра с исследованием вероятностных оценок сбоев в нем. Используя данный метод, можно получить довольно явную картину для всяческих вариантов возможных ситуаций. Сценарный метод является развитием подхода исследования чувствительности, ведь в него также входит одновременное изменение сразу нескольких факторов.

Экспертно-оценочный подход – это система логических и математико-статистических методик и процедур, предназначенных для обработки результатов опроса экспертной группы. Итоги опроса – это единственный доступный источник сведений. В данной ситуации появляется вероятность применения интуиции, а также всяческого рода опыта людей, участвующих в опросе. Таким подходом пользуются тогда, когда нехватка или просто отсутствие данных не дает возможности использовать нечто иное. Методика основывается на проведении опроса нескольких экспертов, к примеру, для того, чтобы оценить степень риска или установить уровень воздействия неких факторов на степень риска. Далее все полученные сведения исследуются и применяются для достижения необходимой цели. Главное ограничение в использовании подобной методики – трудности с подбором подходящей экспертной группы.

Подход аналогов применяют в тех ситуациях, когда использовать другие методы по каким-то причинам не представляется возможным. Подход основывается на базе похожих объектов и использует ее для того, чтобы определить общие зависимости, а затем перенести их на изучаемый объект. Внутренние системы нейтрализации денежных рисков являются комплексом методик сведения к минимуму их отрицательных последствий, подбираемых и реализуемых в рамках непосредственно организации.

Избежание рискованных ситуаций. Данная методика нейтрализации денежных рисков считается наиболее радикальной. Она используется для разработки таких внутренних мероприятий, которые смогут совершенно исключить определенную разновидность риска.

Диверсификация. Диверсификационный механизм применяется, как правило, для сведения на нет денежных последствий некоторых особенных рисковых разновидностей. К примеру, он дает возможность сделать минимальными портфельные риски. Данный механизм действует, основываясь на разделении рисков, которое создает препятствия для их концентрации.

Рисковое распределение. Механизм данной методики нейтрализации денежных рисков базируется на их долевым передаче партнерам по конкретным денежным операциям. При этом, партнерам из сферы хозяйствования передается та доля финансовых рисков компании, которая предоставляет им больше шансов для устранения их отрицательных последствий и располагает самыми действенными методами внутреннего страхового обеспечения [5, с. 12].

Страхование представляет собой один из типов предварительного резервирования ресурсов, необходимых для того, чтобы компенсировать убытки от вероятного появления всяческих рисков. Суть страхования в экономическом плане заключается в создании конкретного фонда, отчисления в который будут определены в объеме намного меньшем, чем возможный ущерб и, следовательно, меньшем, чем сумма возмещения по страховке.

Рисковое ограничение посредством введения лимита при осуществлении операций – ограничение количественных черт конкретных категорий операций, разделенных по типу или лицам, ответственным за проведение этих операций. Для этого должна быть установлена схема лимита.

Современная ступень развития финансового общества выделяет вопрос об управлении рисками, как наиболее приоритетный. Кроме того, можно говорить также и о том, что в сегодняшнем рыночном мире успешными могут стать лишь фирмы, контролирующие собственные риски и надежно управляющие ими.

Список литературы / References

1. Баутин В.М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК// Синергия, 2015. № 1. С. 60 - 65.
2. Красносельских И.М. Основные проблемы экономической безопасности в РФ // Успехи современной науки, 2016. Т. 2. № 4. С. 7982.
3. Лыкова А.И., Батищев А.В. Развитие концепции управления бизнес-процессами организации: от классического подхода к BPM-системам // Синергия, 2015. № 1. С. 48 - 54.
4. Овсянников С.В., Давыдова Е.Ю. Инвестиционная стратегия. Воронеж: ВЭПИ, 2014. 141 с.
5. Романова И.Б., Ермишина О.Ф., Сажина С.С., Иванчук А.В. Внутренний аудит и внутренний контроль в системе экономической безопасности хозяйствующего субъекта: от теории к практике // Успехи современной науки и образования, 2016. Т. 2. № 4. С. 64 – 66.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF FIXED ASSETS

Garmash K.N. (Russian Federation)

Email: Garmash224@scientifictext.ru

*Garmash Kseniya Nikolaevna – student of the master's degree,
ACCOUNTING DEPARTMENT, FACULTY OF ECONOMICS AND FINANCE,
RUSSIAN STATE AGRARIAN UNIVERSITY K.A. TIMIRYAZEV, MOSCOW*

Abstract: the fixed assets determine the production capacity of organizations, characterize their technical equipment, are directly related to labor productivity, mechanization, automation of production, production costs, profit and profitability level. The appropriate efficiency of the use of fixed assets occupies an important place in the work of the organization. The efficiency of the use of fixed assets is characterized by the ratio of the growth rate of production and growth rates of fixed assets, as well as indicators of capital productivity, labor intensity, capital-investment ratio and cost-effectiveness. The results of the analysis of the effectiveness of the use of fixed assets make it possible to make strategic decisions.

Keywords: capital productivity, capital intensity, capital-labor ratio, fondorentabelnost.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Гармаш К.Н. (Российская Федерация)

*Гармаш Ксения Николаевна – студент магистратуры,
кафедра бухгалтерского учета, факультет экономики и финансов,
Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева, г. Москва*

Аннотация: основные средства определяют производственную мощь организаций, характеризуют их техническую оснащенность, непосредственно связаны с производительностью труда, механизацией, автоматизацией производства, себестоимостью продукции, прибылью и уровнем рентабельности. Соответственно эффективность использования основных средств занимает важное место в работе организации. Эффективность использования основных средств характеризуется соотношением темпа роста выпуска продукции и темпов роста стоимости основных средств, а также показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и фондорентабельности. Итоги анализа эффективности использования основных средств позволяют принимать стратегические решения.

Ключевые слова: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность.

В условиях рыночной экономики центральное место занимает проблема увеличения эффективности использования основных средств. Основные средства являются основой производственного процесса. От объема основных средств, технического их совершенствования, обновления и модернизации, степени и эффективности использования зависит объём и качество продукции, производительность труда, прибыль и рентабельность организации. Показатели эффективности использования основных средств отражают соотношение полученных финансовых результатов организации и используемых для достижения этих результатов основных средств.

Анализ эффективности использования основных средств позволяет определить, насколько продуктивно используется оборудование и какова степень обеспеченности производства техникой и оборудованием.

Анализ эффективности использования основных средств выступает составляющей управленческого учета и дает ответы на следующие вопросы:

- как повлияло состояние основных фондов на производительность труда и какова динамика;
- какова степень загрузки оборудования;
- требуется ли проведение ремонта основных средств и насколько экономически оправданными будут дополнительные вложения.

Эффективность использования основных средств характеризуется соотношением темпа роста выпуска продукции и темпов роста стоимости основных средств, а также показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и фондорентабельности [3].

Подробнее остановимся на способах их расчета, а также их значении в общем анализе деятельности организации.

Ключевым показателем эффективности использования основных средств является фондовооруженность. Фондовооруженность рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных средств к среднесписочному количеству работающих в данной организации и показывает сколько основных средств приходится на одного работающего. Эта величина должна увеличиваться, так как от нее зависит вооруженность и производительность труда.

$$\Phi_{\text{в}} = \Phi_{\text{ср}} \div \text{Ч}_{\text{п}}, \quad (1)$$

где $\Phi_{\text{в}}$ – фондовооруженность;

$\Phi_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных средств, руб.;

$\text{Ч}_{\text{п}}$ – численность персонала.

Одним из важных показателей является фондоотдача основных средств, то есть показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости основных средств. Расчет показателя осуществляется как отношение стоимости валовой продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Phi_{\text{o}} = \text{В} \div \Phi_{\text{ср}}, \quad (2)$$

где Φ_{o} – фондоотдача;

В – валовая (товарная) продукция, руб.;

$\Phi_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных средств, руб.

Фондоотдача показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные средства, то есть эффективность этого вложения средств. Чем выше этот показатель, тем лучше, то есть тем больше продукции мы получаем в расчете на 1 рубль стоимости основных средств.

При расчете фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости основных средств берут во внимание собственные и арендованные средства; не учитываются основные средства, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям. Расчет этого показателя может вестись по основным средствам, взятым как по первоначальной, так и по остаточной стоимости. Однако независимо от базы исчисления фондоотдачи содержание показателя не лишено ряда недостатков, которые необходимо учитывать в практике хозяйствования и экономического анализе. Данный показатель неизмерим во времени, так как в числителе фигурирует годовой объем продукции, а в знаменателе указываются основные средства, отдельные элементы которых имеют различные сроки службы, но во всех случаях превышающие годовой отрезок времени.

Рассмотрим следующий обобщающий показатель эффективности использования основных средств – фондоемкость. Это величина, обратная фондоотдаче. Она рассчитывается как отношение стоимости основных производственных средств к объему выпускаемой продукции, или выручки:

$$\Phi_{\text{е}} = \Phi_{\text{ср}} \div \text{В}, \quad (3)$$

где $\Phi_{\text{е}}$ – фондоемкость;

В – годовая выручка от продажи продукции, руб.;

$\Phi_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных средств, руб.

Таким образом, фондоемкость – это показатель, который характеризует стоимость основных производственных фондов, необходимых для производства одного рубля произведенной и проданной продукции.

Также одним из главных показателей эффективности использования основных средств является фондорентабельность. Она отражает прибыльность основных средств предприятия, и характеризует долю балансовой прибыли к среднегодовой стоимости внеоборотных активов. Чем выше фондорентабельность, тем выше эффективность и результативность использования производственных фондов организации. Снижение фондорентабельности может иметь также и позитивный характер если компания осуществляет дополнительные инвестиции (затраты) на инновации, технологии, расширение ассортимента продукции и т.д. Проводить анализ фондорентабельности необходимо в динамике, это позволяет оценить тенденцию управления основными производственными фондами предприятия. Увеличение коэффициента позволяет повысить финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность предприятия [1].

Учет и анализ использования основных средств имеют свои особенности в зависимости от классификации основных средств. Относятся нефинансовые активы к производственному или непроизводственному типу, какова принадлежность

основных средств (собственные или арендованные), срок использования — все эти факторы влияют на сумму и срок начисления амортизации. А это, в свою очередь, отражается на себестоимости выпускаемой продукции

Необходимо отметить, что анализ эффективности использования основных средств позволяет принять стратегические решения:

- об увеличении или сокращении оборудования (закупке, консервации, продаже, взятии/передаче в аренду);
- проведении ремонта (с определением его масштаба), модернизации;
- изменении числа обслуживающего персонала и необходимости его обучения.

Основная задача организации должна сводиться к тому, чтобы не допускать чрезмерного старения основных средств, так как от этого зависят уровень их физического и морального износа, а следовательно, и результаты работы организации.

Улучшение использования основных средств отражается в финансовых результатах работы компании за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли.

Основными путями повышения эффективности использования основных средств являются:

- 1) освобождение организации от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдача их в аренду;
- 2) своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- 3) приобретение высококачественных основных средств;
- 4) повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;
- 5) своевременное обновление, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- 6) повышение коэффициента сменности работы организации, если в этом имеется экономическая целесообразность;
- 7) улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- 8) повышение уровня механизации и автоматизации производства;
- 9) повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- 10) внедрение новой техники и прогрессивной технологии — малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- 11) совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Одним из главных условий повышения эффективности процессов воспроизводства основных средств является оптимальность сроков эксплуатации основных средств, и, прежде всего, активной их части, в соответствии с первоначальным технологическим назначением. При этом как сокращение, так и увеличение срока эксплуатации по-разному влияют на эффективность воспроизводства и использования орудий труда [2].

Таким образом, комплекс мероприятий по улучшению использования основных средств должен предусмотреть и обеспечить рост объемов производства продукции, которая будет использоваться за счет эффективного внутрихозяйственного резерва, полного использования машин и оборудования, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей.

Для анализа эффективности использования основных средств используются показатели, которые четко указывают на то, насколько загружено оборудование, оснащены работники и экономично ли тратятся капиталовложения.

Расчет этих показателей необходим для осуществления управленческого учета на предприятии и незаменим при планировании производственной деятельности.

Список литературы / References

1. *Зимин Н.Е.* Диагностика финансового состояния предприятия: учебное пособие / Н.Е. Зимин. М.: ООО УМЦ «ТРИАДА», 2013. 283 с.
2. *Полковский А.Л.* Учет, налогообложение, анализ и аудит основных средств: учебное пособие / А.Л. Полковский. М.: МАТИ, 2013. 504 с.
3. *Фаттахова А.Р., Сарварова Р.Р., Чибугаева С.Г.* Повышение эффективности использования основных средств организации / Молодой ученый, 2015. № 23. 669 - 670 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

ROLE OF MATHEMATICS IN ECONOMICS

Rytova T.A. (Russian Federation)

Email: Rytova234@scientifictext.ru

Rytova Tamara Andreevna - graduate student,
DEPARTMENT OF SYSTEM ANALYSIS AND DECISION MAKING,
GRADUATE SCHOOL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT
URAL FEDERAL UNIVERSITY NAMED AFTER THE FIRST PRESIDENT OF RUSSIA
B.N. YELTSIN, YEKATERINBURG

Abstract: nowadays the mathematical economy has achieved universal acceptance of recognition, what is confirmed by the high positions of articles in economic journals. Rationality is one of the advantages of mathematics, as its adherents think. Many economists abuse the use of mathematics in economic theory, because mathematics is a difficult language, hiding simple and clear ideas behind complex methods. In this article the author tries to explain why the mathematical formulation of economic theory is not always applicable.

Keywords: mathematical model, economic theory.

РОЛЬ МАТЕМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ

Рытова Т.А. (Российская Федерация)

Рытова Тамара Андреевна – магистрант,
кафедра анализа систем и принятия решений,
Высшая школа экономики и менеджмента,
Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург

Аннотация: в настоящее время математическая экономика достигла большого признания, что подтверждают высокие позиции статей в экономических журналах. Одним из преимуществ математики её приверженцы называют рациональность. Многие экономисты злоупотребляют использованием математики в экономической теории, так как математика сама по себе является сложным языком, скрывающим простые и ясные идеи за сложными методами. В данной статье предпринимается попытка объяснить, почему математическая формулировка экономической теории не всегда применима.

Ключевые слова: математическая модель, экономическая теория.

Традиционно применение математики ограничивалось только физическими науками, а теориями в социальных науках пренебрегали, но теперь мы замечаем, что математическая экономика достигла признания. Стоит также отметить, что статьи по математической экономике и некоторая часть по экономической теории занимают всё более высокую позицию в экономических журналах.

Аргументы, приведённые в пользу математики, выглядят привлекательно, но они влекут за собой проблемы. Многие экономисты утверждают, что математические модели обеспечивают рациональный подход к решению многих проблем при принятии решений, распределении и прогнозировании.

Математические модели представляют теоретическую работу на своем собственном языке, который является инструментом общения, как известно - язык должен быть простым и понятным, чтобы его ценили. Данное определение неприменимо к математике как к языку.

В этой статье предпринята попытка попрепятствовать злоупотреблению математикой в экономике, описывая ее недостатки в экономической теории. Внимание уделено научной природе экономики.

Важнейшим событием второй четверти XX века в области экономики стала математизация экономики. Начиная с микроэкономической теории, макроэкономика, международная торговля, экономическое развитие, государственные финансы и другие отрасли экономики были преобразованы в ряд уравнений. Развитие математической экономики не является революционным шагом. Для развития нынешнего этапа математической экономики потребовалось несколько столетий.

Определить математику так же трудно, как определить экономику. Легкое определение экономики дано Джейкобом Винером: «Экономика - это то, что делают экономисты» [1, с. 97 - 98], поэтому можно сказать, что математика - это то, что делают математики. Математическая экономика не является отдельной отраслью экономики в том смысле, как международная торговля, государственные финансы или городская экономика, но является подходом к экономической теории.

В математической экономике математические символы и уравнения используются в постановке задачи.

Поскольку математическая экономика - это всего лишь подход к экономическому анализу, она не должна отличаться от не математического подхода в заключении, но мы наблюдаем совершенно противоположную ситуацию, и здесь начинаются проблемы. Основное различие между экономикой и математической экономикой состоит в том, что в первой предположения и выводы описываются математическими символами и уравнениями, тогда как во второй слова и предложения используются для достижения желаемой цели.

Термин «модель» очень распространен в экономике. Его можно определить как набор предположений, из которых можно сделать выводы. Простыми словами можно сказать, что модель - это просто представление некоторых аспектов реального мира. Экономическая теория описательна и аналитична. Она не дает нам полного описания экономического явления, но, делая определенные предположения, мы можем построить модели. Затем модели помогают представить реальность и помочь в понимании характеристик экономического поведения.

В экономических моделях мы можем использовать как математические, так и теоретические подходы. Выбор между этими подходами зависит от личных предпочтений исследователя. Если модель математическая, она будет состоять из набора символов и уравнений, предназначенных для описания структуры модели.

Математические модели подвергаются серьезной критике. Одно из главных оснований заключается в том, что экономическая модель - это всего лишь теоретическая основа, и нет никаких серьезных причин, почему она должна быть подкреплена математикой.

Любая совокупность математических знаний должна содержать основное ядро фундаментальных теорий, и эти теории должны основываться и зависеть от простых и общих гипотетических моделей реального мира. Математическая теория не является результатом обобщения из непосредственного наблюдения, потому что в математике нет такого понятия как прямое наблюдение.

Математическое знание или математический язык описывают экономический феномен, но не могут его объяснить. Говоря простыми словами, оно описывает то, что было замечено, не то, что будет наблюдаться в будущем, то есть математическому знанию не хватает прогностической силы, которая является ядром «Позитивной экономики». Известно, что «конечная цель позитивной экономики - это выдвижение

«теории» или «гипотезы», которая дает правильные и значимые предсказания относительно еще не наблюдавшихся явлений» [2, с. 7].

Математические модели являются абстрактными и обобщёнными, но это не означает, что они универсально верны. Считается: чем более общая и абстрактная теория, тем уже ее область применения. Таким образом, математически теории зависят от фундаментальных теорий, им не хватает прогностической силы, и они не универсальны, поэтому они не превосходят подлинно теоретических гипотез.

После второй мировой войны экономисты начали использовать математические знания в отношении экономической теории. Это было время математической революции, когда произошло смещение акцента с частичного на общее равновесие. Возрос интерес к теории роста, техническому прогрессу и другим формам экономической динамики.

Эта революция разделила экономистов на четыре группы: математические экономисты, нематематические экономисты, прикладные экономисты и политические экономисты.

Важной чертой экономической теории является ее эмпирический характер. Эмпирическая экономика - это реальное поведение, и единственным надежным выражением этого являются наблюдаемые данные реального мира. Эмпирический характер экономики используется при проверке гипотез, но математическая экономика не является эмпирической, поэтому неэмпирические соображения могут сыграть решающую роль в проверке гипотез математической экономики. Некоторые экономисты не могут иногда полностью понять механизм крупномасштабных математических моделей из-за их сложности. Что является ещё одной причиной отказа от математической экономики.

Другая проблема математических моделей заключается в том, что они могут использоваться только в большом и неоднородном наборе переменных, но редко могут использоваться в одной переменной.

Существует ещё одна причина критики математических моделей: математическое моделирование представляет собой сравнение интерпретируемых результатов модели с наблюдениями, полученными из непосредственного взаимодействия с реальным миром, но измерение того, насколько близко модель соответствует реальному миру является проблемой, которая связана с полным использованием статистических методов, а при отсутствии статистических методов (которые являются частью экономической теории) математическая модель не может точно описать поведение реальных явлений. Одно из самых сильных замечаний к математическим моделям заключается в том, что иногда разработчик модели находит, что математическая формулировка проблемы неуникальна.

Среди известных экономистов Ж.Б. Сэй был первым, кто отказался принять математически сформулированные теории.

По моему мнению, математическая формулировка экономической теории не всегда применима, она скрывает простые и ясные идеи за сложными и трудными методами.

Список литературы / References

1. *Galtung Johan*. Theory and Methods of Social Research, N.Y. Columbia University press, 1967. Pp. 97 - 98.
2. *Friedman Milton*. Essays in Positive Economics, Chicago, University of Chicago Press, 1953. P. 7.

DISADVANTAGES IN THE REGULATION SYSTEM OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA

Zvonar V.K. (Russian Federation)

Email: Zvonar224@scientifictext.ru

*Zvonar Vitaliy Konstantinovich – Graduate student,
MACROECONOMIC REGULATION AND PLANNING,
RUSSIAN PEOPLES FRIENDSHIP UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: the article considers the regulatory system and the Central Bank of Russia policy regarding financial institutions like the most important elements of the development of the credit system. The main drawbacks of this system are also mentioned. Today's structure of the credit system in the Russian Federation reflects well the needs of a civilized market economy, however, during the formation of the very process of forming a credit system, certain shortcomings in its structural links are revealed. The Central Bank acts as a stability guarantor of the state financial system, but it does not always cope with its responsibilities.

Keywords: Regulator, the Central Bank of Russia, regulation, financial institutions, deficiencies of the Central Bank of the Russian Federation.

НЕДОСТАТКИ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ

Звонар В.К. (Российская Федерация)

*Звонар Виталий Константинович - аспирант,
кафедра макроэкономического регулирования и планирования,
Российский университет дружбы народов, г. Москва*

Аннотация: в статье рассматриваются система регулирования и политика Центрального банка России в отношении финансовых институтов, как один из важнейших элементов развития кредитной системы в настоящее время, а также упоминаются основные недостатки данной системы. Сегодняшняя структура кредитной системы в Российской Федерации хорошо отражает потребности цивилизованного рыночного хозяйства, однако во время становления самого процесса формирования кредитной системы выявляются определенные недостатки в ее структурных звеньях. Центральный банк выступает гарантом стабильности государственной финансовой системы, однако он не всегда справляется со своими обязанностями.

Ключевые слова: мегарегулятор, ЦБ РФ, Центральный банк России, регулирование, финансовые институты, недостатки ЦБ РФ.

Государственное регулирование кредитно-финансовых институтов - это один из важнейших элементов развития и формирования кредитной системы. К основным направлениями государственного регулирования можно отнести:

- политику ЦБ в отношении финансовых институтов;
- налоговую политику государства;
- участие государства в смешанных или государственных кредитных институтах;
- законодательное регулирование деятельности различных институтов кредитно-финансовой системы» [1].

В середине 80-х годов, руководство СССР предприняло попытку создать двухуровневую кредитную систему.

Госбанк СССР, который был освобожден от своих функций, находился на верхнем уровне, на уровень ниже находились еще пять специальных банков, при этом система небанковских кредитных институтов опять же практически отсутствовала.

В результате, после негативных последствий данной банковской реформы, из накоплений промышленных отраслей и в том числе населения, стали появляться кооперативные и коммерческие банки.

Под конец 1990 г. Верховным Советом СССР был принят закон, в котором была установлена двухъярусная банковская система в виде Центрального банка России, сберегательного банка и коммерческих банков, которые могли самостоятельно привлекать вклады и заниматься кредитно-процентной политикой [2].

Политика Центральными банками большинства развитых стран в основном распространяется на коммерческие и сберегательные банки. Данная политика осуществляется в основном в следующих формах:

1. Политика учета у ЦБ заключена в учете и переучете векселей, которые поступают от банков, которые получают их от сторонних компаний. ЦБ выдает кредитные средства для погашения векселей и устанавливает процентную ставку.

2. Центральный банк устанавливает нормы, обязывающие коммерческие банки сохранять и соблюдать уровень собственных резервов в обязательном порядке. Это означает, что коммерческие банки обязуются хранить часть своих ресурсов, на беспроцентных счетах в ЦБ РФ. Этой мерой Центральный банк может ограничить или расширить экспансию банков действующих на коммерческой основе на кредитном рынке.

3. Центральный банк может напрямую воздействовать на кредитную систему с помощью различных директив, инструкций, предписаний, приказов, писем. В свою очередь за неисполнение указаний, Центральный банк вправе ввести санкции или отобрать лицензию у кредитно-финансового института.

4. Также Центральный банк может проводить сделки купли-продажи государственных организаций кредитно-финансовым институтам. А кредитно-финансовые институты обязаны совершать покупки государственных облигаций, за счет чего происходит финансирование дефицита государственного бюджета.

В статье 35 Закона о Банке России перечислены основные методы денежно-кредитной политики Центрального банка РФ:

- Прямые количественные ограничения.
- Нормативы обязательных резервов, депонируемых в банке России.
- Валютное регулирование.
- Установление ориентиров роста денежной массы.
- Операции на открытом рынке.
- Рефинансирование банков.
- Процентные ставки по операциям Банка России [3].

Данный закон (о Банке России ст. 35) предусматривает, что ЦБ РФ может устанавливать процентные ставки по различным операциям, либо проводить свою политику без фиксации уровня ставок.

Центральный банк РФ осуществляет свои операции по процентным ставкам. Когда происходит изменение ставки рефинансирования, изменяется цена, по которой Центральный банк предоставляет дополнительные кредитные ресурсы кредитно-финансовым организациям. Банк России довольно активно использует ставку рефинансирования, как инструмент денежно-кредитной политики. Следуя нормативам обязательных отчислений, коммерческие банки отчисляют на беспроцентный резервный счет ЦБ РФ суммы от привлеченных ресурсов. Чем выше нормы резервирования, тем сильнее происходит сокращение кредитных ресурсов банков, а также удорожаются кредиты. Совет директоров Центрального банка РФ

устанавливает размеры обязательных резервов на случай потерь и порядок их размещения.

Центральный банк России, согласно Закону № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» вправе применять прямые количественные ограничения в исключительных случаях, в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики и только после консультаций с Правительством России [4].

Сегодняшняя структура кредитной системы в РФ хорошо отражает потребности цивилизованного рыночного хозяйства, однако во время становления самого процесса формирования кредитной системы, было выявлено несколько недостатков в ее структурных звеньях, а именно:

- Отсутствуют условия для развития рынка ценных бумаг.
- Нет специальной законодательной базы для регламента рынка небанковских институтов.
- ПАО «Сбербанк» продолжает быть монополистом на банковском рынке.
- Мелкие коммерческие банки со слабой финансовой базой и неспособностью удовлетворить потребности своих клиентов продолжают свое существование, не смотря на то, что Центральный банк РФ практически еженедельно лишает лицензий несколько кредитных организаций.

Вышеописанные проблемы существенно замедляют развитие кредитной системы в РФ и не дают ей приблизиться к уровню систем развитых стран мира.

Список литературы / References

1. Государственное регулирование кредитно-финансовых институтов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/d002/41.htm/> (дата обращения: 19.03.2017).
2. Костерина Т.М. Банковское дело / Московская финансово-промышленная академия. М., 2005.- 191 с.
3. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/100c32f506d4b587a30ef5df43174ba29a30b4b5/ (дата обращения: 19.03.2017).

THE MECHANISMS OF GLOBAL ECONOMIC GROWTH IN THE LIGHT OF WORLD'S WORSENING FINANCIAL PROBLEMS

Popov A.V. (Russian Federation)

Email: Popov224@scientifictext.ru

Popov Alexey Vladimirovich – Master in Economics,

INTERNATIONAL FINANCE FACULTY,

*FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW*

Abstract: *today's, the world's economy is undergoing many changes, which carry many problems to various economic sectors in most of the developed countries. Speaking about the problems, I mean, the low rates of economic growth in most countries, the growth of public debt, the overheating of the stock markets and accretion in the scale of state involvement in maintenance of financial markets. All this creates the environment in which today's world economy is trying to "survive." In such conditions, Russia and other countries need to find ways to solve their problems of development and growth.*

Keywords: financial markets, interest rates, foreign exchange, monetary policy, policy of central banks, national budget deficit, national budget surplus.

МЕХАНИЗМЫ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ОБОСТРЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРОБЛЕМ В МИРЕ

Попов А.В. (Российская Федерация)

*Попов Алексей Владимирович – магистрант,
направление: экономика,*

*Международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: на сегодняшний день мировая экономика переживает множество изменений, которые несут в себе проблемы для различных отраслей экономики в большинстве развитых стран. Говоря о проблемах, я имею в виду низкие темпы экономического роста, рост государственного долга, перегрев фондовых рынков, а также увеличение в масштабах участия государства в поддержке финансовых рынков. Все это создает среду, в которой сегодня мировая экономика пытается «выжить». В таких условиях России и другим странам необходимо найти пути решения своих проблем развития и роста.

Ключевые слова: финансовые рынки, процентные ставки, валютный курс, денежно-кредитная политика, политика центральных банков, дефицит государственного бюджета, профицит государственного бюджета.

На сегодняшний день мировая экономика претерпевает большое количество изменений, которые несут в себе проблемы для различных хозяйственных секторов во многих, если не во всех, странах. Говоря о проблемах, я имею в виду и низкие темпы роста экономики в большинстве стран, и рост государственного долга, и перегрев на фондовых рынках, и увеличение масштаба участия государства в поддержании рынков. Все это и формирует среду, в которой сегодняшняя мировая экономика пытается «выжить».

Первый день открытия американских финансовых рынков в начале 2016 г. продемонстрировал самое большое падение за последние 80 лет, также спад наблюдался и на других мировых фондовых рынках. Весь 2016 год был наполнен напряженностью на мировых рынках и показал крайне высокую волатильность [4].

Отдельно плохо чувствуют себя банки. В качестве яркого примера, отражающего положение в отрасли, можно взять Deutsche Bank, недостаток его капитала составляет около 19 млрд евро [5]. Рыночные котировки банка также падают (рис. 3). Все это напоминает ситуацию с банком Lehman Brothers во время кризиса 2008 года.

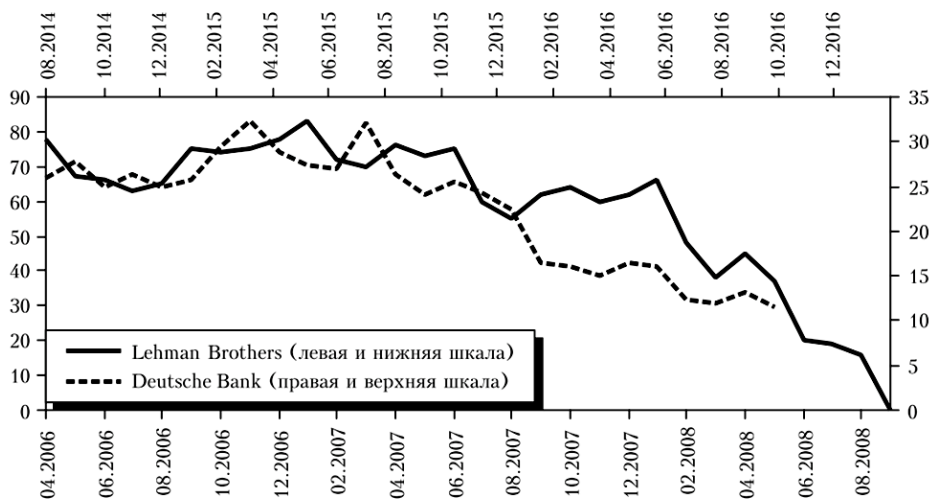


Рис. 1. Курс акций Deutsche Bank и Lehman Brothers (долл.)

Источник: М. Ершов / Вопросы экономики, 2016. № 12. С. 5-25.

Большинство экспертов, на сегодняшний день, считают, что падение рынков может превысить 50%, так проблемы не только не устраняются, а только усугубляются. Дж. Бервик считает, «мы очень близки к следующему коллапсу» [3]. Эксперты Bank of America считают, что вполне возможен самых худший в истории финансовых кризисов исход с дефолтами.

Ни для кого не секрет, что сегодня США диктуют миру, какой курс примет мировой финансовый рынок. Но даже несмотря на столь беспрецедентные масштабы монетарной и фискальной поддержки, американская экономика демонстрирует самые низкие темпы роста за последние 50 лет. Номинальный ВВП США продолжает расти вот уже 30 лет в 4 раза, а баланс ФРС - в 23 [2]. Соответственно, мировой долг США вырос гораздо больше, чем глобальный ВВП [3].

В данных условиях мировые центральные банки оказывают все большую поддержку своим финансовым системам для стимуляции экономического роста.

Что касается ситуации в России, мы можем наблюдать масштабную девальвацию рубля, которая заметно расширила доходы бюджета и поспособствовала укреплению положения российского нефтяного сектора, а также смягчила последствия падения цен на энергоносители.

У слабого рубля есть как преимущества, так и недостатки. Преимущество в первую очередь получают отрасли с небольшой импортной составляющей, а также экспортоориентированные отрасли. С негативной точки зрения слабый рубль увеличивает и без того большую долю сырьевых доходов бюджета, все это приводит к оттоку капитала из страны, повышению инфляции и недоверия к национальной валюте [4].

Мы рассмотрели ситуацию, когда «денег много», рассмотрим же ситуацию противоположную. Нехватка денег обуславливает их дороговизну и повышение ставок. Наблюдается определенного рода замкнутый круг. Разорвать его можно, либо снижая ставки, либо увеличивая количество денег в экономике.

Подводя к итогу, общий прирост денежной массы в РФ за 2000 – 2015 гг. во много раз превысил размер общей инфляции [1], [2]. Рост цен наблюдается более чем в 20 раз. Но странный факт, все делают вид, что ничего не происходит и данный разрыв между денежной массой и инфляцией никто не объясняет.

Список литературы / References

1. Банк России (2016а). Финансовое обозрение. Условия проведения денежно-кредитной политики. № 2. Москва.
2. Банк России (2016б). Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов (Проект от 27.09). Москва.
3. Банк России (2016е). О чем говорят тренды. № 9. Август.
4. Ершов М. (2015). Возможности роста в условиях валютных провалов в России и финансовых пузырей в мире // Вопросы экономики. № 12. С. 32—50.
5. IMF (2016). *Global financial stability report*. Washington, DC. King M. (2016). Misguided policies and economic risk. *Gold Investor*, June. Pp. 14 — 17. Shirakawa M. (2012).

APPLICATION OF RATING-BASED MODELS FOR CREDIT RISK ESTIMATION BY BANKS: PRACTICE OVERVIEW

Ovseychik S.E. (Russian Federation)
Email: Ovseychik224@scientifictext.ru

*Ovseychik Sergey Eduardovich – master's degree student,
INTERNATIONAL FINANCE FACULTY,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW*

Abstract: *the author provides an overview of the practice of implementation of models for assessing credit risk as well as an analysis of IFRS and Basel II requirements for expected loss reserves. The article provides a review of the role that the rating-based approach to estimation of key risk parameters plays in the credit process. The research is an in-depth overview of the metrics used in estimation of risk of borrower's default as well as means of optimizing the risk profile of the exposure for banks.*

Keywords: *credit risk, rating, rating models, IFRS, IRB.*

ОБЗОР ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ БАНКАМИ РЕЙТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ В КРЕДИТНОМ ПРОЦЕССЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА

Овсейчик С.Э. (Российская Федерация)

*Овсейчик Сергей Эдуардович – студент магистратуры,
Международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: *в статье приводится обзор практики применения рейтинговых моделей в кредитном процессе, а также проводится анализ требований стандартов МСФО и комитета по банковскому надзору Базеля к формированию резервов на возможные потери. Автор описывает роль, которую рейтинговый подход к оценке риска дефолта заемщика играет в кредитном процессе. В исследовании приведены примеры показателей и их значимость при оценке риска дефолта заемщика, а также способы снижения вероятности дефолта по кредитному портфелю банка.*

Ключевые слова: *кредитный риск, рейтинг, рейтинговые модели, МСФО, IRB.*

Credit risk can be defined as the possibility of losing a financial asset due to the inability of counterparties (borrowers) to fulfill their obligations to pay interest and/or principal in accordance with the terms of the contract. For banks, this results in lost principal and interest, disruption of cash flows and an increase in collection costs.

Loss estimation

After completing risk assessment, the banks can form reserves, necessary for covering losses, which may occur in case of the borrower's default. These losses can be classified as:

- Expected loss, which is the value of losses that the bank expects to incur according to its estimations which are based upon statistical evidence.
- Unexpected loss, which is a variation of expected loss.

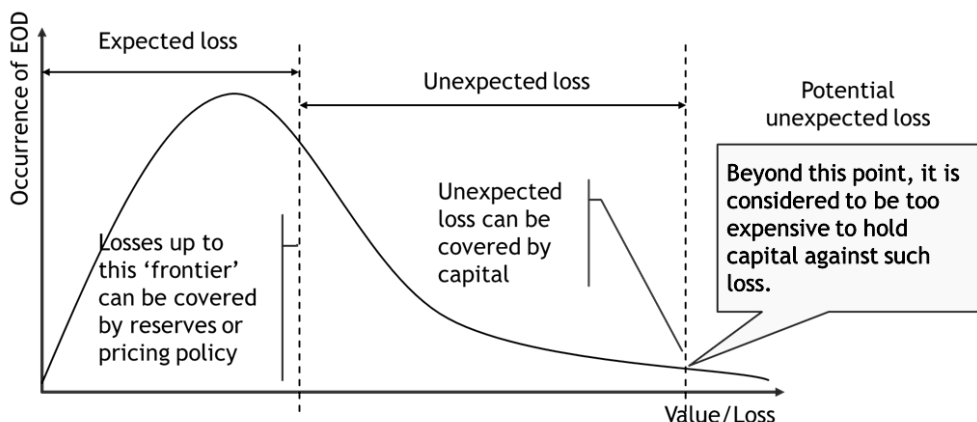


Fig. 1. Graph. VaR distribution for banks

To represent the difference graphically, distribution of these risks can be presented in form of Value at Risk (VaR) graph. The graph 1 represents this distribution. As we can see, expected loss (EL) is the loss which happens most often. This loss should be covered by Bank's reserves and/or pricing policy. Unexpected loss (UL) can be covered by bank's capital [2, p. 6].

As it can be understood from the name, EL is the loss that can be expected. Banks, in order to estimate the amount of potential loss in the event of the borrowers' default, employ the following formula:

$$EL = PD \times LGD \times EAD, \text{ where:}$$

PD stands for Probability of default of a borrower, LGD stands for Loss given default - magnitude of likely loss on the exposure, expressed as a percentage of the exposure, and Exposure at default - amount to which the bank was exposed to the borrower at the time of default, measured in currency.

This approach is described in *IFRS 9: Financial Instruments— Phase I: Classification and Measurement*.

To estimate the amount of reserves the bank needs in order to cover EL, we need to find the area, which represents the volume of losses, the bank can expect. In other words, we multiply the volume of borrowers' exposure, which can default as per bank's expectations, by the number of events of default (EOD) we can expect.

Rating approaches

By the time of the beginning of 2000-s, Banks have already developed sufficient statistical base to form their own capital adequacy requirements. For this purpose Basel II in 2004 has established framework for application of Internal Ratings-based (IRB) approach which would allow banks to use their own estimated risk parameters for the purpose of

calculating regulatory capital. In order to provide banks with more freedom, this framework allows to employ IRB approach in two ways:

- Foundation IRB (F-IRB);
- Advanced IRB (A-IRB).

The basic difference between them is presented in the table 1 [1, p. 6].

Table 1. Comparison of differences between Foundation and advanced IRB

Foundation IRB (F-IRB)	Advanced IRB (A-IRB)
banks are allowed to develop their own empirical model to quantify PD	banks are allowed to develop their own empirical model to quantify required capital
Banks have to use regulator’s prescribed approach to calculating EAD, LGD and other parameters	banks are supposed to use their own quantitative models to estimate PD, EAD, LGD and other parameters.

Banks typically manage their credit-related business in broad business lines or portfolios, each of which may encompass a variety of specific borrower and exposure types. Although the specific business line and portfolio delineation used by individual banks can vary greatly, the key common bonds that define a business line or portfolio may be related to the nature of the customer (e.g. governmental, corporate, households), the nature of the transaction, or a combination of the two.

The design and features of internal rating systems and internal default-loss estimation processes, as key risk management tools, also reflect this broad management approach. At the same time, there can be significant differences across business lines or portfolios in the key risk factors and rating criteria, on the one hand, and the historical loss characteristics or relationships on the other. For example, while political factors are key criteria in the assessment of a sovereign debt, this is hardly the case when considering the ability of an individual to repay a credit card obligation. Similarly, the likely pattern of portfolio losses for a retail portfolio – typically made up of many unrelated borrowers – is very different from that of a portfolio of a much smaller number of corporate exposures, because defaults by individuals tend to be driven more heavily by factors idiosyncratic to the borrower [3, p. 9]. These differences translate into key differences in the distribution of credit loss events for the different portfolios, and thus different relationships between risk characteristics and unexpected loss or required capital. Banks’ internal assessments of economic capital reflect these differences, and to be appropriately risk sensitive, the IRB approach also needs to consider them in the construction of capital treatments.

The above motivates the requirement that under the IRB approach, banks must assign banking-book exposures into one of six broad classes of exposures with different underlying credit risk characteristics: corporates, sovereigns, banks, retail, project finance, and equity [4, p. 15]. The Basel Committee is continuing to work on refining the boundaries between these different classes and, in some cases, on the definition of the exposure classes themselves. Generally, all exposures that do not specifically meet one of the definitions for exposure classes set out in this document (e.g. corporate, retail, sovereign) will be categorised as corporate exposures for purposes of the IRB approach. The objective of this proposal is to avoid the potential for regulatory capital arbitrage which may occur through an artificial characterisation of an exposure by a bank for the purpose of reducing regulatory capital requirements.

In January 2000, the Committee issued a paper titled “Range of Practice in Banks’ Internal Rating Systems”. This paper summarised the key findings from its empirical studies and surveys in respect of the rating systems used in best-practice banks. This focused heavily on banks’ rating systems for corporate exposure [5, p. 4]. While this is a free-

standing document, it is useful at this stage to revisit some of its key findings, given that these have guided the Committee in its design of the IRB approach for corporate exposures and its thoughts on the minimum requirements which accompany it.

The structure of an individual bank's internal rating system is influenced by a broad range of factors, including the uses to which the rating information is put, and the bank's policy towards the treatment of impaired assets, among which we can identify the following:

1. The number of grades both for performing and non-performing loans
2. The decision whether to focus the rating on the borrower or the facility
3. The means by which ratings are assigned
4. The risk factors considered in the rating assignment process
5. The time horizon over which the rating is considered a valid risk indicator
6. Use of internal ratings

Speaking about points (4) and (5), we can outline the time horizon, during which the information employed for assessment is considered as sufficient to make the rating trust-worthy:

- Financial information, which is presented in the form of financial / annual reports. Outlook horizon – 1 year;

- Quality indicators, which are usually assessed and given to borrowers by banks' due diligence, customer relations or credit risks function. Outlook horizon – from 3 months up to a year. These indicators can include, but are not limited to:

- Financial disclosure and reliability;
- Group background (if the borrower belongs to a group of companies);
- Industry fundamentals and outlook + Market position;
- Management quality/expertise/succession + business strategy;
- Product range and quality;
- CAPEX, R&D expenses

- Behavioral information (e.g., how a given customer services the debt). Outlook horizon – less than 6 months.

Conclusions

There are many ways that credit risk can be managed or mitigated. The first line of defense is the use of credit scoring, borrower's rating models or credit analysis to avoid provision of exposure to parties that entail excessive credit risk. Credit risk limits are widely used. These generally specify the maximum exposure a bank is willing to take to a counterparty. Industry limits or country limits may also be established to limit the sum of credit exposure a firm is willing to take to counterparties in a particular industry or country. Calculation of exposure under such limits requires credit risk modeling. Transactions may be structured to include collateralization or various credit enhancements. Finally, banks can hold capital against outstanding credit exposures.

References / Список литературы

1. *Gatzert Nadine, Martin Michael*. Quantifying credit and market risk under Solvency II: Standard approach versus internal model // Insurance: Mathematics and Economics, 2012. № 51. P. 649 – 666.
2. *Antão Paula, Lacerda Ana*. Capital requirements under the credit risk-based framework // Journal of Banking & Finance, 2011. № 35. P. 1380 – 1390.
3. *Althoff John*. In depth: IFRS 9 Expected credit losses // pwc. [Electronic resource], 2014. URL: <http://www.pwc.com/us/en/cfodirect/publications/in-depth/us2014-06-ifs-9-expected-credit-losses.html>/ (date of access: 10/03/2017).
4. The Internal Ratings-Based Approach: Supporting Document to the New Basel Capital Accord // Bank for International settlements [Electronic resource], January 2001. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbcsca05.pdf>/ (date of access: 10/03/2017);

5. Range of Practice in Banks' Internal Ratings Systems. A discussion paper by the Basel Committee on Banking Supervision // Bank for International Settlements. [Electronic resource], January 2000. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs66.pdf/> (date of access: 10/03/2017).

TYPES AND MECHANISM OF INTERNATIONAL LEASING TRANSACTIONS

Khoreva I.V. (Russian Federation)
Email: Khoreva324@scientifictext.ru

*Khoreva Inna Vyacheslavovna – student of the master's degree,
INTERNATIONAL FINANCE FACULTY,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW*

Abstract: *in today's market place there are lots of sources of firm financing exist. However, most companies try to find more profitable way to finance its international projects. Here lease could be the one of the most cost-effective form to finance this type of activity as well as to be the permanent source of funding for the company. In this article are analyzed lease as the source of financing, types of international leasing transactions, described the most popular mechanisms of international lease transactions.*

Keywords: *leasing, international leasing, leasing transactions, lease mechanism, lessor, lessee, lease agreement, sources of firm financing.*

ТИПЫ И МЕХАНИЗМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ТРАНЗАКЦИЙ

Хорева И.В. (Российская Федерация)

*Хорева Инна Вячеславовна – студент магистратуры,
Международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: *в современных рыночных условиях существует множество источников финансирования. Однако большинство компаний старается найти наиболее прибыльный для их международных проектов. В данном случае лизинг может стать одним из самых экономных способов финансирования, как международных проектов, так и деятельности организации в целом. В данной статье анализируются лизинг как источник финансирования, типы международных лизинговых сделок; описаны наиболее популярные механизмы осуществления международных лизинговых транзакций.*

Ключевые слова: *лизинг, международный лизинг, лизинговые транзакции, лизинговый механизм, лизингодатель, лизингополучатель, договор лизинга, источники финансирования фирмы.*

Nowadays more and more companies worldwide try to find the effective source of financing in order to become more competitive and profitable across different countries and regions.

In today's market place there are lots of forms of firm financing exist: corporate lending, venture capital, leveraged buy-out, securitization, whereas many companies prefer to use one of the most financially effective form of financing – leasing. Generally, all sources of financing could be structured in this way (see the Figure 1).

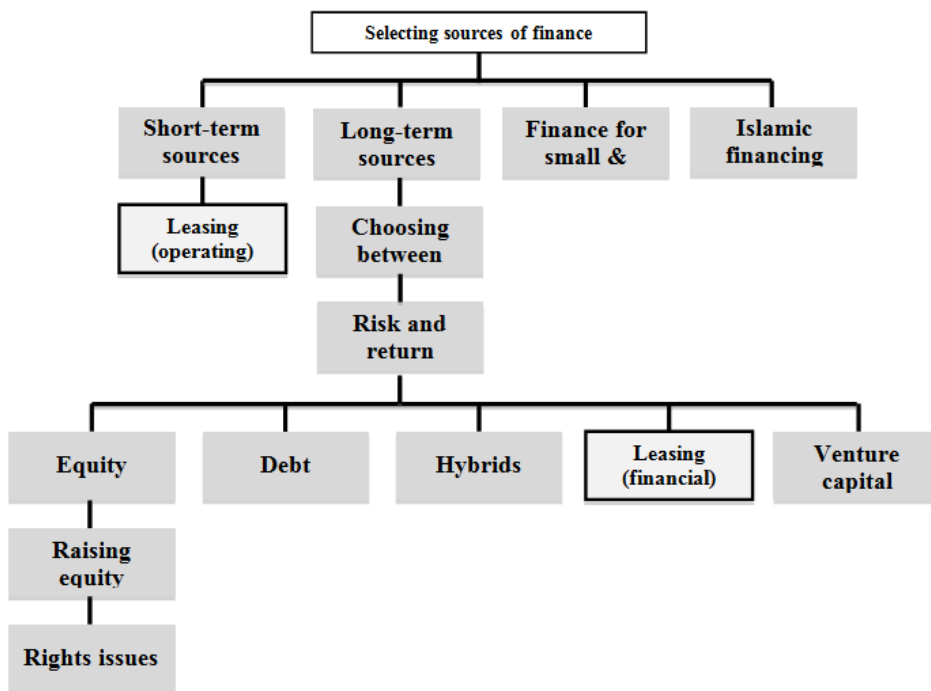


Fig. 1. Sources of firm financing

Thus, from the Figure above we could conclude, that leasing as well as other sources of financing could be used by the companies as an alternative way of business financing. In practice, especially for investment projects the most profitable financial instrument could be leasing. What is more, Richard A. Brealey, Stewart C. Myers and Franklin Allen consider that financial lease is an effective source of financing. If you sign a financial lease contract, you like borrow money. There should be an immediate cash inflow because the lessee is relieved of having to pay for the asset. Nevertheless, the lessee also will have an obligation to make the payments, which specified in the lease contract. The user could have borrowed the full purchase price of the asset by accepting a binding obligation to make interest and principal payments to the lender. In this case we could come to the conclusion, that the cash-flow consequences of leasing and borrowing are similar. In either case, company obtains cash now and pays it back later [1].

Significant contribution to investigating of leasing transactions effectiveness also was done by Baptiste A., Blank I.A., Gazman V.D., Gill E., Grabar N.A., Dill D., Jenson K., Dyurik E., Kadushkin A. Kamenev I.P., Kasimov A.V., Kiselev I.B., Cotter R., Lavery E., Lukasiewicz I., Myers S., V. Maslennikov, N. Mikhailov, Reid E., Smith R., Shtavrin V.A. and others.

According to Russian legislation, leasing – a set of economic and legal relations arising because of implementation of a leasing agreement, including the acquisition of the leased asset; lease agreement - a contract under which the lessor undertakes to acquire property specified by the lessee from a particular seller and after that give lessee the property for payment for temporary possession and use. The leasing agreement may provide that the choice of the seller and the property to be acquired by the lessor [2].

So, there are some main features of this type of agreement exist. Firstly, there must be 3 parts – lessee, lessor and particular vendor in this leasing agreement (lessee (user) to pay the lessor (owner) for use of an asset). Secondly, leasing agreement has to be based on two or more agreements – agreement of sell and buy and leasing agreement at least. Nevertheless,

often the transaction is accompanied by the contract of property insurance, maintenance and others. Third, there should be acquisition of property specifically for lease.

Moreover, there is also very important document, which sets out the principles for the recognition, measurement, presentation and disclosure of leases - International Financial Reporting Standard 16 Leases (IFRS 16). This standard contains definition of lease agreement: lease agreement is a contract between two parties, the lessor and the lessee. The lessor is the legal owner of the asset; the lessee obtains the right to use the asset in return for rental payments. This standard also determines the relationships between lease subjects, types of leasing transactions and other points of lease. Thus, in the further Charters of this work we also will use this standard.

Generally, there are two types of leasing depend on parties' location and the place where lease agreement was signed: domestic and international leasing. Domestic lease takes place when all the parties to the lease agreement: lessor, lessee and the equipment supplier are domiciled or belong to the same country.

Vice versa we could say about international lease, which refers to the type of lease agreement where one or more parties to the lease agreement reside or are domiciled in different countries. What is more, international leasing also could be divided into import lease and cross border lease.

For the first type, both the lessor and the lessee belong to the same country, but the equipment supplier stays in some other country. Whereas if we are talking about the second type of lease- both the lessor and the lessee stay in different countries, irrespective of where the equipment supplier stays.

The difference between the domestic lease and international lease is the latter is exposed to two types of risks: currency (the risk involved in the fluctuations in the exchange rate as the payments tend to be denominated in different currencies) and country risk (refers to the tax and the regulatory framework prevalent in the country concerned).

Quite important to understand, that where are lots of types of leasing transactions worldwide exist, depend on kind of transaction and location of lease agreement parties. Nevertheless, there is a common mechanism of lease transaction exists, which is acceptable both for two types of leas: international and domestic (Figure 2).

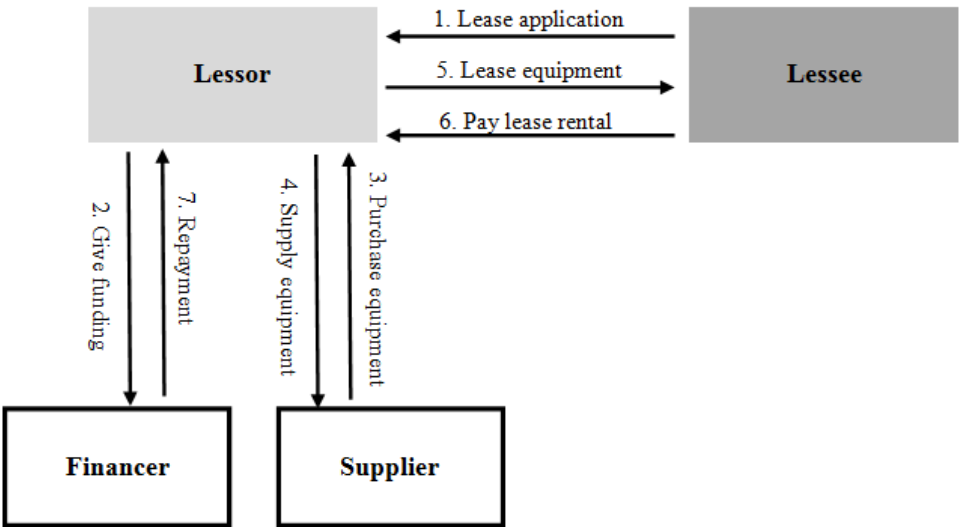


Fig. 2. Common lease mechanism

Thus, based on contractual arrangements, the lessee is allowed to use an asset, which is owned by the lessor, whereas the lessee pays specified periodic rentals. The lessor relies on the lessee's ability to generate sufficient cash flows to pay the lease rentals (rather than to

rely on the lessee’s other assets or track record/credit history). Leasing enables also borrowers with limited track record / credit histories and collateral to access the use of capital equipment, often even in cases where they would not qualify for traditional commercial bank lending. [3].

Considering more detailed classification of international leasing, there are three types of that: export, import and transit.

According to the business scheme of export leasing the foreign party is the party of lessee, and prepared for lease equipment and leaves the country under the terms of the export contract. In worldwide practice, implementation of export lease mechanism enables to countries to solve the problems of countries export increasing, the resident of which is lessor; contributed to the strengthening and development of export potential.

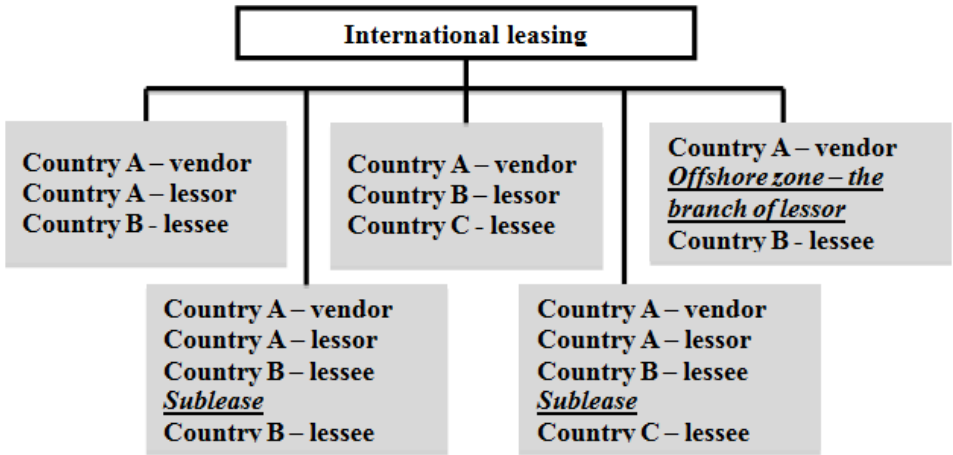


Fig. 3. Variety of international lease schemes

From the Figure 3 above we could see that there is variety of combinations take place in international practice of lease mechanism using. So, there is could be the situation, when residents of different countries could be the parts of lease transactions. Moreover, popular scheme of lease realization is the situation with offshore and sublease.

Generally, business schemes of export lease have some strong advantages over export sales, implemented in line with international trade contracts, and as a result, contributed to increasing of competitiveness of domestic products on international markets.

In the scheme of import leasing, the foreign part represents lessor and equipment is delivered to the country of lessee under the terms of import contract. Import leasing enables to use the necessary technological equipment, purchased by foreign lessor (leasing company, which is not the resident) from foreign manufacturers in order to transfer to the lessee under the lease agreement (to firm – resident). In Russia, the dealings of international import, as a rule, take place under the insurance of Russian government or other large structures (for instance, banks).

Considering the transit leasing, subjects of leasing – vendor, lessor and lessee- are the residents of different countries [4].

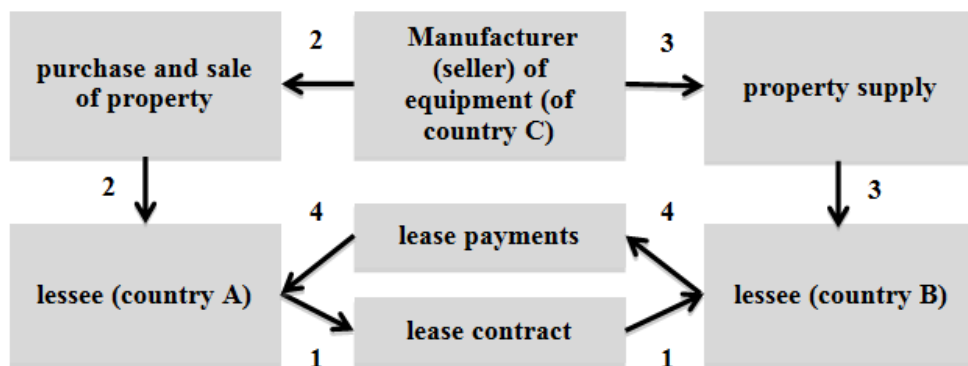


Fig. 4. Simplified scheme of transit international leasing

Transit international leasing takes place in the cases, where lessor of one country takes a credit or purchase the equipment in other country and deliver this to lessee, which is located in third country.

As a rule, transit international leasing is controlled by transnational banks and corporations, which have subsidiaries - lease companies with an extensive network of international branches and representations, interacting with local lessees.

When investing in transit leasing compared to direct transactions, the lessor has a number of advantages: gaining access to local financial sources of lessee's country; reducing the risk associated with currency exchange; expanding the range of lease property; reduction of tax barriers to the transfer of the lease payments abroad; the lifting of restrictions on foreign partners - lessors; simplify property registration procedures of foreign owners name; the expansion of foreign markets for manufactured products.

The key point of subleasing, in practice of international leasing, is that leasing company – resident, getting the property from leasing company – non resident under the terms of scheme of international import leasing, transfer this property in line with lease contract (subleasing contract) to the final user. Effectiveness of these schemes exists due to possibility of combine tax benefits in two or more countries, particularly in countries, where different methods of determining of leasing property holder (in financial reports too) exist. There is an experience, that some lease companies and offshore lease firms use the leasing schemes for producing the conditions of their investing programs realization. Nevertheless, the amount of such kind of dealings from year to year shrinking since governmental bodies try to prevent the possibility to obtain double tax benefits for companies.

The repayment of lease obligations could be done in the money form as well as in other form (product, for instance). In case of equipment lease compensatory lease could be used as a form of leasing. Here, the leasing payments could be done by goods, which were manufactured by lease equipment. In these cases involved a third party, which deals with the subsequent sale of these products.

The emergence of international leasing on the one hand increased the number of subjects of leasing schemes, their relationship, and eventually the whole complicated system of leasing relations, and on the other hand - has increased the number of international businesses and the boundaries of their functions, to the eventual complication of world economic relations.

International leasing contributes to the creation of conditions for development of innovative activity in the host country. With adequate use, the great potential of international leasing is innovative functions related to technology transfer, promotion of the diffusion of innovation, which provides the possibility of increasing the technological level by allowing developing companies to use modern technology, obtaining necessary equipment leasing.

Specific functions of the international leasing and some of its features led to the dynamic growth of international leasing operations. This is due to the following circumstances:

- Stimulating lease value in the system of world economic relations lies in the fact that its use contributes to an overall increase of competition on the financial capital markets
- An important feature of the international leasing in system of economic relations is its benefit to the country - the lessee: the sum of the debt for leasing is not included in the calculation of the national debt. Thus, it is possible to exceed the limits of accounts payable, which are established by the by the International Monetary Fund to individual countries.
- Scheme of international leasing allows attracting cheap funds from foreign financial institutions or funds of countries, interested in exporting their industrial products to other country.

In practice, using of international lease transactions linked to using of favorable tax regime, established in some countries. In particular, in different countries there are differences in the interpretation of the part - owner of the property - the leased asset for the purpose of taxation. And because the tax base is calculated without amortization charges on property, this situation can be used by both sides of the international leasing agreement and ultimately leads to the undeniable advantages of leasing compared to other financial products.

The methodology of lease scheme organization in the system of international business includes some factors, shaping its economic mechanism:

- contract currency;
- international responsibilities of government (UNIDROIT Convention);
- conditions of tax regime;
- the degree of property rights protection;
- features of legislation (also in taxation);
- the existence of conditions of agreements on non-use of double taxation between the two countries;
- the level of uncertainty due to exchange rate changes.

During the development of international lease mechanism is very important to determine the currency, which will be used for leasing payments and try to prevent inflation risks; outline all procedure of paying these payments and the process of obtaining income on the territory of other government. Thus, on the effectiveness of international lease scheme (in comparison with domestic lease) influence: choosing of contract currency; the risk of changing exchange rate; features of tax regime of lessee; features of lessor taxation; existing or absence of double taxation arrangements between countries – subjects of international lease; the degree of property rights protection; insurance of property and financial risks.

Finally, great potential of international leasing lies in its innovative features, which provide opportunities to strengthen the technological level of the real economy by reducing the risks with enabling enterprises to use advanced foreign technology. At the same time, the identification of financial leasing in the system of market relationships of world investment activity subjects allows to allocate leases in independent form, different from the traditional rental and credit.

References / Список литературы

1. *Brealey Richard. A. Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen. 11th ed, 2014. P. 625 - 638.*
2. Federal Law "On Financial Rental (Leasing)" from 29.10.1998. № 164-FL.
3. *Berger A. & Udell G. The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. Journal of Banking and Finance, 22, 2008. P. 613–673.*

4. Methodological aspects of leasing: monography / V.E. Deruzhinsky, M.P. Deruzhinskaya, K.A. Pyatop. Novorossiysk. State Medical University by the name F.F. Ushakova, 2015. 162 p. P. 42.
5. "The Civil Code of the Russian Federation (Part Two)" from 26.01.1996. № 14-FZ (ed. By 23.05.2016).
6. *Leshchenko M.I.* Fundamentals of leasing. Second edition, revised and enlarged. M. Finance and statistics, 2013. 215 p.

EU – EFFECT OF IMMIGRATION ON THE ECONOMIC GROWTH

Mdivani V.Z. (Russian Federation)

Email: Mdivani224@scientifictext.ru

*Mdivani Valeri Zazaevich – Student,
INTERNATIONAL FINANCE FACULTY,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW*

Abstract: *this article concerns problem of Illegal immigration, especially to the developed world and analyzes examples and consequences in the modern European Union in economical terms. Immigration always drew a lot of attention and variety of radical views from majority of social groups and individuals. Historically, major influxes of immigrants or resettlements, often lead to instability both in social, economic and, in also political terms. However, in the 21st century States and Unions are clashing with slightly different problems: of individual freedom, economic welfare, terrorism and security, which play huge roles in the functioning of a modern state in aspect of relations and economic well-being.*

Keywords: *European Union, immigration, demographics, economic growth, integration.*

ЕС – ВЛИЯНИЕ ИММИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Мдивани В.З. (Российская Федерация)

*Мдивани Валери Зазаевич – студент,
Международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: *статья посвящена проблеме нелегальной иммиграции, особенно в развитых странах и анализирует примеры и последствия в современном Европейском Союзе в экономическом плане. Иммиграция всегда привлекала много внимания и различных радикальных взглядов от большинства социальных групп, и отдельных лиц. Исторически сложилось, что крупные притоки иммигрантов или переселения, часто приводят к нестабильности в социальном и политическом плане, а в современном мире, также оказывают большое влияние на экономические процессы. Тем не менее, в 21-м веке, государства и Союзы сталкиваются с несколько иными проблемами: индивидуальной свободы, экономического благосостояния, терроризма и безопасности, которые играют огромную роль в функционировании современного государства в аспекте международных отношений и экономического благополучия.*

Ключевые слова: *Европейский союз, иммиграция, демография, экономический рост, интеграция.*

Introduction

Immigration is one of the key principles and momentum for the prospects of globalized world in social and economic terms. Recent flow of the migrants to the EU from the war-torn middle-east and Northern African nations has been the largest on record since the actions of the second World War. The topic of possible influence of immigration on Economic growth in the regions of destination is very important as theoretically the future of Western developed world hinges on its results.

I Would like to analyze the Economic data, taking in account effects of Labor migration and other external Economical processes to understand and answer the question whether migration is good for the Economy and how Recent migration influx can affect the Economic prospects of the European Union.

Explanation and Methods

Determining the effect of particular events on the Economic growth in the modern world requires thorough analysis due to the level of complication and variety of factors that affect modern Financial markets and Economies. So, major part of this analysis will be devoted to comparison within the countries of European Union with different amounts of Labor immigration, as well as, drawing conclusions from the past examples of immigration and its effects: For example, influx of the Turkish migration to the Germany and Central Europe in the 90s. To draw the full picture, it is also important to analyze both Short-term and Long-term effects and furthermore, look at the data from labor market, spending and growth of Native countries of the migrants, such as: Turkey, Morocco and middle east. Article will also take in accounts short-term effects of benefits and social payments to the migrants and draw some useful background and differences between the countries of the EU. All in all, our sole goal is to answer a very complicated question - Is the current migration good for European economy?

Demographic crisis in Europe

Nowadays, everyone is aware of the demographic crisis in the OECD countries and especially in the Western European region. If we look at the discipline of Demographic studies, it becomes clear that Western society already in the 60s of the past century reached the 4th stage of the - "Classical demographic transition model"; however, there are strong indication that we managed to move further since then.

Since the 1960s, birth rates have been steadily declining all over the Europe. From the average fertility rate of 2.5 children per women we came to standing at on average 1.5 children per women; In the early and mid-2000s, Fertility rates showed hope of rebounding (along with the increasing prospects of strong economy and one or unified Europe). Nevertheless, continued decline in the last several years, again brought us to historically low fertility levels. In fact, by natural growth the population of EU has been increasing on average by 0.2% per year, while the same number for the world's population equals to 1.2%

Furthermore, there are some particularly interesting phenomenon, playing big role in the Current demographic crisis. It is clear from the data that there is a strong negative correlation between the economic development and fertility rates and on the other hand even stronger linear positive correlation between the Economic prospects (level of life) and average age of women giving the birth to their first child. (In other words, average age of family creation)

Countries from the South Europe, like: Greece, Italy, Spain and Portugal, which have been most damaged from the crisis are standing at extremely low fertility rates, while being historically most fertile countries of the European region. On the other hand, Scandinavian Welfare-states have maintained above average fertility rates throughout the period, because of higher social security and stability of the region and political institutions.

Short-term economic effects

Illegal economic migrants bring many positives as well as uncertainties and problems to the EU in the short-term. Nowadays, Migration flows are basically the sole source of population growth in the Europe, where for instance in countries like: Germany, Italy and Greece number of deaths exceed natural birth rates, while economies are creating jobs faster than the population is growing over the Western Europe.

Those events of major migration flows in recent years led to huge divergence among opinions considering migration and in some cases even led to raise of ultra-right nationalism; as right-wing nationalistic parties are starting to raise in the polls all over EU. (Those parties are naturally most active in the country's most "damaged" from the migration crisis, with their support ranging from 29% in Switzerland to 10% in Netherlands).

All sides of the debate, more-or-less tend to agree on the problems big groups of low-skilled culturally diverse migrants bring to the society and Economy. Nevertheless, as polit-correctness is a big part of modern politics, those agreements don't tend to be explicit and enough to result in decisions or act as stabilizers during the times of crisis.

One of the most prominent modern German economists Hans-Werner Sinn, President of the IFO Institute for Economic Research, often states the fact that in the short-term migration-crisis is not only bad for the social situation, but is as well halting economic growth of Western European countries in the current state.

IFO study claims that in short-term: *"every migrant cost 1,800 euros more per year than they contribute"* [3, p. 1]. Ultimately Sinn states that: *"In future immigrants from non-EU countries should be selected by age, qualification, health, language skills and assets"*.

Such measures, will in theory help to stabilize short-term expenses on food, shelter, clothing and integration on migrant from other regions, while on the other hand it will be realistically helpful in battling demographic crisis and labor decline in the long-run.

On the other hand, famous French academic, Thomas Piketty believes that even current migration flows are very important and beneficial for EU in the economic terms:

"Economists tend to see a large influx of refugees not as an obligation or a threat - but as an opportunity" [1, p. 1].

Piketty partially regards The Refugee crisis, as a fault of unsuccessful and undemocratic economic policies of the last years in the EU. While, he insists that population of 505 million is more than capable of taking in more than 1 million refugees per year.

"The European Union has the capacity to absorb a large flow of migrants, one million per year in terms of inflow net of outflow" [2, p. 1].

Integration of migrants into Economy:

First of all, for the short-term expenses to be paid off in the long-term, high rates of economic and social integration of illegal immigrants are necessary.

In modern Europe, not all nations are successful in achieving that goal, in fact in most of the biggest European economies we can observe high gaps in unemployment rate and educational performance of children, between natives and immigrants.

Table 1. Unemployment rates among immigrants in EU

Location	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EU 28	14.60%	14.70%	15.50%	16.00%	14.90%	-
Austria	8,20%	8,20%	8,30%	9,30%	10,10%	10,70%
Belgium	17,10%	15,10%	16,90%	17,20%	17,60%	17,00%
Denmark	13.80%	14.50%	14.70%	12,40%	12,30%	12,20%
France	14.50%	15.40%	16.00%	16.00%	16.60%	17.40%
Finland	13.80%	14.00%	15.90%	14.30%	16.80%	17.50%
Germany	10,80%	8,90%	8,70%	8,60%	7,90%	7,70%
Greece	16.20%	22.20%	33.70%	38.00%	34.50%	32.00%
Ireland	16.90%	17.30%	17.30%	15.70%	13.50%	11,40%
Italy	11,50%	11,70%	13.90%	16.70%	16.40%	15.70%
Netherlands	8,20%	9,50%	10,60%	13,20%	12,70%	12,00%
Poland	11,60%	11,90%	6,90%	12,20%	12,10%	10,60%
Portugal	15,00%	16,90%	19,40%	21,80%	16,90%	14,80%
Spain	30.50%	30.50%	35.40%	34.70%	33.30%	29.80%
Sweden	16.40%	16.30%	16,10%	16.40%	16.40%	16.20%
United Kingdom	8.00%	9,50%	9,10%	8,40%	7,10%	6,40%

So, to understand whether it's realistically possible for European nations to successfully integrate illegal immigrants in the long-run, we can consider the example of Turkish immigration in the late - 20th century to the Germany:

Nowadays, companies of Turkish immigrants invest around 10 billion Euros in German economy and employ around 550,000 people; Also, Turks have 6-7 higher rate of becoming entrepreneurs than natives. Nevertheless, unemployment continues being a big problem as it stands at 22-23% for Turkish immigrants, which is 4-times higher for the rate among native population.

Long-term economic benefits

After the discussion above, economic case of immigration in the long-run looks obvious. As, while in the short and medium terms expenses on sheltering, food and integration seem to large, long-term effect of refugee influx might be positive and outweigh the expenses.

Firstly, we must look and analyze the effects illegal immigration will have on the domestic labor market and economic growth rate. Refugees are driving the growth of labor market, as since 2012, 70% of increase of total Workforce in EU accounts for immigrants and young immigrants are generally considered more skilled than native employees in their mid-late 50s, so refugees clearly have the potential to balance the ratio of active workers to pensioners and contribute much more in taxes and labor flexibility than they receive in short-run.

As an example of effect on GDP growth we can look at the UK of late 90s and early 00s, as a very high and fast influx of labor migrants contributed significantly to GDP growth in the long-run; moreover, UK managed to protect its' domestic labor market and still maintained the benefits of migration to the economy. In addition, we can also consider the positive effects on economic growth, of the major Turkish immigration to the Western Germany.

Conclusion and Outlook

Immigration of large groups of people always has major influence not only on economic outlook, but also social, cultural, etc. Recent refugee influx has been no exclusion. So far, it has been so big and unexpected that it's nearly impossible to give any certain long-term outlooks for the EU, as the diversity of opinions, rules and approaches to the situation are too vast and diversified among the nations and social groups at the current moment.

The certain major expenses in short and medium terms for economy, and also the fear of losing the job and economic welfare because of vastly increasing cheap illegal labor market causes so much instability and opposition among some groups of native population. Nevertheless, the first signs of, long-term benefits to labor market and GDP growth, and more generally of positive effect on economy might be enough to change some opinions in the EU, which will accelerate economic integration and have much more substantial effect in the long-run.

References / Список литературы

1. *Portes Jonathan*. Immigration Is Good for Economic Growth. If Europe Gets it Right, Refugees can be too. Huffington post. Pg. 1, 2015.
2. *Kamal Ahmed*. Piketty: EU should welcome one million immigrants a year. BBC. Pg. 1-2, 2016.
3. *Sinn Hans-Werner*. Immigration is not a financial benefit to German Society. Deutsche Welle. Pg. 1, 2014.
4. *Dumont Jean-Christophe*. Is migration good for economy. OECD publishing. Pg 1-3, 2014.
5. *Dumont Jean-Christophe*. Immigration and Economic Growth in the OECD countries, 1986-2006. CESifo publishing. Pg. 4-8, 2015.
6. *Karakas Cemal*. Economic challenges and prospects of the refugee influx. EPRS publishing. Pg. 2-6, 2015.
7. *Gudrun Biffl*. Turkey and Europe: The role of migration and trade in economic development. Pg. 3-5, 14-17, 2011.
8. *Papademetriou Demetrios*. Migration and the economic downturn: what to Expect in the EU. MPI publishing. Pg. 6-8, 2009.



ECONOMICS
WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
[HTTP://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU](http://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU)
EMAIL: INFO@P8N.RU

 **ROSKOMNADZOR**
CERTIFICATE ПИ № ФС 77-60216



+7(910)690-15-09 (MTC)
+7(920)351-75-15 (MegaFon)
+7(961)245-79-19 (Beeline)



ISSN (print) 2410-289X
ISSN (online) 2541-7797

 GoogleTM
scholar

 SCIENTIFIC ELECTRONIC
LIBRARY
LIBRARY.RU

