



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

*ВЫПУСК № 2
(февраль 2016)*

Москва 2016

УДК 33(06)
ББК 65я5

ISBN 978-5-4465-0923-2

Редакторы:

Московцев В.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат технических наук, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, декан экономического факультета, зав.кафедрой менеджмента ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Московцева Л.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат социологических наук, зав.кафедрой Государственного, муниципального управления и бизнес-технологий ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Загеева Л.А., доцент, кандидат экономических наук, доцент каф. менеджмента ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Научное обозрение. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов российских вузов. М.: Буки-Веди. 2016.- 61 С.

В опубликованных трудах отражены результаты научных исследований и теоретических обобщений в области экономики и политики. Научное обозрение предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей российских вузов.

ISBN 978-5-4465-0923-2

© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Сидоренко Т.В.	Сберегательные кассы в Испании: особенности реформирования в посткризисный период	6
Терская Г.А.	Монопсония на российском рынке труда	8
Кабашова Е.В.	Использование моделей множественной регрессии в анализе доходов населения	10
Мешков С.А.	Система внутреннего контроля за учетом расчетов с поставщиками и подрядчиками	12
Мешкова Г.В.	Сезонный труд: особенности регулирования и бухгалтерского учета	16
Андросова Л.Д.	Кредитная кооперация в денежно-кредитной политике банка России	22
Александрова И. Б., Козлова Н.В.	Проблемы реализации региональной промышленной политики	26
Есина Л.С	Инновационные составляющие в методике преподавания английского языка для профессиональных целей студентам заочного отделения экономического ВУЗа	29
Терский А.А.	Институциональные «ловушки» в современной экономике	32
Гайнутдинов Т.Р., Климентьева О.В.	Оценка справедливой стоимости акций ведущих китайских компаний методом мультипликатора	36
Исаева С.С.	Оффшоры	40
Светличная Ю.А.	Россия в глобальном инновационном индексе 2015: прогресс и трудности	43
Чимидова И. Д.	Способы повышения лояльности потребителей в условиях кризиса	46
Гайнутдинов Т.Р.	Потребительское поведение жителей России в период кризиса	50
Баймурзаев А.М.	Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России	52
Солоднев М.Б.	Транстихоокеанское партнерство: перспективы и причины создания	54
Гайнутдинов Т.Р.	Влияние кризиса на современный российский продуктовый ритейл	56
Князева В.Д.	Политика руководства Великобритании по выходу из кризиса	58

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ КАССЫ В ИСПАНИИ: ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Сидоренко Т.В., к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Ключевые слова: Испания, мировой финансово-экономический кризис, реформирование банковской системы, сберегательные кассы.

Характерной чертой банковской системы Испании накануне мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. являлось то, что наряду с коммерческими банками в нее входили также сберегательные кассы. Последние берут свое начало от возникших в XVIII веке ломбардов. Фундаментальное отличие сберкасс от банков заключается в том, что они являются некоммерческими учреждениями и направляют избытки прибыли на благотворительные и общественные цели. Кроме того, они не имеют право выпускать акции и как следствие не могут пополнять свой капитал путем их выпуска. Во времена правления Франко сберегательным кассам разрешалось функционировать только на территории того региона, где они были созданы. Кроме того, они специализировались на обслуживании населения и малых и средних предприятий.

Важно подчеркнуть, что только в 1977 г. сберкассы были уравнены в правах с банками в том, что касается сфер их деятельности. В 1989 г. были ликвидированы и территориальные барьеры функционирования этих кредитных учреждений. С этого момента сберкассы получили возможность открывать свои отделения в любом регионе Испании. Накануне кризиса в стране функционировало 47 сберкасс, что составляло 23% от общего числа кредитных учреждений. На них приходилось 54,5% отделений кредитных учреждений, действовавших на территории страны. Их доля в депозитах достигала 51,1%, а в предоставленных кредитах – 54,5% [2]. Вышеприведенные статистические данные позволяют утверждать, что, как и прежде, сберегательные кассы в основном работают с физическими лицами, а также с малым и средним бизнесом. Именно этим и определяется столь высокая доля этих кредитных учреждений в количестве отделений, а также в депозитах и предоставлении кредита.

Необходимо отметить, что прямое влияние мирового финансово-экономического кризиса на банковскую систему Испании было ограниченным. Косвенное же влияние кризиса оказалось очень существенным. Блокирование доступа испанских кредитных учреждений на межбанковские рынки, удорожание финансирования, рост просрочки по выплатам кредитов и снижение активности кредитных учреждений вызвали

трудности у многих из них. При этом в наибольшей степени пострадали сберегательные кассы, т.к. именно они занимались ипотечным кредитованием физических лиц, и их функционирование в значительной степени базировалось на депозитарной активности населения, подорванной экономическим кризисом, развернувшимся в стране.

В связи с этим правительство Испании в июле 2010 г. изменило нормативно-правовую базу деятельности этих кредитных учреждений. Основными целями данного реформирования были совершенствование их корпоративного управления, а также предоставление возможности пополнения капитала сберкасс. Принципиальным положением нового закона, который определил юридический режим функционирования сберкасс, является предоставление им возможности выпуска квот участия, которые будут котироваться на бирже и приносить их владельцам дивиденды. При этом лимит выпуска таких квот ограничивается 50% капитала касс. Тем самым сберегательным кассам предоставляется возможность выхода на рынки наравне с банками для привлечения высококачественного капитала.

Кроме того, закон предусмотрел три различных варианта трансформации сберегательной кассы в коммерческий банк. Другими словами, в Испании была предпринята попытка «банкаризации» сберегательных касс. Таким образом, правительство этой страны стремилось укрепить банковскую систему, что должно было создать прочную основу для восстановления и дальнейшего развития национальной экономики.

Помимо этого, начиная с 2009 г., правительство Испании стало проводить политику по финансовой поддержке процессов слияний кредитных учреждений с целью консолидации банковской системы страны, в котором активное участие приняли сберегательные кассы. В период с 2010 г. по март 2011 г. Фонд упорядоченной реструктуризации банковского сектора профинансировал процесс реструктуризации сберегательных касс страны в объеме 10 млрд. евро. С марта по декабрь 2011 г. он предоставил еще 10 млрд. евро таким сберкассам, как САМ, Catalunya Caixa, Novacaixagalicia y Unnim [1, С.5].

На санирование испанской банковской системы в общей сложности было израсходовано 67,7 млрд. евро. Основным результатом ее реформирования в посткризисный период явилась масштабная консолидация сектора сберегательных касс: их количество уменьшилось с 47 в 2007 г. до 13 в 2013 г. Кроме того, по состоянию на 2014 г. 9 сберкасс трансформировались в коммерческие банки.

Однако качественным итогом реформирования банковской системы Испании стало улучшение платежеспособности и ликвидности ее кредитных учреждений. В результате выжившие в кризис кредитные учреждения являются в настоящее время более конкурентоспособными. Данное обстоятельство означает, что банковский сектор страны готов

выполнять свою основную функцию и тем самым способствовать экономическому росту Испании.

Список литературы

1. Jaime Zurita. La reforma del sector bancario español hasta la recuperación de los flujos de crédito. Documento de Trabajo, N° 14/12. Madrid, BBVA, 26 de mayo de 2014.
2. José Luis Miralles Marcelo, José Luis Miralles Quirós, M^a del Mar Miralles Quirós. El sistema financiero, http://www.unex.es/conoce-la-uex/centros/eia/archivos/iag/2007/2007_03%20EI%20sistema%20financiero.pdf

МОНОПСОНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Терская Г.А., к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва

В многочисленных исследованиях рынков несовершенной конкуренции главное внимание уделяется монополистическому рынку, вместе с тем рынок монополии, характеризующийся господством покупателя на рынке, в современной экономике является довольно часто встречающимся явлением.

Актуальность данной темы для российской экономики обусловлена наличием большого количества градообразующих предприятий, сохранившихся со времени плановой экономики. В результате распространения на отраслевых рынках монополии ресурсы размещаются неэффективно, имеет место занижение цен.

В случае, когда альтернативных видов труда мало (в моногородах с единственным градообразующим предприятием), складываются условия, близкие к чистой монополии. В этом случае фирма – главный, а фактически единственный покупатель на местном рынке труда, и она может влиять на уровень оплаты труда за счет сокращения работников. В результате усилится конкуренция между ними и их заработная плата может опуститься ниже равновесного уровня. Более подробно условия возникновения монополии на рынке труда отражены в таблице 1.

Таблица 1. – Условия возникновения монополии на рынке труда

<i>Монополия на рынке труда возникает при следующих условиях:</i>			
Функционирующая на отраслевом рынке единственная фирм-монополист (или несколько)	Одна фирма (или группа фирм) занимает основную часть специализированных профессий	Низкая мобильность труда (по причине географической разобщенности, социальных условий)	Фирма-монополист самостоятельно устанавливает ставку заработной платы, а рабочие не

(или несколько объединенных фирм) является работодателем; а имеющееся в отрасли значительное количество рабочих данной квалификации выступают разрозненно (не объединены в профессиональный союз)		необходимости приобрести новую специальность и т. п.	могут влиять на нее (либо соглашаются работать при данных условиях, либо увольняются и ищут другую работу)
---	--	--	--

На рынке труда может сложиться ситуация, при которой предприятие-монополию противостоит монополистический поставщик рабочей силы – крепкий профсоюз, активно отстаивающий интересы работников. Эту ситуацию можно считать двусторонней монополией (bilateral monopoly), это пример так называемого «моногорода», то есть города одного предприятия.

Известны две основные модели поведения профсоюза:

- > Модель максимизации фонда оплаты труда
- > Модель максимизации экономической ренты

Ситуация монополии на рынке труда наблюдалась в экономике России на протяжении многих лет истории. Использование фактора труда в России столетиями складывалось в условиях отсутствия личной свободы, крепостной зависимости. С появлением крупных предприятий и формированием их олигополистических объединений (синдикатов) в конце XIX - начале XX веков положение на рынке труда осложнилось. Все более распространялась по стране односторонняя монополия. Разумеется, такая ситуация вызывала массовые протесты трудящихся, не способствовала классовому миру в стране.

Профсоюзы, которые бы объединили рабочих и противостояли бы монополии, были в России официально запрещены и начали создаваться весьма поздно - только во время революции 1905 года. Новый подъем профсоюзного движения произошел после Февральской революции, когда были сняты все ограничения на профсоюзную деятельность.

Для современного российского рынка проблема монополии имеет большое теоретическое и практическое значение. Рыночный механизм, основанный на конкуренции, с этой проблемой справиться не может, так как при монополии конкуренция отсутствует. В связи с этим содействовать ограничению монополии в России может лишь государство. Российская экономика в период, предшествующий перестройке, характеризовалась тотальной монополией, как на рынке ресурсов, так и в трудовых

отношениях, существовали и монополии, а также и двусторонние монополии.

Поскольку монополия занижает заработную плату по сравнению с рынком совершенной конкуренции, то наиболее распространенным направлением государственного регулирования монополии выступает определение минимального размера оплаты труда (минимальной заработной платы).

Регулирование деятельности монополии необходимо в целях предотвращения неэффективного размещения ресурсов, занижения цен, вытеснения потенциальных конкурентов и других негативных тенденций функционирования монополистического рынка. Государственное регулирование рынка труда и цен должно быть направлено на то, чтобы монополистические сектора экономики реализовали не только свои собственные интересы, но и способствовали реализации общественных целей. При определенной роли государства необходимым является социальное партнерство предпринимателей и наемных работников.

Список литературы

1. Иванова Л.Н., Терская Г.А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий // Journal of Institutional Studies. 2015. Т. 7. № 2.
2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., 1986.
3. Сметанина Г.А. Российские особенности отношений несовершенной конкуренции :Аспект монополии. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.- М., 2006.
4. Терская Г.А. Развитие отношений коллективности в ходе экономических реформ 1960-70 гг. – В сборнике: «Великие экономисты и великие реформы» «Упущенный шанс или последний клапан? (К 50-летию «косыгинских» реформ 1965 г.): сборник материалов конференции / под ред. Р.М. Нуреева, Н.В. Цхададзе. - Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2015.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ В АНАЛИЗЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Кабашова Е.В., к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»
г. Уфа

В статье представлен краткий обзор основных результатов исследований зависимости показателей доходов населения от многочисленных факторов на основе построения моделей множественной регрессии.

Ключевые слова: *доходы населения, дифференциация доходов, статистические методы, качество жизни.*

Под уровнем жизни населения понимается обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных потребностей. При анализе уровня жизни необходимо исследовать достаточно большую совокупность социально-экономических показателей с помощью целой системы статистических приемов и методов, в частности, корреляционно-регрессионного анализа. Приведем результаты применения данного метода.

Суринов А. Е. при исследовании доходов населения, в том числе доходов домашних хозяйств, использует корреляционно-регрессионный и кластерный методы. Так, автором выявляется зависимость размера домохозяйств от уровня душевого дохода, зависимость структуры потребительских расходов от уровня душевого дохода домохозяйства. Например, установлено, что с увеличением размера домохозяйства душевые расходы, особенно на предметы общего пользования, сокращаются, то есть проявляется экономия из-за выгоды ведения большого хозяйства.

Шевяков А. Ю., Кирута А. Я. на основе корреляционно-регрессионного анализа оценили значимость факторов социального расслоения населения России. Дифференциация населения по доходам, по их расчетам, была на 34,1% обусловлена дифференциацией оплаты труда, на 8,4% дифференциацией социальных трансфертов и на 57,5% дифференциацией за счет предпринимательской деятельности, доходов от собственности и прочих источников. Учеными проведен эконометрический анализ зависимостей между дифференциацией и уровнем жизни населения в регионах России. В качестве зависимых переменных при построении регрессионных моделей использовались показатели уровня жизни: номинальный среднедушевой денежный доход, величина прожиточного минимума, а также темпы роста данных показателей. В качестве основных объясняющих переменных рассматривается набор индексов: коэффициент дифференциации; коэффициент нормальной дифференциации в случае, если бы доходы всех бедных были повышены до величины прожиточного минимума; полусумма индексов Джини дифференциации по доходам и по расходам; численность населения с доходами на душу ниже прожиточного минимума в процентном отношении к общей численности населения региона [4, С. 251].

Тамашевич В., Бокун Н. с помощью корреляционного анализа исследовали зависимость средних располагаемых ресурсов домашних хозяйств от типа населенного пункта, размера и состава домашнего хозяйства, от количества работающих в домашнем хозяйстве [3, С. 65].

Корреляционно-регрессионный анализ факторов территориальной дифференциации уровня жизни населения приведен в работе Чудилина Г.И., Рябцевой В.М. Приняв в качестве характеристики уровня жизни населения регионов соотношение денежных доходов и прожиточного минимума, свободное от влияния территориальных различий цен на потребительские товары и услуги, ученые получили комплекс многофакторных регрессионных моделей этого показателя. В качестве факторов-аргументов выбраны следующие: среднегодовая численность

промышленно-производственного персонала в регионах, плотность населения, удельный вес населения в трудоспособном возрасте, удельный вес занятых в частном секторе экономики, удельный вес негосударственных инвестиций, удельный вес инвестиций, направляемых на техническое перевооружение производства.

В нашем исследовании зависимости месячного валового дохода на душу населения в Республике Башкортостан от многочисленных факторов были получены следующие результаты. Положительное влияние на уровень доходов населения оказывают: основные фонды, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, доля населения трудоспособного возраста, доля хозяйствующих субъектов частной собственности, валовой сбор зерна на душу населения, а также индекс физического объема продукции сельского хозяйства.

К факторам, способствующим снижению уровня доходов относятся: поголовье крупного рогатого скота на душу населения, доля работников сельского хозяйства в общей численности работников, отношение среднемесячной заработной платы работников в сельскохозяйственных организациях к средней заработной плате по району. Как видно, ко второй группе относятся факторы непосредственно связанные с сельским хозяйством. Следовательно, в районах, где доминирующей отраслью является сельское хозяйство, уровень доходов населения гораздо ниже [2, С. 25].

Таким образом, использование моделей множественной регрессии в исследовании доходов населения помогают наиболее полно исследовать процессы, происходящие как в самой категории, так и во взаимосвязи с социально-экономическими и демографическими показателями.

Список литературы

1. Кабашова, Е. В. Анализ дифференциации денежных доходов населения в Республике Башкортостан / Е. В. Кабашова // Вестник Башкирского университета. – 2006. – № 4. – С. 76–77.
2. Кабашова, Е. В. Статистическое исследование доходов населения и их дифференциации в Республике Башкортостан : монография / Е. В. Кабашова, Н. Т. Рафикова. – Уфа : Изд-во «Здравоохранение Башкортостана», 2008. – 128 с.
3. Тамашевич, В. Домашние хозяйства в Республике Беларусь: состояние и тенденции развития / В. Тамашевич, Н. Бокун // Вопросы статистики. – 1998. – № 7. – С. 64–74.
4. Шевяков, А. Ю. Измерение экономического неравенства / А. Ю. Шевяков, А. Я. Кирута. – Москва : Лето, 2002. – 320 с. .

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА УЧЕТОМ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Мешков С.А., к.э.н., доцент
кафедры Бухгалтерского учета, финансов и аудита,
ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет»
г. Балашиха

В статье раскрывается понятие системы внутреннего контроля (СВК), представляются цели и задачи внутреннего контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками, описываются основные контрольные процедуры, проводимые субъектами СВК для контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Ключевые слова: *система внутреннего контроля, поставщики и подрядчики, цели контроля, задачи контроля, процедуры контроля, роль системы внутреннего контроля.*

В настоящее время перед организациями как субъектами гражданского оборота остро стоит проблема надлежащего исполнения обязательств со стороны контрагентов. Для того, чтобы выстроить правильные для обеих сторон взаимоотношения, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих снизить риски взаимодействия с контрагентами, является надлежаще организованная система внутреннего контроля предприятия.

В соответствии с требованиями ст. 19 «Внутренний контроль» Федерального закона «О бухгалтерском учете» [2] экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной деятельности. Необходимость этого подтверждает и Н.Н. Карзаева отмечая, что «взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками подвержены влиянию различных рисков и сами несут угрозы, большое значение в работе с контрагентами имеет функционирование системы внутреннего контроля...»[3].

Внутренний контроль - процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
- в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Если же говорить о внутреннем контроле как о системе, то первой его составляющей будет являться, несомненно, общая цель, т.е. цель организации достичь поставленных задач перед его руководством и сотрудниками.

Контроль за совершаемыми операциями с поставщиками и подрядчиками предполагает достижение таких целей как [3]:

- эффективное функционирование системы материального обеспе-

чения организации в целом и отдельных ее структурных подразделений;

- рациональное использование финансовых ресурсов (что вытекает из первой цели и соответственно является ее подцелью);
- сохранность финансовых ресурсов организации (что вытекает из первой цели и соответственно является ее подцелью);
- соблюдение законов и нормативных актов (в том числе локальных), регламентирующих взаимоотношения с контрагентами.

В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в организациях ежегодно, перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, проводится инвентаризация расчетов. При инвентаризации расчетов с поставщиками и подрядчиками проверке подвергается счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Необходимо проверить по заключенным с поставщиками договорам, когда происходит момент перехода права собственности на товарно-материальные ценности. Если же договором купли-продажи предусмотрен отличный от общего момент перехода права собственности на отгруженные ценности от поставщика к покупателю (например, после ее оплаты), то они учитываются на соответствующих счетах бухгалтерского учета еще до того, как поступят на склад покупателя.

Проверке подлежат также расчеты с поставщиками по неотфактурованным поставкам. Необходимо проверить наличие приказа руководителя предприятия на оприходование конкретно этих поставок и (или) наличие номенклатуры-ценника с установлением цены на подобные товарно-материальные ценности, а также сам факт оприходования поставок.

Сальдо по всем счетам расчетов должно быть показано в развернутом виде, т.е. кредиторская задолженность не может быть зачтена за счет дебиторской задолженности.

При проверке как кредиторской, так и дебиторской задолженности следует помнить о сроке исковой давности. Статьей 196 ГК РФ общий срок исковой давности установлен в три года [1].

Ответственность за разработку и функционирование системы внутреннего контроля несет руководство организации. Руководитель должен контролировать процесс формирования системы, ее соответствие размерам предприятия, специфике его деятельности.

Контроль за организацией учета расчетов с поставщиками и подрядчиками осуществляет непосредственно бухгалтер данного участка учета, таким образом, бухгалтер является субъектом учета. Цели контроля предполагаются следующие:

- 1) соблюдение требований Закона «О бухгалтерском учете» и нормативных актов, регламентирующих ведение бухгалтерского учета

та и составление бухгалтерской отчетности;

2) формирование достоверной информации о хозяйствующем субъекте в бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта;

3) правильное формирование кредиторской задолженности.

Для соблюдения целей предполагается решение следующих задач контроля:

1) соблюдение графика документооборота;

2) проверка первичных документов на достоверность, на соответствие указанной информации фактическим обязательствам;

3) ведение подробного аналитического учета в разрезе поставщиков и подрядчиков, и заключаемых договоров.

Процедуры контроля позволяют соблюдать требования, предъявляемые к информации, формируемой в бухгалтерском учете, такие как:

1) полнота отражения обязательств в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности.

Процедуры:

- инвентаризация,

- акты сверки с контрагентами;

2) правомерность отражения обязательств.

Процедуры:

сопоставление договоров и первичных документов,

- проверка первичных документов на наличие обязательных и надлежащих реквизитов,

- сопоставление реквизитов первичных документов с информацией, внесенной в журнал регистрации входящих счетов-фактур;

3) оценка обязательств.

Процедуры:

- сопоставление информации, содержащейся в договорах (претензиях), с информацией, внесенной в регистры бухгалтерского учета;

4) своевременность отражения операции признания, изменения, погашения или списания кредиторской задолженности:

- сопоставления дат, указанных в первичных документах, с датами отражения операций в учетной системе,

- сопоставления условий договора с датами и суммами начисления процентов в бухгалтерском учете.

Хорошо организованная система внутреннего контроля позволит достичь сформированные организацией цели при помощи [3]:

- создания базы надежных поставщиков и подрядчиков, являющихся также добросовестными налогоплательщиками;

- создания тендерной системы выбора поставщиков и подрядчиков;

- внедрения системы ответственности менеджеров за операции с

поставщиками и подрядчиками, включая оформление документов и ведение претензионной работы с ними;

- усиления дисциплины выполнения графика документооборота;
- усиления финансовой дисциплины обеспечения надлежащего выполнения условий договоров перед поставщиками и подрядчиками;
- организации аналитической информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч. 1,2,3. (ред. 13.07.2015). // Консультант Плюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан.– [М., 2015.] (Дата обращения: 18.12.2015).
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.11.2011 № 402-ФЗ (ред. 04.11.2014). // Консультант Плюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан.– [М., 2015.] (Дата обращения: 18.12.2015).
3. Карзаева Н.Н. Организация системы внутреннего контроля за расчетами с поставщиками и подрядчиками // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2015. - № 2.
4. Мешкова Г.В. Управление информационными рисками при использовании бухгалтерского аутсоринга / Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI междунар. науч. конференции.- Краснодар: Изд-во Магарин О.Г., 2016.-С. 214-220.
5. Мешкова Г.В., Мешков С.А. Особенности отражения в бухгалтерском учете операций по приобретению земельных участков / Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию кафедры бухгалтерского учета РУК.- Ярославль-Москва: Канцлер, 2015.- С. 278-283.
6. Мешков С.А. Агропромышленный комплекс в условиях вступления России в ВТО // Вестник Российского государственного аграрного университета. -2011.-№ 11 (16). –С. 165-167.

СЕЗОННЫЙ ТРУД: ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Мешкова Г.В., к.э.н., доцент
кафедры Бухгалтерского учета, финансов и аудита,
ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет»,
г. Балашиха

В статье рассмотрены особенности трудовых отношений с сезонными работниками в организациях занятых сельскохозяйственным производством.

Ключевые слова: оплата труда; сезонные рабочие; трудовой договор; отпуск.

Сезонный труд сам по себе достаточно специфичен, ведь он ограничен определенным периодом времени. Трудовые отношения с работниками, принимаемыми на сезонные работы, имеют определенные особенности и регулируются специальными нормами ТК РФ.

Сезонные работы регламентируются гл. 46 ТК РФ. В частности, в ст. 293 ТК РФ [1] дает определение сезонных работ: «Сезонными признаются работы, которые в силу климатических и иных природных условий выполняются в течение определенного времени не превышающего, как правило 6 месяцев». При этом должны соблюдаться несколько квалифицирующих признаков, характеризующих данные работы: «во первых, они связаны с особенностями климатических и иных природных условий и, во вторых, их продолжительность выполнения (сезон) не должен превышать, как правило, 6 месяцев. К таким работам относится, в частности: работа по отоплению зданий (сооружений), уборке снега, ловле рыбы, уборке урожая и т.п.

К таким работам относится, в частности: работа по отоплению зданий (сооружений), уборке снега, ловле рыбы, уборке урожая и т.п.» [1].

Согласно статьи 293 ТК РФ: «Перечни сезонных работ, в том числе отдельных сезонных работ, проведение которых возможно в течение периода (сезона), превышающего 6 месяцев, и максимальная продолжительность указанных отдельных сезонных работ определяются отраслевыми (межотраслевыми) соглашениями, заключаемыми на федеральном уровне социального партнерства» [1].

Сезонные трудовые договоры могут заключаться только на работы по специальному перечню, утвержденным постановлением Правительства РФ.

В настоящее время действует постановление Правительства РФ от 04.07.2002 № 498 «Об утверждении перечня сезонных отраслей промышленности, работа в организациях которых в течение полного сезона при исчислении страхового стажа учитывается с таким расчетом, чтобы его продолжительность в соответствующем календарном году составила полный год», в котором перечислены работы в таких отраслях, как: торфяная и лесозаготовительная промышленность; лесосплав; лесное хозяйство; маслосыродельная и молочная промышленность; мясная и рыбная промышленность; сахарная и плодоовощная промышленность.

Условие о сезонном характере работы должно быть указано в трудовом договоре (ст. 294 ТК РФ). Заключая трудовой договор с сезонными работниками, помимо общих положений следует отразить и дополнительные, например указать на срочный характер и срок договора, который может быть определен календарной датой (окончанием сбора урожая, окончанием сезона и др.); указать на то, что работы являются сезонными, так как если в трудовом договоре отсутствует условие о сезонном характере работы, то он будет считаться заключенным на неопределенный срок.

При желании в трудовом договоре работодатель может установить испытательный срок продолжительностью не более двух недель при условии, что срок действия договора превышает два месяца (ч. 6 ст. 70 ТК РФ).

Работник вправе досрочно уволиться по собственному желанию (п. 3 ст. 77 ТК РФ). Для этого он обязан в письменной форме за три дня до расторжения предупредить об этом работодателя. Трудовым кодексом РФ предусмотрено, что такой срок исчисляется в календарных днях (ст. 296 ТК РФ). Так, если работник предупредит администрацию об увольнении в пятницу, его последним трудовым днем будет понедельник.

«Статья 296 ТК РФ выделяет увольнение сезонного работника по инициативе работодателя по двум основаниям:

- 1) в связи с ликвидацией организации;
- 2) в связи с сокращением численности штата работников в организации» [1].

При прекращении трудового договора с работником, занятым на сезонных работах при данных условиях, выходное пособие выплачивается в размере двухнедельного среднего заработка.

Существуют и другие случаи, когда сезонным рабочим полагается выходное пособие (ст. 178 ТК РФ) при увольнении:

- по состоянию здоровья (подп. «а» п. 3 ст. 81 ТК РФ);
- в связи с призывом на военную службу (п. 1 ст. 83 ТК РФ);
- из-за восстановления работника, ранее выполнявшего эту работу.

Для труда сезонных работников характерен и ряд других особенностей. Если речь идет о сложных природных условиях или особых условиях труда, необходимо просмотреть списки производств, работ, профессий, должностей и показателей, дающих право на льготное пенсионное обеспечение. Работники с особыми условиями труда имеют право и на другие льготы - на сокращенный рабочий день и дополнительный отпуск.

Согласно ст. 295 ТК РФ: «Работникам, занятым на сезонных работах, предоставляются оплачиваемые отпуска из расчета два рабочих дня за каждый месяц работы» [1].

Если исходить из того, что продолжительность сезонных работ не может превышать 6 месяцев, то и максимальный срок отпуска сезонных работников длится не более 12 календарных дней.

Необходимо отметить, что согласно ч. 2 ст. 127 ТК РФ: «Отпуск может быть предоставлен с последующим увольнением, причем если продолжительность отпуска выйдет за пределы срока действия трудового договора, днем увольнения будет считаться день окончания отпуска» [1].

Оплата отпуска осуществляется в соответствии с п. 11 Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утв. постановлением Правительства РФ от 24.12.2007 № 922. Определяется средний дневной заработок и умножается на количество рабочих дней отпуска, подлежащих оплате.

Если сезонный работник имеет право на дополнительный оплачиваемый

мый отпуск на основании ст. 116 ТК РФ (например, за работу с вредными и опасными условиями труда, ненормированный рабочий день), то такой отпуск должен рассчитываться по общим правилам.

Согласно ст. 122 ТК РФ право на использование отпуска у сотрудника возникает по истечении 6 месяцев его работы на данном предприятии.

Из этого следует, что у работника, принятого в штат в начале сезона, право на получение отпуска возникнет только к окончанию срочного трудового договора. В связи с этим сезонные работники могут получить денежную компенсацию за неиспользованный отпуск либо потребовать предоставления положенного ему ежегодного отпуска с последующим увольнением. По соглашению сторон ежегодный оплачиваемый отпуск работнику может быть предоставлен и до истечения 6 месяцев.

Также сезонные работники имеют право на получение дополнительных отпусков за особый характер работы (ст. 118 ТК РФ), за ненормированный рабочий день (ст. 119 ТК РФ), за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним областях (ст. 321 ТК РФ).

Коллектив авторов во главе с Хоружий Л.И. отмечает, что: «в приказе о приеме на работу делается указание на сезонный характер работ. Особого регулирования для режима оплаты труда сезонных работников законом не установлено, и, следовательно, может быть установлена любая система оплаты труда: тарифная; сдельная; повременная; смешанная с учетом характера работы.

Не следует забывать, что на работников, с которыми заключен срочный трудовой договор на выполнение сезонных работ, распространяются все гарантии, предоставляемые работникам по трудовому договору, заключаемому на неопределенный срок.

В случае болезни трудовой договор не продлевается, но за работником сохраняется право на пособие по временной нетрудоспособности (ст. 183 ТК РФ)» [5].

Заработная плата рассчитывается так же, как и всем остальным сотрудникам, согласно установленной в организации системе оплаты труда. Работа сезонных работников может оплачиваться по ставкам, по сдельным расценкам, утвержденным в организации, а также исходя из должностных окладов согласно штатному расписанию организации. Кроме того, сезонный работник может рассчитывать на различные надбавки, которые установлены в организации.

Пример 1. Жильцов С.В. в период с 1 июня по 31 сентября 2015 г. работал в садоводческом хозяйстве на уборке яблок. В июне им было собрано 500 кг яблок (100 кг - сверх нормы), в июле - 450 кг (50 кг - сверх нормы), в августе 550 кг яблок (150 кг - сверх нормы), в сентябре - 400 кг. Сдельная расценка за 1 кг собранных яблок составляет:

- в пределах установленной нормы: 1 кг яблок - 20 руб.;
- сверх установленной нормы: 1 кг яблок - 30 руб.

Таким образом, заработок Жильцова С.В. будет равен за:

- июнь - 11 00 руб. (400 кг * 20 руб. + 100 кг * 30 руб.);
- июль - 9500 руб. (400 кг * 20 руб. + 50 кг * 30 руб.);
- август - 12 500 руб. (400 кг * 20 руб. + 150 кг * 30 руб.);
- сентябрь - 8000 руб. (400 кг * 20 руб.).

Рассчитывая отпускные сезонным работникам, необходимо включить все выплаты и компенсации, которые предусмотрены положением об оплате труда, действующим в организации. К ним относятся основную заработную плату, доплаты, премии и т.д. (ст. 114, 139 ТК РФ; п. 8 Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утв. постановлением Правительства РФ от 24.12.2007 №922).

Трудовой договор, заключенный на время выполнения сезонных работ, расторгается по истечении определенного сезона. При заключении срочного договора на выполнение определенной работы необходимо оформлять акт приемки работ.

Действующее законодательство не ограничивает права на досрочное расторжение сезонным работником трудового договора по своей инициативе.

Работники, занятые на тяжелых работах и на работах с вредными условиями труда, должны проходить обязательные предварительные и периодические (для лиц в возрасте до 21 года - ежегодные) медосмотры для определения пригодности к выполнению поручаемой работы и профилактики профзаболеваний.

Все медицинские осмотры (в том числе и оформление личной медицинской книжки) осуществляются за счет средств работодателя.

В последний день работы сезонного работника ему должны быть выплачены:

- а) заработная плата (ч. 1 ст. 140 ТК РФ);
- б) компенсация за неиспользованный отпуск (ст. 127 ТК РФ);
- в) выходное пособие.

Оно выплачивается в размере двухнедельного среднего заработка в случае, когда трудовой договор с сезонным работником прекращается в связи с ликвидацией организации, сокращением ее численности (штата).

Выходное пособие, выплачиваемое работнику при увольнении, не облагается НДФЛ, поскольку его размер не превышает трехкратный размер среднего месячного заработка (абз. 8 п. 3 ст. 217 НК РФ).

Компенсация за неиспользованный отпуск работникам, занятым на сезонных работах, выплачивается из расчета два рабочих дня за месяц работы (ст. 295 ТК РФ).

Пример 2. С работником заключен срочный трудовой договор на выполнение сезонных полевых работ сроком на 6 месяцев (с 1 июня по 30 ноября 2015 г.). Отпуск работнику установлен в рабочих днях. Однако за весь период работы работник не использовал ни одного полагающегося

дня отпуска. Кроме того, в указанный период работник не болел. Заработная плата установлена работнику в размере 35000 руб. в месяц.

Рассчитаем компенсацию за неиспользованный отпуск.

При исчислении сроков работы, дающих право на компенсацию за отпуск при увольнении, излишки, составляющие менее половины месяца, исключаются из подсчета, а излишки, составляющие не менее половины месяца, округляются до полного месяца (письмо Роструда от 09.08.2011 №2368-6-1).

Для расчета количества дней неиспользованного работником отпуска необходимо определить количество месяцев, за которые полагается выплачивать компенсацию.

Работник отработал 6 полных месяцев, поэтому компенсация за неиспользованный отпуск ему полагается за 12 календарных дней (6 мес. * 2 календарных дня).

Компенсация за неиспользованный отпуск при увольнении определяется исходя из среднего дневного заработка работника.

Средний дневной заработок для выплаты компенсации за неиспользованные отпуска определяется путем деления суммы начисленной заработной платы на количество рабочих дней по календарю 6-дневной рабочей недели (ч. 5 ст. 139 ТК РФ).

Порядок расчета среднего дневного заработка установлен Положением об особенностях порядка исчисления средней заработной платы (утв. постановлением Правительства РФ от 24.12.2007 № 922).

Количество рабочих дней в 2015 г. в пересчете на 6-дневную рабочую неделю за период с 1 июня по 30 ноября составляет 155 дней (в июне - 25, июле - 27, в августе - 26, сентябре - 26, октябре - 27, в ноябре - 24).

Определим средний дневной заработок работника:

210 000 руб.: 155 дн. * 1354,84 руб.

Рассчитаем сумму отпускных:

1354,84 руб. x 12 дн. = 16 258,08 руб.

Компенсация за неиспользованный отпуск не освобождается от налогообложения НДФЛ (абз. 7 п. 3 ст. 217 НК РФ). С суммы компенсации организация должна удержать НДФЛ, исчисленный по ставке 13% (п. 1 ст. 224, п. 1,2,4 ст. 226 НК РФ). Сумма НДФЛ составит 2113,55 руб. (16 258,08 руб. x 13%).

Таким образом, сумма компенсации, которую работник получит на руки, составит 14 144,53 руб. (16 258,08 руб. - 2113,55 руб.).

Поскольку компенсация за неиспользованный отпуск выплачивается работнику в рамках трудовых отношений, она не освобождается от обложения страховыми взносами на обязательное пенсионное (социальное, медицинское) страхование, а также на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Основания - ч. 1 ст. 7, ч. 1 ст. 8, подп. «д» п. 2 ч. 1 ст. 9

Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»; абз. 2 п. 1 ст. 5, п. 1, 2 ст. 20.1, абз. 6 подп. 2 п. 1 ст. 20.2 Федерального закона от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

Сумму выплаченной компенсации за неиспользованный отпуск работодатель вправе учесть в составе расходов на оплату труда (п. 8 ст. 255 НК РФ).

Работников, которые привлекаются для проведения сезонных полевых работ, работодатель вправе обеспечивать питанием.

Доходы в натуральной форме в виде обеспечения питанием работников, привлекаемых для проведения сезонных полевых работ, не облагаются НДФЛ (п. 44 ст. 217 НК РФ).

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. 05.10.2015). // Консультант-Плюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан.– [М., 2015.] (Дата обращения: 20.12.2015).
2. Мешкова Г.В. Бухгалтерские риски: сущность, проблемы управления и пути их сокращения / Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI международной конференции.-Краснодар: Изд-во Магарин О.Г., 2016.-С. 214-221.
3. Мешкова Г.В. Бухгалтерский учет земель сельскохозяйственного назначения / Актуальные проблемы науки XXI века. Материалы V международной научно-практической конференции, 3 часть, г. Москва: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П.: Международная исследовательская организация «Cognitio», 2015. – С. 102-107.
4. Мешкова Г.В. Управление информационными рисками при использовании бухгалтерского аутсорсинга / Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI международной науч. конференции.-Краснодар: Изд-во Магарин О.Г., 2016.-С. 214-220.
5. Хоружий Л. И., Фастова Е. В., Белов Н. Г. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат труда и его оплаты в сельскохозяйственных организациях. - М.: Минсельхоз России, 2008.-102 с.

КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ БАНКА РОССИИ

Андросова Л.Д., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Статья посвящена анализу инструментов контроля и надзора Центрального банка РФ за деятельностью кредитных потребительских кооперативов.

Даются предложения по повышению их надежности и совершенствованию механизма саморегулирования.

Ключевые слова: *кредитная кооперация, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, саморегулируемые организации кредитных потребительских кооперативов.*

Кредитная кооперация в РФ представлена двумя разновидностями кредитных потребительских кооперативов, имеющих как общие черты, так и определенные особенности. Законодательно первой получила закрепление сельскохозяйственная кредитная кооперация и несколько позднее кредитная потребительская кооперация.

На начало 2015г. в России функционировало 1700 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооператива (далее СКПК), которые объединяли примерно 200 тыс. пайщиков. Совокупные активы этих кооперативов составляли более 10 млрд. руб.

Второй вид кредитной кооперации – кредитные потребительские кооперативы (далее КПК), на начало 2015г. были представлены 1534 юридическим лицом, которые имели 1240 тыс. пайщиков. Общий портфель займов КПК составлял 38,6 млрд. руб

Каждый из видов кредитной кооперации играет важную роль в своем сегменте финансового рынка. Значение СКПК в обеспечении потребностей малых форм хозяйствования в заемных средствах исключительно велико. На рынке кредитования сельскохозяйственных производителей они находятся на третьем месте после «Россельхозбанка» и «Сбербанка России» и удовлетворяют более 10% потребностей малых форм хозяйствования в заемных ресурсах.

В свою очередь, на КПК в 2014г. приходилось 14,5% от общего числа клиентов рынка микрофинансирования и 40% от общего портфеля займов этого рынка. (В 2014г. у ломбардов было 4840 тыс. человек клиентов, у МФО -2490 тыс.). О важности КПК для заемщиков говорит тот факт, что за 2014г. число пайщиков КПК увеличилось на 140 тыс. человек, общий портфель займов вырос на 18 млрд. руб.

Несмотря на определенные различия в направлениях деятельности СКПК и КПК, проблемы у них общие. Можно выделить две основные:

1. Недостаток финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей пайщиков
2. Обеспечение надежности кредитной кооперации в целом и каждого из кооперативов в отдельности.

При этом обе эти проблемы в определенном отношении связаны между собой. Юридические и физические лица, будучи более уверенными в финансовой надежности институтов кредитной кооперации, охотнее станут размещать в них свои средства, тем более, учитывая, что кооперативы предлагают значительно более высокие проценты по привлеченным средствам, чем коммерческие банки.

В настоящее время Банк России никак не участвует в решении первой проблемы, но активно взаимодействуют с кооперативами по поводу второй.

Важным шагом на пути обеспечения надежности КПК стали указания ЦБ РФ от 14.07.2014 № 3322-У «О порядке формирования кредитными потребительскими кооперативами резервов на возможные потери по займам». Для формирования резервов в предусмотренных указаниями размеров, был установлен переходный период. Не позднее 31.12.2014г. резерв должен быть сформирован в размере 5% величины резерва, подлежащего формированию в соответствии с указаниями ЦБ РФ, не позднее 31.12.2015 величины сформированного резерва должна была составлять уже 30% от предписанного размера. И только к концу 2016г. резерв должен быть сформирован в полном объеме.

Можно считать, что Центральный банк начал в полной мере контролировать деятельность КПК с осени 2014г., когда им было предписано в соответствии с указаниями Банка России от 5.08.2014 № 3356-У сдавать регулятору ежеквартальную и годовую отчетность по целому ряду принципиально важных показателей, оказывающих существенное влияние на надежность и стабильной функционирования этих финансовых институтов. Отчетность, в частности, должна была содержать данные об объемах предоставленных и полученных займов с разбивкой по срокам, о размерах сформированных резервов на возможные потери по выданным займам, об объектах размещения средств кооперативов иных, чем выданные займы, об источниках формирования доходов и расходов, о средневзвешенных значениях полной стоимости потребительских займов по категориям таких займов и многие другие.

Важное место в обеспечении надежности КПК занимают СРО (самоустанавливаемые организации), членом которой КПК должны быть в обязательном порядке. Указаниями Банка России от 05.08.2014 № 3357-У определен порядок направления СРО сведений о результатах контроля своих членов в области соблюдения законодательства РФ, положений уставов и стандартов СРО.

Важным фактором, способствующим обеспечению финансовой устойчивости КПК, является соблюдение кооперативами ряда обязательных нормативов, установленных Федеральным закон № 190-ФЗ от 18.07.2009г. «О кредитной кооперации». В то же время указанные нормативы в основном направлены на дифференциацию рисков и, таким образом, уменьшение зависимости от одного пайщика, заемщика или кредитора, но не гарантируют пайщику возврат личных сбережений, переданных им по договору кооперативу на условиях платности, срочности и возвратности.

С позиций гарантии интересов пайщиков и обеспечения сохранности их сбережений большое значение, на наш взгляд, имеет требование об

обязательном участии КПК в СРО и создание последними специальных компенсационных фондов. Именно компенсационные фонды являются, на наш взгляд, единственным реальным инструментом, гарантирующим интересы пайщиков в случае неспособности КПК рассчитаться по своим обязательствам.

В целом за последние годы прослеживается явное расширение сферы контроля ЦБ РФ за кредитными кооперативами. Если в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2009 № 190-ФЗ к числу КПК, обязанных предоставлять в Банк России отчетность о своей деятельности и персональном составе органов, относились организации с количеством членов превышающим 5 000, то Федеральный закон от 29.06.2015 № 210-ФЗ внес поправки, распространив требование обязательной отчетности уже на КПК с количеством членов более 3000. Для СКПК также уже установлены нормативы, однако их соблюдение становится обязательным только в 2018-2020 гг.

Подводя итог выше сказанному следует отметить:

1. По нашему мнению, деятельность ЦБ РФ сыграла несомненно важную положительную роль в обеспечении финансовой надежности кредитной кооперации. Однако проведенные меры нельзя считать достаточными. До сих пор финансовое положение КПК покрыто завесой секретности и не доступно для внешнего анализа сторонних лиц. Давно пора установить требование публичного раскрытия финансовой отчетности всех институтов кредитной кооперации.

2. Отчетность по размерам резервных фондов, создаваемых СРО, находится в открытом доступе, но ее анализ затруднен, поскольку отсутствует консолидированная финансовая отчетность по кооперативам – членам СРО, включающая оценку рисков, которые они принимают на себя. Необходимо сделать такую отчетность открытой для всех желающих.

3. Уже в 2014 г. выявилась негативная тенденция - значительно сократились совокупные активы КПК второго уровня – на 15% до 701,2 млн. руб. За 2014 г. все КПК второго уровня выдали займов на 806 млн. руб. – на 4,2% меньше, чем в 2013 г. Аналогичная картина имела место и по отношению к СКПК. На начало 2015 г. эта кооперация была представлена в 78 субъектах РФ, но только в 34 субъектах РФ СКПК первого уровня были созданы региональные кооперативы 2-ого уровня.

В связи с этим можно порекомендовать – усилить экономические стимулы создания кредитных кооперативов второго уровня, предоставив им дополнительную поддержку за счет специально создаваемых фондов, типа Фонда Развития Сельской Кредитной Кооперации, одновременно проведя докапитализацию последнего за счет добровольного участия поставщиков и потребителей сельскохозяйственной продукции.

Список литературы

1. Андросова Л.Д. Кредитная кооперация: проблемы и перспективы развития. Проблемы и перспективы социально-экономического реформирования современного государства и общества: материалы 14 международной научно-практической конференции, г. Москва, 9 апреля 2014г. М.: Спецкнига, 2014
2. Андросова Л.Д. Финансовый механизм кредитной потребительской кооперации России и его развитие. Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее: материалы 4 международной заочной научно-практической конференции. М.: ИТКОР, 2015

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Александрова И. Б., канд. философ. наук, доцент
кафедры индустрии моды и художественных технологий
ГБОУ ВО «Нижегородский государственный
инженерно-экономический университет»,
г. Нижний Новгород

Козлова Н.В., доцент кафедры экономики
Нижегородский институт управления филиала ФГОУ ВПО РАНХиГС
г. Нижний Новгород

Представленная статья посвящена вопросам промышленной политики на уровне региона. В статье рассмотрены факторы, которые влияют на социально-экономическое развитие территорий, особенность их проявления в условиях кризиса. Отражена роль предприятий малого и среднего бизнеса в региональной промышленной политике, а также выявлены проблемные направления и сферы деятельности.

Ключевые слова: промышленная политика, экономика региона, предприятия малого и среднего бизнеса, промышленное производство, муниципальная промышленная политика, ресурсы.

Цели и задачи региональной промышленной политики обуславливают систему критериев, методов, подходов формирования и механизмов реализации промышленной политики муниципального образования. Ее наиболее характерной чертой является подчиненность интересам социального развития территории, которая неразрывно связана с обеспечением населения работой, жильем, услугами в сфере образования и здравоохранения, улучшением экологических и других факторов организации жизненного пространства.

В настоящее время на уровне государственной политики стоит остро вопрос о стратегии развития промышленного сектора, где промышленная политика на уровне региона должна увязываться с корпоративными интересами предприятий, отраслевыми, региональными и государственными приоритетами.

Сегодня для промышленных городов регионального подчинения

достаточно типична ситуация, когда ресурс прямых взаимоотношений органов местного самоуправления и крупных промышленных предприятий, которые принадлежат либо столичным собственникам, либо транснациональным корпорациям, ограничен корпоративными интересами. То есть, собственник градообразующего предприятия не желает финансировать мероприятия по развитию муниципальных образований в большей мере, чем это определено налоговым законодательством. На практике руководители этих предприятий строго наказываются за «самовольное» оказание спонсорской или иной помощи в проведении мероприятий местного значения, так как это является нарушением внутрикорпоративной финансовой дисциплины. Мы наблюдаем ограничение возможностей диалога органов местного самоуправления с предприятиями крупного бизнеса, располагающимися на данной административной территории. Следовательно, в создавшихся условиях для реализации муниципальной промышленной политики целесообразно акцентировать свое внимание на промышленных предприятиях малого и среднего бизнеса, активно вовлекая их в процесс социально-экономического развития территории. Деловое сотрудничество между муниципалитетами и малыми предприятиями дает дополнительно следующие преимущества:

- изменение подходов у собственников и руководителей предприятий в социально-экономическом развитии территории;
- новый взгляд на муниципальные и региональные рынки, где предприятия получают практически все основные ресурсы, и на которых в основном реализуют производственную продукцию;
- создание общественных объединений малых предприятий в границах муниципального образования, основывающихся на устойчивых партнерских связях и деловых интересах, целью которых является поддержание качественной рыночной среды и отстаивание собственных интересов;
- выстраивание отношений малых промышленных предприятий с крупным региональным бизнесом, когда они сказываются, во-первых, на влиянии в качестве союзника и помощника, а во-вторых, как вполне серьезного конкурента.

Перечисленные факторы обуславливают усиление роли предприятий малого и среднего бизнеса в муниципальной промышленной политике и должны более активно и всесторонне участвовать в ее реализации, поскольку здесь проявляется выполнение коммуникационной функции в многоуровневой производственной системе.

Население страны и Нижегородской области исторически занималось производственной деятельностью: добычей глины, разработкой песчаных карьеров, торфяников, древесины, производством различных видов продукции из добытого сырья. Это были ремесленники, которые зарабатывали средства для поддержания семьи. Закон «Об основах ма-

лого предпринимательства» позволил легализовать деятельность предприятий и предпринимателей.

В настоящее время малый и средний бизнес это промышленное производство, промышленная переработка сельскохозяйственной продукции, торговля, транспортные услуги. Число субъектов малых предприятий и индивидуальных предпринимателей непрерывно растет, что подтверждает важность государственной поддержки в данной сфере.

Особенно это важно для сельского хозяйства. Малая заработная плата, отсутствие рабочих мест в сельской местности мотивирует население на занятие предпринимательством и создание малых предприятий. На наш взгляд, наиболее эффективной будет предпринимательская деятельность в сфере переработки сельскохозяйственной продукции, создаваемая внутри крупного сельскохозяйственного предприятия, обладающего сырьевой базой, материальными и финансовыми ресурсами. Несомненно, в данном случае партнерские интересы должны быть подкреплены финансовыми и другими результативными в части производства продукции, т.к. цена реализуемого продукта с мини завода, цеха по переработке мяса, молока выше, чем сырья. Доля малого бизнеса в прибыли сельхозпредприятий довольно высокая, в некоторых муниципальных образованиях она достигает 20%. В последние годы малые предприятия имеют большие объемы работ в строительстве животноводческих комплексов, жилых домов для сельчан, зернохранилищ, торговых объектов, что гарантирует высокую отдачу товарооборотом и доходом в сельхозпредприятии и муниципальном образовании в целом.

В Нижегородской области малый и средний бизнес производит продукции более чем на триллион рублей. Ее объем составляет пятую часть валового регионального продукта, при этом занято в малом бизнесе почти полмиллиона человек. В регионе более 38 тысяч малых предприятий и 76 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Малый бизнес мобилен по своей природе, он не требует больших стартовых инвестиций, быстро перестраивается организационно, чутко реагирует на изменение спроса и предложения, готов осваивать те ниши рынка, в которых крупным предприятиям и даже средним работать невыгодно. Индекс промышленного производства области за 2015 год прогнозируется в рамках 102%, что выше средне российского показателя близкого к 97%. Примерно такими же темпами рос и объем производства продукции в сельском хозяйстве. Но далеко не все муниципальные образования области имеют условия, сопутствующие успеху. Проблем более, чем достаточно. Существенно снизился объем инвестиций в экономику региона: за 2015 год он составил чуть более 65% от прошлогоднего уровня.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производственных, средних и малых предпри-

ятий. Если малые предприятия «застыли» на достигнутом уровне, они оказываются ненужным бременем для экономики региона и муниципалитета. Небольшие объемы производимой ими продукции из-за ее высокой себестоимости приводят к убыткам. Но если рассматривать малые предприятия с эволюционной точки зрения, убытки с лихвой окупаются выигрышем за счет динамизма. Приоритетом, способствующим экономической эффективности, является способ малых предприятий быть проводником научно-технического прогресса, участником реализации государственной программы импортозамещения в условиях международных санкций против российской экономики.

Список литературы

1. Алтухов А.И. России необходима новая аграрная политика // Экономист. 2014. № 8. С. 28-39
2. Александрова И.Б. Современные методы управления как фактор развития организации. Общество, наука, инновации: сборник статей Т 32 Международной научно-практической конференции. 29-30 ноября 2013 г.: в 3ч. Ч2/ отв. ред. А.А. Сукиасян.- Уфа: РИЦ БашГУ, 2013.-298с.
3. Александрова И.Б. Связующие процессы в предпринимательской деятельности. Тенденции формирования науки нового времени: сборник статей Т 33 . Международной научно-практической конференции. 27-28 декабря 2013 г.: в 4ч. Ч3/ отв.ред. А.А. Сукиасян.- Уфа: РИЦ БашГУ, 2014.-348с.
4. Фролов В.Г., Александрова И.Б. Проблемы и особенности формирования промышленной политики // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции. . Уфа: РИЦ БашГУ-284 с.. 2013. С. 243-245.
5. Левушкина С.В. Инструменты и параметры количественного и качественно измерения устойчивости экономического роста малых и средних бизнес-структур /Левушкина С.В. // Микроэкономика. 2013. № 6 . С. 100-107

УДК 81(08)

ИННОВАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В МЕТОДИКЕ ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ СТУДЕНТАМ ЗАОЧНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА

INNOVATIVE COMPONENTS IN THE METHODOLOGY OF ESP TRAINING FOR EXTRAMURAL STUDENTS AT A HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS

Есина Л.С., ст. преподаватель
Институт заочного и открытого образования
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации» кафедра «Иностранные языки-3»
г. Москва

Статья посвящена актуальности внедрения инновационных методов в процесс преподавания английского языка. В ней раскрываются разнообразные аспекты организации учебной деятельности студентов с использованием мультимедийных технологий. Автор также рассматривает примеры использования инновационных методов обучения в процессе проведения семинаров.

The article deals with the introduction of innovative methods in the teaching process of English. It also reveals various aspects of the organization of students' educational activities using multimedia technology. The author also considers the examples of the use of innovative teaching methods in the course of seminars.

Ключевые слова: *инновационные составляющие, мультимедийные средства обучения, компетенции, мотивация.*

Keywords: *innovative components, multimedia means of training, competence, motivation.*

«Каждое новое поколение людей должно подниматься на более высокий профессиональный уровень, следовательно, и на более высокий уровень владения иностранными языками. В процессе подготовки таких специалистов решающей становится роль ВУЗа, а точнее процесса организации преподавания английского языка, позволяющего выработать у студентов базу, на основе которой будет совершенствоваться и специализироваться их английский» [1, С.51]. Поэтому внедрение инновационных методов преподавания английского языка становится очень актуальным и имеет большое практическое значение. Умелое сочетание традиционных методов обучения с современными возможностями технологии помогает сделать атмосферу в аудитории креативной и повышает мотивацию студентов. Обучение иностранному языку направлено на комплексное развитие коммуникативной, когнитивной, информационной, социокультурной, профессиональной и общекультурной компетенций студентов.

Инновационные составляющие в методике преподавания английского языка - это не только новые мультимедийные средства обучения, но и новые формы и методы преподавания, новый подход к процессу обучения. Процесс обучения студентов профессиональному английскому является сложной, постоянно развивающейся системой. «Считается, что главным звеном в цепочке профессионально-личностного обучения и в формировании студентов к профессиональной деятельности, а также в накоплении аксиологического потенциала будущего специалиста, является именно иностранный язык» [2, С.132]. Традиционные методы обучения экономическому английскому предполагают усвоение знаний в искусственных ситуациях - в неязыковом окружении. Хотя внедрение информационно-коммуникативных технологий в процесс обучения начался не так давно, преподаватели очень быстро среагировали на изменения научно-технического прогресса. В результате в Институте заочного и открытого образования Финнуниверситета имеется мощная база, которая позволяет использовать новейшие методы в обучении. Все аудитории оснащены компьютерами и электронными проекторами.

Интернет-технологии также доступны на кафедре иностранных языков. Они позволяют:

- 1) вести переписку с представителями англоговорящих стран
- 2) обучаться аудированию
- 3) принимать участие в международных Интернет-конференциях (видеоконференциях, телеконференциях)
- 4) создавать и размещать в сети сайты и презентации
- 5) вести беседу on-line с представителями англо-говорящих стран
- 6) иметь доступ к электронным справочным каталогам, словарям, используя различные поисковые системы.

Интернет-ресурсы активно используются на семинарах английского языка.

На кафедре иностранных языков в течение 2009-2016 гг. многократно проводились телемосты между представителями Америки, Англии и студентами нашего вуза. Студенты имели возможность непосредственно вести беседу на английском языке с носителями языка. Организация работы по проведению телемостов интересна студентам своей новизной, актуальностью и креативностью. Такие инновационные методы резко повышают мотивацию студентов к изучению иностранного языка.

Персональные компьютеры широко используются в процессе обучения в качестве информационных систем. Основные методические функции, которые реализуются с помощью персональных компьютеров: 1) информационная; 2) тренировочная; 3) контролирующая; 4) коммуникативная; 5) мотивирующая. Однако информационные технологии не являются панацеей на пути повышения мотивации и интенсификации самостоятельной деятельности студентов в процессе изучения иностранного языка. Преподаватель может по-разному использовать информационные технологии, и для достижения оптимальных результатов необходимо грамотно внедрять их в учебный процесс. Вот тут как раз роль преподавателя как доброго помощника и руководителя просто бесценна. Задача развития, совершенствования, оптимизации методов обучения иностранным языкам всегда является одной из актуальных проблем нашего образования.

Важным элементом работы в группах является предоставление студентам обратной связи с преподавателем, как для организации контроля обучения, так и для организации консультативной помощи студентам. Интернет-консультации с использованием программы Skype широко используются в учебном процессе. Когда преподаватель приходит в аудиторию, он прежде всего ставит определенные цели семинарского занятия. Постановка цели занятия влияет на выбор учебно-методического материала. Если преподаватель ставит цель закрепить коммуникативных навыков, он включает в занятие различные упражнения, моделирующие практику общения на языке: деловые игры, тематические диалоги, дис-

куссии, презентации и т.д. Понятие «коммуникативной компетенции» студентов рассматривается не только как сумма их знаний, умений и навыков, но и как совокупность личных качеств студентов, их способность решать проблемы и самостоятельно находить ответы на вопросы, возникающие в процессе профессионального, социально-культурного и бытового общения на иностранном языке.

Студенты овладевают английским языком по мере того, как они работают с материалами, которые они считают интересными и актуальными, и которые они могут использовать в своей профессиональной деятельности или дальнейших исследованиях. Мультимедийные технологии позволяют создавать целые коллекции изображений, текстов, данных, сопровождающихся звуком, видео, анимацией и разнообразными интерактивными возможностями. Мультимедийные средства обучения позволяют осуществить доступ к иноязычной среде общения и высоко мотивировать студентов к изучению иностранного языка, при этом студенты имеют возможность использовать свои знания и умения в языковой среде, которой они интересуются. При работе с компьютерными технологиями меняется роль педагога. Отношения строятся на принципах сотрудничества и совместного творчества. В этих условиях акцент делается на увеличение самостоятельной индивидуальной и групповой работы учащихся, преобладает объяснительно-иллюстративный метод обучения, увеличение объема практических и творческих работ поискового и исследовательского характера.

Список литературы

1. Есина Л.С. Особенности процесса преподавания английского языка для профессиональных целей студентам заочного отделения экономического вуза. - Теория и практика обучения иностранным языкам в неязыковом вузе: традиции, инновации, перспективы: Сборник научных трудов, выпуск 2 / под ред. профессора М.В. Мельничук. - М.: Научные технологии, 2015. – С. 51- 59.
2. Монахова Е.Б., Мухортова Е.А. Иностранный язык как средство активации профессионально-личностного развития студентов. - Теория и практика обучения иностранным языкам в неязыковом вузе: традиции, инновации, перспективы: Сборник научных трудов, выпуск 2 / под ред. профессора М.В. Мельничук. - М.: Научные технологии, 2015. – С. 130- 134.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ «ЛОВУШКИ» В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Терский А.А., студент магистратуры,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
Научный руководитель: Арсфьев П.В., к.э.н., доцент
г. Москва

Ключевые слова: институциональные «ловушки», неоинституциональная теория, неэффективные нормы, «эффект колеи», рентоориентированное поведение, трансакционные издержки, институциональные преобразования.

В современной неоинституциональной теории проблема «институциональных ловушек» является одной из актуальных тем исследований за последние 15-20 лет. Российская экономическая наука обратилась к данной проблематике в конце 1990-х - начале 2000-х годов, и особое звучание эта тема получила в работах ученых, исследующих особенности развития стран с переходной экономикой.

Причины определенных неудач реформаторских преобразований в этих странах специалисты видят в возникновении так называемых «ловушек», под которыми институциональная теория подразумевает существование в обществе устойчивых неэффективных институтов, которые оказывают негативное влияние на движение к качественным долгосрочным социально-экономическим преобразованиям общества. Институциональные «ловушки» в неоинституциональной теории рассматриваются как неэффективная устойчивая норма, которая имеет самоподдерживающийся характер. В случае, если экономическая система оказывается в такой «ловушке», то возникает риск выбора неэффективного пути развития, препятствующего долгосрочному экономическому росту.

Современные исследования в данном направлении таких ученых, как Полтерович В.М., Бренделева Е.А., Вольчик В.В., Нуреев Р.М., Олейник А. и других, свидетельствуют о том, что любые институциональные преобразования могут быть успешными только при условии прогнозирования «ловушек» и при принятии мер по выходу из них.

В английском языке термин «институциональная ловушка» используется часто как «эффект блокировки». Следуя Д. Норту, можно сказать, что это означает, что однажды принятое решение трудно отменить [2, С. 56].

Под «ловушкой» в словаре русского языка С.И. Ожегова понимается приспособление для поимки, захвата, либо опасное место, либо обстоятельство, намеренно ставящее кого-нибудь в невыгодное положение [4, С. 281].

Ловушка в экономике возникает из-за изменений некоторых параметров развития системы и характеризуется тем, что создавшуюся ситуацию невозможно преодолеть традиционными способами. В экономической науке существуют понятия ловушки ликвидности, ловушки бедности, демографической ловушки. В некоторых работах отмечается, что использование термина «ловушка» не всегда удачно используется в институциональной теории, и нужно говорить скорее об эффекте блокировки [5, С. 40-44].

Возможно, следует согласиться с тем, что определение ловушки как

устойчивой неэффективной нормы требует более тщательного подхода к тому, как оценивать эту эффективность, а так же необходимо учитывать эффект времени.

Анализ модели институциональной среды предпринимательства в России подтверждает эффект «path dependence», или «эффект колеи», то есть зависимость от траектории предшествующего развития. Для того, чтобы преодолеть инерционное развитие по накатанной колее требуется преодолеть монополизм и развитие институтов, характеризующих свободное общество.

Р.М. Нуреев пишет, что в истории развития институтов проявления зависимости от предшествующего развития можно проследить на двух уровнях — на уровне отдельных институтов (правовых, организационных, политических и т. д.), и на уровне институциональных систем (национальных экономических систем) [3].

Сложность осуществления институциональных изменений состоит в том, что реформация институтов требует большого времени, потому что они связаны с изменением норм и правил взаимоотношений людей и групп в обществе, с формированием новых привычек.

Сложившаяся в нашей экономике краткосрочная модель поведения противоречит эффективному развитию. Иными словами, экономика находится в глобальной институциональной ловушке. Так, например, Е. Балацкий отмечал отсутствие двух независимых элит в обществе — бизнеса и власти, которые за счет тесных вертикальных связей слились в одно целое [1].

Так, одной из распространённых форм сотрудничества власти и бизнеса является рентоориентированное поведение чиновников, участие представителей структур власти или их доверенных лиц в получении доходов поддерживаемых ими предприятий. Изменить сложившуюся ситуацию возможно только при развитии политической конкуренции.

В нынешних условиях поднять уровень конкурентоспособности страны может лишь развитие инновационной деятельности, поскольку более чем очевидным является тот факт, что сырьевой вариант развития экономики России уже давно исчерпал свои возможности. Следует отметить, что, хотя и наблюдается некоторый рост инновационной активности организаций, однако этот рост остается пока весьма незначительным. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, в среднем по регионам страны количество инновационных предприятий не превышает 10%, причём вклад этих предприятий в ВВП страны, по имеющимся экспертным оценкам, составляет 1-2%, что в несколько раз ниже аналогичных показателей развитых стран. Вместе с тем переходу к инновационной экономике препятствует наличие сложных проблем, поиску решений которых посвящено значительное количество современных научных исследований, дебатов и дискуссий о возможностях созда-

ния новой модели экономического роста в России.

Можно привести довольно много примеров институциональных «ловушек» в российской экономике, которые существуют в отношениях собственности, в структуре реального сектора экономики, в денежно-кредитной сфере (рис. 1).

бартер
неплатежи
уклонение от налогов
коррупция
стагнация производства в результате внешнеторговой политики
пессимистические ожидания в обществе
растущее недоверие

Рис. 1 – Примеры институциональных «ловушек»

В качестве взаимосвязанных институциональных «ловушек» выделяют: бартер, неплатежи, уклонение от налогов, коррупцию. Доля бартерных сделок возрастает при увеличении транзакционных издержек денежного обмена в условиях растущей инфляции, что было особенно характерно для России начала перестройки, при переходе к свободному ценообразованию; в настоящее время доля бартера невелика. Таким образом, наличие развитых денежных институтов является необходимым условием либерализации цен. Либерализация неравновесной экономики вызывает рост коррупции, которая превращается в часть государственной машины, встраивается в систему других норм: растёт теневая экономика, «чёрные» рынки, происходит лоббирование законов. Коррупция становится частью государственной машины, коррупционная деятельность совершенствуется, неэффективная норма встраивается в систему других норм.

Другим примером институциональной «ловушки» является стагнация производства в результате внешнеторговой политики (импортозамещающей стратегии экономического развития). Для данной ситуации требуется отдельный анализ, пока можно только сделать вывод о том, что для выхода из этой ситуации необходим переход к высокотехнологичному, инновационному отечественному производству.

Существует два варианта выхода из институциональной ловушки: эволюционный и революционный. Выбор пути определяется на основе анализа издержек выхода из институциональной ловушки. В случае

эволюционного пути условия для выхода из ловушки создаются внутри экономической системы, когда транзакционные издержки функционирования неэффективной нормы начнут превышать трансформационные издержки на отмену старой или введение новой нормы.

При революционном пути замена старой неэффективной нормы происходит в результате реформирования экономики, которое может состоять в перераспределении прав собственности. Быстрота и успешность реформ зависит от соотношения издержек введения новой нормы и издержек сопротивления этому введению, поскольку это связано с экономическими интересами. Таким образом, к издержкам выхода из институциональной ловушки относят: издержки введения новой нормы и издержки по преодолению старых стереотипов (обычаев, привычек, культурных норм и т.д.).

Список литературы

1. Балацкий Е. Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. - № 9.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
3. Нуреев Р. М. Институциональная среда российского бизнеса – эффект колени. В кн.: Экономика и институты / Под ред. А.П. Заостровцева. – СПб.: Леонтьевский центр, 2010.\
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1984.
5. Сухарев О.С. Новый институционализм: «ловушки», транзакционные издержки, «теорема Коуза» и время // Terra ecomomicus, 2012, том 10, № 3.
6. Терская Г.А. Институциональные преобразования как условие преодоления инерционного развития российской экономики // Перспективные направления в развитии науки, бизнеса, образования. Сборник научных трудов по материалам научно-практической конференции. М.: Маска, 2015.
7. Иванова Л.Н., Терская Г.А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий // Journal of Institutional Studies. 2015. Т. 7. № 2.

ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ АКЦИЙ ВЕДУЩИХ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ МЕТОДОМ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Гайнутдинов Т.Р., студент,
Климентьева О.В., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Научный руководитель: **Мальшев П.Ю.**, к.э.н., доцент
г. Москва

Данная статья посвящена оценке стоимости акций ведущих китайских компаний методом мультипликатора. В публикации раскрываются причины недооценки или переоценки отдельных отраслей.

Ключевые слова: мультипликатор, Китайский рынок ценных бумаг, оценка стоимости

Экономика Китая – одна из самых быстроразвивающихся в мире – в последнее время испытывает проблемы: падение котировок Шанхайской и Гонконгской фондовых бирж, замедление темпов роста экономики до 6,9% – всё это стало поводом для разговора о «сдувании» китайского пузыря. Некоторые аналитики верят в неэффективность и переоценённость китайских корпораций и пророчат им дальнейшее снижение прибылей и инвестиций. Цель исследования – определить является ли китайская экономика «перегретой».

Экономика страны представляет собой совокупность отраслей, которые в свою очередь, формируются рядом компаний. Таким образом, оценивая группу крупнейших компаний, можно прийти к выводу о переоценке, недооценке или справедливой оценке стоимости отрасли, а далее – и всей национальной экономики в целом.

Методология

Анализ компаний проведён на основе четырёх мультипликаторов, позволяющих сделать вывод об оценке её инвесторами: EV/EBITDA (коэффициент, показывающий стоимость компании); P/E ratio (срок окупаемости акции); P/B ratio (отношение текущей цены акции к балансовой стоимости); Net debt/EBITDA (срок оплаты своих долгов). Анализируемые данные по указанным выше показателям были получены с использованием информационной системы «Bloomberg» за период с 9 по 14 ноября 2015 г. Для каждой проходящей процедуру листинга крупной китайской компании была выбрана совокупность из 50 компаний, осуществляющих свою деятельность в той же отрасли. Затем компании были отсортированы по их стоимости и выбирались те из них, стоимость которых находилась в том же квартиле, что и анализируемая китайская компания. Далее выборка вручную очищалась от компаний с несопоставимо большей или меньшей стоимостью. На конечном этапе было проведено сравнение аналитических показателей китайской компании со средневыборочным.

Таблица 1 – Аналитические показатели по отраслям

Компания	EV/EBITDA	N.d./EBITDA	P/E	P/B
Телекоммуникации: мобильные операторы (~100% рынка Китая) [1]				
China Mobile	4,48 (-3,19)	-1,75 (-3,59)	14,23 (-8,31)	1,74 (-0,88)
China Unicom	3,25 (-3,94)	1,19 (-1,28)	19,2 (-12,56)	0,8 (-4,47)
China Telecom	3,54 (-3,98)	0,9 (-0,78)	15,05 (-12,58)	0,91 (-1,87)
Электронная коммерция (~80% рынка Китая) [2]				
Alibaba Group	43,47 (17,46)	-3,19 (-1,75)	66,52 (24,96)	6,97 (-1,53)
Транспортная отрасль: авиаперевозки (~74% рынка Китая) [3]				
Air China	4,48 (-3,19)	-1,75 (-3,59)	14,23 (-8,31)	1,74 (-0,88)

China Eastern	3,25 (-3,94)	-1,75 (-3,59)	19,2 (-12,56)	0,8 (-4,47)
China Southern	3,54 (-3,98)	0,9 (-0,78)	15,05 (-12,58)	0,91 (-1,87)
Транспортная отрасль: железные дороги (крупнейшие компании SSE 50)				
China Railway Group	14,78 (2,38)	4,5 (0,23)	10,5 (-7,27)	1,15 (-0,72)
China Railway Construction	9,71 (-2,82)	2,7 (-1,45)	9,14 (-8,59)	1,13 (-0,75)
Daqin Railway	6,21 (-5,70)	-0,17 (-4,73)	9,9 (-9,82)	1,6 (-0,88)
CRRC Corp	24,55 (14,44)	0,3 (-0,73)	34,4 (17,35)	4,12 (1,65)
Транспортная отрасль: судоходство (крупнейшие компании SSE 50)				
China COSCO Holdings	10,99 (-0,59)	8,29 (-2,14)	9,14 (-10,63)	1,59 (0,71)
China Shipping Container	15,15 (3,56)	5,99 (-4,44)	48,32 (28,54)	1,2 (0,32)
China Shipping Development	11,79 (0,19)	11,63 (1,98)	28,61 (8,83)	0,72 (-0,16)
Shanghai Zhenhua	19,17 (5,29)	10,46 (6,63)	57,44 (23,22)	1,06 (-2,61)
Металлургия (крупнейшие компании SSE 50)				
Jinduicheng Molybdenum	53,16 (35,7)	-6,38 (-8,36)	1326,8 (1150)	2,11 (-0,02)
Western Mining	27,27 (-0,7)	8,36 (-9,01)	317 (220,4)	1,65 (-1,53)
Zijin Mining Group	14,54 (1,31)	2,81 (0,38)	13,18 (-37,9)	1,23 (-0,75)
Jiangxi Copper	12,25 (0,4)	2,57 (0,63)	10,27 (-47,74)	0,59 (-0,98)
Нефтяные компании (~73% рынка Китая) [4]				
Sinopec	6,38 (-0,25)	1,99 (0,43)	25,91 (10,78)	0,82 (-0,85)
CNPC	6,06 (-1,06)	1,32 (-0,16)	38,33 (-9,21)	1,44 (0,34)

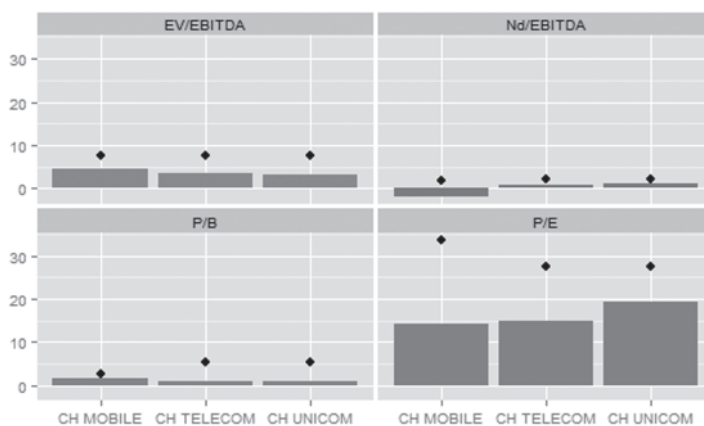
Выводы

По итогам исследования можно сделать вывод о недооцененности компаний нефтяной и телекоммуникационной отраслей. Риски ведения бизнеса в Китае выше, чем в развитых странах, поэтому значения мультипликаторов чуть ниже средних считаются нормальными, из этого следует, что авиа- и железнодорожные компании оценены справедливо. «Перегретость» судоходства, промышленности и сферы электронной коммерции связана с процессом консолидации отраслей и конкурентными преимуществами китайских компаний. Таким образом, можно говорить об отсутствии пузыря на китайском фондовом рынке, поскольку в настоящее время наблюдается недооценка или

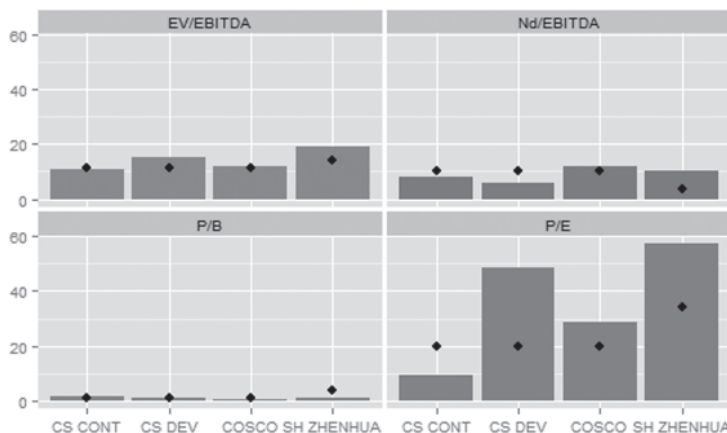
справедливая оценка стоимости китайских компаний в большинстве рассмотренных отраслей.

Основываясь на результатах исследования, можно спрогнозировать умеренный рост китайских рынков ближайший год. По нашему мнению, резкий взлёт и падение котировок на рынке акций летом 2015 г. связано, прежде всего, с ошибками регулирования китайского правительства, которое допустило к игре на бирже широкие слои населения, не обладающие необходимыми знаниями и навыками работы в финансовой сфере.

Приложение 1. Графическое представление недооценки рынка телекомов в КНР



Приложение 2. Графическое представление переоцененной судоходной отрасли в КНР



Список литературы

1. China Internet Watch - Market Share of Chinese Telecom Networks in Q2 2015
2. Forbes - How Did Alibaba Capture 80% Of Chinese E-Commerce?
3. An operational summary of China Eastern Airlines Company Ltd.
4. CNPC, Sinopec – Annual Reports 2014
5. Терминал Bloomberg

ОФФШОРЫ

Исаева С.С., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Статья посвящена изучению причин борьбы с оффшорами в России. Дана оценка складывающейся ситуации в России и планируемых действий по отношению к оффшорам. Объяснена необходимость борьбы с ними.

The article is devoted to studying of the reasons on fight against the offshore in Russia. The estimation of the current situation in Russia and the planned action in relation to the offshore is given. Need of fight against them is explained.

Ключевые слова: Оффшоры, Интересы России.

Keywords: Offshore, Russia's interests.

Четкого понимания, что такое оффшор, как с ним работать, какая от них польза большинство людей не знает. Кто-то считает, что необходимо бороться с оффшорами, кто-то зарабатывает и развивается благодаря им. Попробуем в данной статье разобраться и дать четкое представление об оффшорах.

Оффшор это компания, зарегистрированная в иностранной юрисдикции, позволяющая вести деятельность без уплаты налогов либо по минимальным ставкам. Речь идет о возможности применения нулевой процентной ставки. Данными льготами могут воспользоваться только нерезиденты, однако экономическую деятельность компания должна осуществлять вне территории страны зоны оффшор.

Кому выгодны оффшоры? Оффшоры позволяют привлечь в страну денежный поток и трудоустроить местное население. Владельцы бизнеса регистрируют фирмы в данных странах и платят в бюджет небольшие фиксированные взносы, тем самым пополняя бюджет. Однако, все государства стараются контролировать количество оффшор и движения средств, поступающих за рубеж.

На сегодняшний день существует список, утвержденный Минфином, включающий в себя 42 государства и территории, обеспечивающих льготные условия обложения налогами и не предоставляющих сведения при проведении операций с финансами. В него вошли: Сент-Китс и Невис, Вануату, Мальдивы, остров Лабуан (Малайзия), ОАЭ,

Доминика, Багамы, о. Анжуан, Монако, острова Теркс и Кайкос, Либерия, Сейшелы, Нормандские острова, Белиз, Панама, Андорра и т.д. В 2013 году из этого списка была исключена республика Кипр, а в 2015 – Республика Мальта (ознакомиться с полным списком государств и территорий, обеспечивающих льготные условия, можно в Законе «Об офшорах», вступившим в силу с января 2015 года.). Большинство оффшорных зон Российской Федерации находится на Британских Виргинских и Сейшельских островах.

Почему Россия ведет борьбу с офшорами? С точки зрения российского законодательства, использование оффшоров законно и является совершенно нормальным явлением, при условии, что действующая компания ведет в своей стране честный бизнес. Однако, в России использование оффшоров приобрело массовый характер, в связи с несовершенством налоговой системы и наличием большого количества криминального капитала, которому очень хорошо живется в условиях секретности.

На сегодняшний день в России оффшорными схемами пользуются до 70% предпринимателей. Как говорится в обзоре, Boston Consulting Group (BCG), объем частных состояний в России за 2013–2014 годы вырос на 24,7%, до \$2 трлн., это означает, что почти четверть сумм находилась в оффшорах. На начало 2015 года объем частных состояний в России вырос на 24,7% к уровню двухгодичной давности и составил \$2 трлн. Почти четверть этой суммы — 24% — пришлось на оффшоры, причем за прошлый год доля выросла примерно в 1,5 раза по сравнению со средним уровнем 2009–2013 годов.

Таким образом, Российская Федерация терпит крупные потери от оффшор. Это связано с тем, что большая часть крупной российской экономики оказалась зарегистрирована в оффшорах и фактически выведена из под управления Российской Федерацией, управляется неизвестно кем. Выявить их собственников довольно сложно. Во-вторых, оффшорная юрисдикция дала возможность получать компаниям международные кредитные ресурсы по низким налоговым ставкам. Это привело к тому, что российская промышленность стала зависеть от иностранных кредитных ресурсов, а это серьезный удар по нашему суверенитету. Государство недополучает налоги в связи с переводом денег в компанию за рубеж и данные деньги стимулируют производство за границей. Также, оффшоры способствуют коррупции. Таким образом, от оффшор бюджет России терпит крупные потери из-за вывоза капитала и ресурсов за границу.

Борьба с офшорами в России. Борьба с оффшорами в России началась еще в 2008 году в период мирового кризиса и продолжается по сегодняшний день. Рассматриваются и принимаются нормативные акты, направленные на воспрепятствование использованию оффшорных

компаний российским бизнесом, применяются стимулирующие и карательные меры. По последним событиям был принят закон о «контролируемых иностранных компаниях», проще говоря, антиоффшорный закон, вступивший в силу с 1 января 2015 года. С вступлением данного закона появилась необходимость декларировать все цепочки проведенных операций. Иными словами, граждане и организации, имеющие доходы за границей на территориях со льготным налогообложением, обязаны заполнять декларации и указывать свои активы, недвижимость, транспорт и т.д.. При этом государством гарантируется сохранность и неприкосновенность их имущества. Также в законе предусмотрен механизм налогообложения прибыли оффшорных компаний. Минимальный размер прибыли, подлежащий декларации в 2016 году, будет понижен до 30 млн. рублей (в 2015 году составил 50 млн рублей). Также главы стран «Большой двадцатки» (G20) совместно с Россией, готовят соглашение по борьбе с оффшорами и занижением прибыли, что позволит осуществлять многосторонний обмен данными о налогоплательщиках.

Все нововведения направлены на контроль и борьбу с противозаконными способами отмывания денег, а также на реализацию более прозрачного взаимодействия с налоговыми гаванями. Никаких препятствий не будет предусмотрено для тех же, кто хочет зарегистрироваться в оффшоре и легально работать на международном рынке. Оффшор по-прежнему остается для некоторых стран эффективным инструментом для сбережения и приумножения капитала.

Однако, не смотря на данные меры властей, по прогнозам аналитиков, до 2019 года объем российских капиталов, находящихся в оффшорах, будет расти примерно на 10,2% ежегодно, в связи с экономической нестабильностью, напряженной ситуацией с зарубежными странами, а также исторической тенденцией хранения активов в оффшорных юрисдикциях. В целом объем российского частного капитала к 2019 году достигнет отметки \$3,5 трлн.

Список литературы

1. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» № 376-ФЗ от 24 ноября 2014 г.
2. Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс.] URL: <http://www.minfin.ru/ru>.
3. Указание ЦБР от 7 августа 2003 г. N 1317-У «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорных зонах)» (с изменениями от 15 июля 2011 г.)
4. Блог Фискала. «Борьба с оффшорами в России: краткий обзор законодательства» [Электронный ресурс.] URL: <http://blogfiscal.ru/?p=12592> (21 января

- 2014 г.)
5. Оффшорные Зоны. Юридическая справка онлайн. – Оффшоры в России [Электронный ресурс.] URL: <http://www.ofxt.ru/offshores-in-russia>.
 6. Подробнее на РБК: [Электронный ресурс.] URL: <http://www.rbc.ru/economics/16/06/2015/557eed399a79477e1a82c3ab>.
 7. Audit-it.ru Оффшоры [Электронный ресурс.] URL: http://www.audit-it.ru/story/402124_offshory.html.
 8. Newsru.com Экономика. [Электронный ресурс.] URL: <http://www.newsru.com/finance/16jun2015/bsgrucptls.html> (16 июня 2015 г.)

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ИННОВАЦИОННОМ ИНДЕКСЕ 2015: ПРОГРЕСС И ТРУДНОСТИ

Светличная Ю.А., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Ключевые слова: инновации, рейтинги, Глобальный индекс инноваций, ГИИ, The Bloomberg Innovation Index, инновационные трудности.

Современная динамика жизни объясняет бесспорный интерес общества к инновационным технологиям. И уже давно очевидным является тот факт, что инновационная деятельность является важным условием социально-экономического развития.

Россия обладает существенным запасом природных ресурсов, однако для повышения конкурентоспособности национальной экономики на международных рынках, путь инновационного развития экономики является практически безальтернативным.

Так каким же является на сегодня инновационный потенциал нашей страны, и произошли ли какие-либо сдвиги в уровне инновационного развития? На сегодняшний день Россия добилась заметного инновационного прогресса, что доказывают авторитетные индексы. Так, например, успехи нашли свое отражение в Глобальном инновационном индексе (The Bloomberg Innovation Index), который агентство деловой информации Bloomberg составляет в течение уже 8 лет. В очередном Индексе наша страна заняла 14-е место в окружении таких стран, как Канада, Австралия, Норвегия, Швейцария. Россия не только вошла в 50 наиболее инновационных стран планеты, но и не затерялась в нем, заняв 14 место [5]. Страны в нем занимают места в соответствии со средним показателем по шести категориям: Научные исследования и развитие (Research & Development), Промышленное производство (Manufacturing), Высокотехнологичные компании (High-Tech Companies), Высшее образование (Postsecondary Education), Научно-исследовательские работники (Research Personnel) и Патенты (Patents).

Из более чем 200 стран существующих сегодня на планете, данные по всем шести категориям имеются по 69 странам. Список составляется по 50 наиболее инновационным странам. Россия заняла общее 14-е место, опередив такие страны, как Норвегия, Швейцария, Австрия, Нидерланды, Китай, Испания и другие.

Лучший показатель у нас в категории «Образование», где мы уступаем только Южной Корее. Исследователи определяют уровень образования работников на основе четырех факторов: процент населения студенческого возраста с высшим образованием, процент рабочей силы с высшим образованием, годовой выпуск инженеров и специалистов в новых отраслях науки на тысячу кадров, годовой выпуск специалистов в сфере науки и техники на тысячу выпускников вузов. Высокий уровень грамотности может быть частью инновационного процесса, но этого не достаточно — например, Россия обладает большим потенциалом в точных и естественных науках, но, по мнению Bloomberg, инновации — не самая сильная сторона страны. Неплохо у нас и с патентами. В этой категории Россия – шестая, после Южной Кореи, Японии, Китая, США и Германии. «У России блестящие традиции в науках и математике, – пишут авторы Глобального инновационного индекса, – но инновации не являются ее коньком» [1]. Повысить место в Глобальном инновационном индексе и сделать инновации своим «коньком» можно, если уделять больше внимания и сил таким категориям, как «Научные исследования и развитие», где мы занимаем 31-е место, «Промышленное производство», где мы только 37, и «Научно-исследовательские работники» – Россия 26-я. Несмотря на то что Россия обладает мощным потенциалом в одних из важнейших инновационных компонентах – образовании и патентах, нашей стране не удастся извлечь из этого максимум выгод для сферы инноваций из-за сильно развитых бюрократии и коррупции.

При этом, если сравнивать место России в ГИИ с 2012 года, то очевидно постепенное укрепление позиций в общем рейтинге – с 22-го места в 2012 [3], 18-е в 2014 [4] и 14-я позиция в 2015 [5], что может быть результатом увеличения числа патентов, научных исследований, а также включением в индекс категории «Высшее образование».

В условиях глобализации, ужесточения международной конкуренции, а также непростой геополитической ситуации, инновационный путь является важнейшим направлением развития России. И для того, чтобы укрепить инновационный потенциал, нужно решить ряд типичных препятствий на пути инновационных продуктов на российский рынок. Во-первых, нужно совершенствовать действующие правила госзаказа. Так, действующий закон о госзакупках подавался как прогрессивный способ борьбы с казнокрадством, и нацелен он, помимо всего прочего, на минимизацию цены закупаемых товаров и услуг, что ставит инновациям в бюджетной сфере надежный заслон, поскольку цена закупки большей

части изобретений объективно выше «обычных» товаров. Во-вторых, развитию инноваций может способствовать создание «зеленого коридора» по примеру большинства развитых стран, благодаря которому заграничные научные образцы проходят таможенно практически без контроля. Там, где это критично (в случае скоропортящихся и недолго живущих биологических образцов), заказ можно получить из-за границы в течение одного – двух дней. В нашей стране отсутствие этого коридора остается одним из основных барьеров на пути инноваций - пытаюсь закрыть лазейки для контрабанды, чиновники заодно закрыли российским ученым и доступ к заграничным научным образцам. Прохождение нашей таможни, особенно в случае со сложными многоэлементными партиями товара (в том числе электроники), может занять и месяц. Поэтому российские исследователи либо идут на нелегальный провоз образцов, либо сами уезжают за границу, где таких проблем нет. В-третьих, актуальной остается проблема незаинтересованности в результате, отсутствие мотивации как таковой. Если проблемы с инновациями возникают в крупных частных компаниях, то о госкомпаниях и говорить нечего. Здесь такие обстоятельства, как отсутствие мотивации, неразбериха и незаинтересованность в результате, накладываются на государственное вмешательство и все ту же коррупцию. К примеру, энергопотери – одна из главных проблем для российских электросетевых компаний. Но если кто-то вдруг придет в эти сети со своим новым трансформатором, сокращающим энергопотери на 15%, он не найдет никакого понимания у руководителей. Как и в старые советские времена перевыполненный сегодня план становился нормой на завтра, так и здесь сокращение издержек лишь приведет к тому, что на следующий год тарифы опустят на соответствующую величину: выручка сетей останется прежней [2].

Таким образом, можно отметить очевидный прогресс России в сфере инноваций, что нашло свое отражение в Глобальном инновационном индексе (The Bloomberg Innovation Index). Лучший показатель у нас в категории «Образование», где мы уступаем только Южной Корее, также неплохо у нас и с патентами. Повысить инновационный уровень нашей стране можно, если уделять больше внимания и сил таким категориям, как «Научные исследования и развитие» и «Промышленное производство». Кроме того, чтобы извлечь максимум выгод для сферы инноваций из мощного потенциала – образования, в России необходимо провести преобразования, связанные с совершенствованием действующих правил госзаказа, созданием «зеленого коридора», а также разработки системы мотивации в компаниях.

Список литературы

1. Россия добилась инновационного прогресса [Электронный ресурс] // Эксперт Online – URL: <http://expert.ru/2015/01/28/rossiya-stala-innovatsionnoj-derzhavoj/> (дата обращения: 04.02.16)

2. Семь препятствий для инноваций [Электронный ресурс]//Slon.ru – URL: https://slon.ru/business/sem_prepyatstviy_dlya_innovaciy-156644.xhtml (дата обращения: 08.02.16)
3. Global innovation index [Электронный ресурс] // Bloomberg Business – URL:http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/global_innovation_index_6-12-12.pdf (дата обращения 05.02.16)
4. Most innovative in the world 2014: countries The Bloomberg Innovation Index [Электронный ресурс] // Bloomberg Business – URL: http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/most_innovative_countries_2014_011714.pdf (дата обращения: 05.02.16)
5. The Bloomberg Innovation Index [Электронный ресурс] // Bloomberg Business – URL: <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/> (дата обращения: 04.02.16)
6. Светличная Ю.А. План Маршалла как инструмент политики США в послевоенной Европе. Актуальные проблемы науки России и современного мирового сообщества. 2015. С. 80-82.
7. Светличная Ю.А. Формирование постиндустриальной экономики, как нового типа социальной трансформации, на примере России. Перспективные направления в развитии науки, бизнеса, образования. 2015. С. 39-40.
8. Светличная Ю.А. Актуальные проблемы финансово-экономического положения Греции. Общество и экономика в зеркале современной науки. Москва, 2015. С. 26-28.
9. Светличная Ю.А. «Новый шелковый путь» как вызов трансатлантическому партнерству. Социально-гуманитарные науки: рефлексия современных реалий. 2015. С. 32-33.
10. Светличная Ю.А. Возможности размещения облигаций федерального займа в валюте КНР. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2015. С. 127-129.

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Чимидова И. Д., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Российский рынок в условиях импортозамещения стал весьма привлекательным для молодых и перспективных предпринимателей и это ставит под угрозу положение уже существующих на рынке компаний. И для того, чтобы сохранить свою долю, им стоит серьезно задуматься о повышении лояльности потребителей к товару. Во многом это обусловлено именно финансовым кризисом стране, который повлиял на сокращение доходов, но и тем, что потребитель стал, избалован количеством предложений товаров на рынке и определяющим фактором при покупке стал, помимо качества, сервис. В сложившейся ситуации, компаниям недостаточно продолжать осуществление программ лояльности по системе поощрения покупателей (т.е. предоставление бонусов и скидок для

привлечения покупателей). Сегодня преимущество имеют программы лояльности по профилю деятельности компаний-участниц: специализированные, объединенные и универсальные, тем более с учетом того, что на рынок могут прийти более сильные конкуренты, в виде «start-up», инновационные идеи которых, зачастую отличаются уровнем издержек значительно ниже, чем у компаний уже функционирующих на этом рынке.

Привлечь покупателя можно различными способами: начиная от повышения качества (что неизменно влечет завышение цены) и заканчивая распродажами и бонусами. Однако на сегодняшний день рынок изобилует различными товарами и услугами, что делает покупателей более разборчивыми в выборе товаров, также стоит обратить внимание на то, что качество отечественных товаров уступает зарубежным (особенно в отношении различных гаджетов и технологий), что также сказывается на снижении лояльности покупателей на рынке товаров и услуг. И в данной ситуации на передний план выходит клиентский сервис, то есть обслуживание покупателей как в момент предоставления услуги или продажи товара, так и после и даже до. Сегодня это можно увидеть на примере наиболее быстро развивающихся фирм. Суть заключается в том, что понемногу таких гигантов как McDonalds, вытеснят маленькие рестораны fast-food с индивидуальным подходом к потребителю.

Также следует упомянуть об Интернете. Всемирная сеть становится все более популярной платформой для продвижения компании посредством Digital Marketing (это продвижение товара с использованием цифровых каналов, таких как телевидение, радио и даже наружная реклама). И компании активно используют преимущество продвижения в Интернете, например, наиболее перспективным направлением, на мой взгляд, можно считать создание компанией онлайн-клубов по интересам. Это носит название Club Program, т.е. клубная программа, действующая в разных компаниях одного профиля, которая имеет непосредственное отношение к BTL рекламе (BTL – (below-the-line) – это непрямая реклама, провоцирующая самостоятельный интерес покупателя к товару, в отличие от прямой рекламы, навязывающей свой товар потребителю). Клубные BTL проекты — акции, направленные на создание сообщества покупателей бренда с целью построения лояльности, удержание крупных клиентов и увеличения объема покупок на 1 покупателя. Клубные программы дают особые привилегии для членов клуба: первыми узнавать о новых акциях, специальных предложениях, преимуществах в обслуживании, сервисе, новостях бренда. Развитие интернет и социальных сетей упростили возможность создания по-настоящему интересных клубных программ.

Помимо этого, клубные программы дают возможность для создания различных форумов и ведения блогов, не только от лица владельцев

бренда, но и покупателями.

Например, известный шведский магазин товаров для дома IKEA активно продвигает свой клуб IKEA Family, главная идея которого это объединить поклонников бренда в своеобразную «семью». Это значительно повышает лояльность потребителей к IKEA за счет того, что карточка членства клуба дает привилегии, а оформляется бесплатно, при совершении покупок в магазине. Несмотря на то, что эта карта похожа на обычную дисконтную, которую предлагают практически все магазины, отличие и довольно-таки принципиальное имеется.

Сегодня, для привлечения покупателя недостаточно просто предоставить ему скидку или возможность накопить бонусы при покупке. Потребителю льстит тот факт, что ему уделяется какое-то особое внимание, что его «выделяют из толпы» и карта клуба вполне справляется с этими целями. Зачастую, это создает некий эффект участия и влияния на деятельность бренда.

Одним из брендов, успешно использующих эту программу, можно считать Trends Brands (for friends). Как говорит, генеральный директор бренда, Настя Сарган: «Trends Brands – это не просто магазин. Это целая культура, которая выросла из моего твердого убеждения, что выглядеть наравне с мировыми модницами, девушками в глянцевых журналах и даже женами олигархов можно в вещах от малоизвестных дизайнеров. И это безопасно для бюджета!»[2]. Вся концепция магазина позиционируется на том, чтобы вести живой диалог с покупателем и не как с тем, кто собирается покупать товар, а как с другом и знакомым. Несомненно, это привлекает инвесторов. Французский венчурный фонд Ventech вложил \$3 млн., и еще \$1 млн. был привлечен от текущих инвесторов – российских ru-Net и Kite Ventures в 2013 году, также А. Сарган, планирует закрыть 2015 год с выручкой в \$60-80 млн.[1] Однако стоит обратить внимание на то, что такой успех компании обеспечила политика проводимая именно через интернет-магазин, поскольку оффлайн-точек у бренда мало и сервисные услуги там мало отличаются от обычных ритейлеров.

Но нельзя думать, что успех компании в привлечении клиентов может принести только грамотно оформленный сайт. Многое зависит от того, какие услуги предоставляет компания для того, чтобы повысить удобство приобретения покупателем тех или иных товаров и услуг. И ярким примером здесь может служить Metro Bank, основанный в Лондоне в 2010 году. Несмотря на то, что казалось бы, емкость банковской сферы в любой развитой стране не позволяет проникнуть в нее новому «игроку», этот банк не просто демонстрирует небывалый рост, но и бросил вызов так называемой Big Four (самые большие и влиятельные банки Великобритании: Lloyds, RBS, HSBC and Barclays). Например, за 2014 год Metro Bank продемонстрировал рост депозитов с 1,3 миллионов фунтов стерлингов до 2,9, а стоимость выданных кредитов до 1,6 млн. фунтов стер-

лингв с 754 млн. А число клиентов банка увеличилось по сравнению с 2013 годом на 63% [3]. Metro Bank возможно станет крупнейшим банком Великобритании и достигнуть этого он может во многом благодаря своему развитому клиентскому сервису. Помимо традиционных банковских услуг, банк предлагает клиентам: а) возможность открыть счет в банке за 15 минут; б) более продолжительный период работы банка (без выходов); в) банк ввел специальную политику для клиентов, которые приходят с домашними животными: сотрудники банка дают специальные бисквиты и воду для собак, а также клиентам банка, которые забирают животных из приюта Battersea Dogs and Cats Home или The Kennel Club, могут вернуть деньги; д) есть сервис, обслуживающий автомобилистов, не выходя из машины.

Все это позволило банку исключительно за счет положительных отзывов и без особых затрат сформировать бренд, который может обеспечить максимально возможную долю банку на рынке банковских услуг в будущем. Что касается роли бренда в привлечении клиентов, то один из успешных способов - это коллаборации с брендами класса люкс (сотрудничество бренда с приглашенным дизайнером или знаменитостью с целью создания капсульной коллекции). Пока это актуально лишь для производителей одежды, но возможно в будущем это направление будет открыто и автомобильными и технологическими отраслями. Поскольку сотрудничать компаниям с известными людьми или же брендами не дешево, то прибегают к таким мерам лишь в крайних случаях, зато это всегда окупается. Например, рассматривая такой магазин как H&M (Hennes & Mauritz – шведская компания, крупнейшая в Европе розничная сеть по торговле одеждой.), можно сказать, что коллаборация этого бренда с Balmain (французский бренд класса люкс, специализирующийся на производстве одежды и аксессуаров) значительно отразилась на повышении стоимости акций компании.

Новых путей привлечения клиентов и повышения их лояльности к бренду множество и каждая компания может стать инноватором в этом направлении, однако их главной целью должна быть ориентации на предпочтения потребителей, на максимально возможную степень повышения их комфорта от сотрудничества с тем или иным производителем, в таком случае пережить кризис без значительных потерь будет возможно даже в современных условиях.

Список используемых источников

1. Коммерсантъ/TrendsBrands примерил новые инвестиции. (05.02.2013) URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2120236> (дата обращения: 9.11.15)
2. Trends Brands: О проекте. URL: <http://www.trendsbrands.ru/about/> (дата обращения: 9.11.15)
3. The Guardian/Business/ Metro Bank's growth confirms its status as top 'challenger' bank. (21.01.15) URL: <http://www.theguardian.com/business/2015/jan/21/metro-bank-top-challenger-bank> (дата обращения: 9.11.15)

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Гайнутдинов Т.Р., студент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Данная статья посвящена анализу изменения потребительского поведения жителей России. В публикации рассматривается влияние кризиса на потребительские привычки россиян.

Ключевые слова: Потребительское поведение, потребительские привычки, кризис, ритейл

Согласно Росстату уровень жизни россиян безостановочно снижался в течение 16 последних месяцев, реальная заработанная плата за 2015 год снизилась на 9.5%, а доля расходов на продукты питания достигла 51% (в 2013 г. данный показатель составлял 37%) [1]. Все это не могло не сказаться на потребительском поведении россиян.

Бремя кризиса распространяется по территории страны неравномерно, в городах с населением от 500 тыс. до 1 млн. человек номинальные доходы снизились сильнее, чем в таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург [2]. Связано это, прежде всего, с тем, что доходы жителей крупных городов традиционно выше и поэтому сокращение не столь заметно. В населённых пунктах менее 100 тыс. жителей номинальные доходы тоже упали незначительно, так как там уже давно сложилась ситуация очень низких заработанных плат и высокой безработицы, т.е. доходы уже достигли минимально уровня, обеспечивающее удовлетворение базовых потребностей.

Вместе с изменением доходов, произошли изменения в потребительском поведении, в разных городах процент населения поменявших свои привычки варьируется от 62% (Москва) до 81% (города с населением 100 – 500 тыс. чел). Поведение потребителей в продуктовом сегменте хорошо отражает общие изменения в потребительском поведении: 32% покупают меньше, 31% товары более дешёвых брендов, 24% покупают товары по промоакциям и 19% стремятся сделать покупки в более дешёвых магазинах [2].

Все данные изменения вполне ожидаемы и повторяют европейский опыт в 2007-2009 годов, потому ожидается, что некоторые изменения могут нести долговременный характер. Кризис учит людей более адекватно оценивать соотношения цены и качества, а привыкнув к новой модели поведения они с неохотой вернуться к старой, даже при росте их доходов. Весьма показательной является ситуация с собственными марками и ассортиментом продуктовых ритейлеров. Население, в связи с кризисом, рассматривает private-labels как хорошее соотношение цены и

качества. Этим пользуются крупные продуктовые сети, например Магнит увеличил долю продаж от собственных марок в общей выручке до 11% [3]. Параллельно с этим проходит процесс уменьшения ассортимента в магазинах, так как покупатели меньше экспериментируют с новыми брендами, ритейлеры оставляют лишь наиболее ходовые товары, и SKU значительно сократился. Таким образом, из-за изменения потребительского поведения российский ритейл все больше и больше похож на европейский.

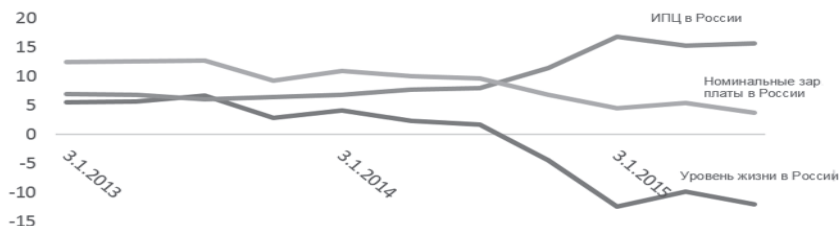
Однако в потребительских привычках россиян во время кризиса также присутствуют неадекватное и нерациональное поведение. Достаточно вспомнить массовую скупку техники в период начала девальвации рубля, многим домохозяйствам в дальнейшем пришлось продавать все ненужные вещи для удовлетворения базовых потребностей. Вторая особенность – это попытка сохранить на прежнем уровне расходы на путешествия и новые дорогие покупки, что идёт в разрез с экономической теорией, в кризис продукцию с эластичным спросом должны покупать меньше. Россияне же, демонстрируя обществу свои высокие расходы на не необходимые товары и услуги, поддерживают свой имидж. Данную нерациональность можно списать на финансовую неграмотность россиян, и потому считать это явления временным.

Кризис сильно ударил по доходам россиян, что заставило их изменить и рационализировать своё потребительское поведение, но это также позволит во время периода экономического роста делать больше накоплений и инвестиций. В результате поведение россиян повторит европейское, что лишь положительно скажется в будущем.

Приложение 1. Изменение номинального дохода и потребительских привычек россиян по городам



Приложение 2. Падение уровня жизни россиян и рост темпов инфляции



Список используемой литературы

1. Федеральная служба государственной статистики – Информация о социально-экономическом положении России – 2015 г.
2. PWC - Russia's current economic downturn: a 360° view. Москва 2015. – С 4.
3. Неаудированная финансовая отчетность ПАО «Магнит» за 2015 г.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Баймураев А.М., студент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассматриваются проблемы развития малых форм предпринимательства в современной России. Автор видит их в том, что на сегодняшний день российский малый бизнес в основном развивается в сфере быстрого оборота капитала и в малых количествах участвует в сфере научных разработок и т.д. Предлагаются варианты решения выявленных проблем.

Ключевые слова: наукоемкое производство, поддержка малого бизнеса

Малый бизнес – один из главных составных частей развитой экономики. Большим плюсом малого бизнеса является то, что малый бизнес затрачивает не значительный объем финансовых ресурсов и времени на изменение технологического процесса, чем например, крупные предприятия, следовательно реализуются наиболее эффективные инновации. В случае банкротства предприятий малого бизнеса, потеря будет не столь велика, как у крупных и крупнейших организаций.

В настоящее время, малый бизнес в России территориально развит неравномерно: так, если рассматривать Центральный федеральный округ, то здесь сконцентрировано более 30% предприятий малого бизнеса. Чтобы развивать реальный сектор экономики, необходимо повышать уровень инновационной активности во всех федеральных

округах, особенно там, где расположено большое количество крупных промышленных предприятий.

На сегодняшний день в нашей стране основная доля приходится на сферу торговли – 45%, затем идет малый бизнес в сфере операций с недвижимостью – 18%, промышленное производство – 10%, малый бизнес в сфере строительства – 8%. Остальные отрасли не превышают 2%.

Основными проблемами малого бизнеса в России являются:

1. Малый бизнес в основном развивается в сфере быстрого оборота капитала и в малых количествах участвует в сфере научных разработок. Это негативно сказывается на развитии экономики, т.к. снижается конкурентоспособность в сфере науки и образования на мировом рынке.

2. Отсутствие эффективной законодательной базы, регламентирующей деятельность предприятий малого бизнеса.

3. Отсутствие специальной системы финансирования развития предприятий малого бизнеса. В настоящее время кредит малым предприятиям в основном выдается только под залог или поручительство, которые большинство малых предприятий не в состоянии предоставить. Также отсутствие специальных банков, которые занимались бы только обслуживанием малых предприятий, предоставляли бы кредиты под малые проценты, что помогло бы малым предприятиям конкурировать с иными предприятиями.

4. Неэффективность контроля за расходованием бюджетных средств. Государство каждый год выделяет большие деньги на реализацию малого бизнеса, но не проводит детальный контроль и аудит за расходованием этих средств. Так эти деньги уходят в карманы отдельных лиц.

5. Увеличение налогового бремени и бюрократизация органов, осуществляющие надзорные функции.

Для того чтобы малый бизнес в дальнейшем оказывал положительное влияние на развитие экономики страны необходимо:

1. Привлекать предприятия малого бизнеса работать во всех отраслях, а не только в области торговли.

2. Установить связь между научными учреждениями, сферой малого бизнеса и предприятиями массового производства.

3. Проработать более эффективную законодательную базу, регламентирующей деятельность малого бизнеса.

4. Снизить процедуры контроля при получении государственной поддержки, т.к. эти процедуры длятся месяцами и люди теряют интерес работать в сфере малого предпринимательства.

5. Ужесточить контроль за расходованием бюджетных средств.

Список литературы

1. ФЗ РФ от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Федеральная служба государственной статистики. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства.

**ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО:
ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРИЧИНЫ СОЗДАНИЯ****TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP: PROSPECTS
AND REASONS FOR CREATING****Солоднев М.Б.**

Стажер ООО «Право-аудит»

г. Москва

В статье анализируется план по созданию и перспективы развития Транстихоокеанского партнёрства для наиболее значимых предполагаемых стран-участниц. Особое внимание уделяется его влиянию на существующие между-народные торговые режимы.

This article analyzes plans of creating Trans-Pacific Partnership and advantages to its` members. The main attention focused on its place at modern worldwide trade relationships.

Ключевые слова: транстихоокеанское партнерство, США

Key words: Trans-Pacific Partnership, USA

Транстихоокеанское партнерство (далее ТТП) — это международная экономическая организация, создание которой намечено на начало 2016 года. Предполагается что ее членами должны стать США, Япония, Малайзия, Вьетнам, Сингапур, Бруней, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Мексика, Чили и Перу. Однако этот список стран не является исчерпывающим, в ходе дальнейшего развития возможно включение других стран, проявивших интерес.

Главным инициатором создания и идеологом данной организации является США. Основной причиной создания ТТП многие эксперты считают цель ослабить возрастающее влияние Китая на международном экономическом пространстве. Это, в свою очередь, является одной из причин того, что переговоры о создании организации являются закрытыми. Этот факт уже не раз подвергался критике со стороны официальных лиц России и Китая.

Основной площадкой для создания ТТП является Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом экономическом партнерстве, подписанное между Сингапуром, Брунеем, Чили и Новой Зеландией еще в 2005 году. США присоединились к обсуждению о подписании этого акта в 2008 году и с того момента оно стало именоваться Транстихоокеанское партнерство, однако до последнего времени

действия по нему были заморожены по внутривнутриполитическим мотивам у США. На сегодняшний день согласно данным Bloomberg на страны-участники ТТП приходится 40 процентов мировой экономики и 30 процентов мировой торговли, что делает эту организацию значимым игроком на международной арене. Основными пунктом, включенным в состав устава ТТП, является создание зоны свободной торговли между ее членами, способной изменить баланс сил в существующих торговых режимах. Так в рамках ТТП планируется введение особого регулирования по целому спектру вопросов, касающихся финансовых услуг, интеллектуальных прав, таможенными пошлин и др., по условиям регулирования которых существует ряд разногласий между участниками ТТП.

Так, США планирует введение своего стандарта защиты интеллектуальных прав, который признан одним из самых высоких в мире и принятие которого не отвечает интересам других стран. Возможный приход США на рынок финансовых услуг и инноваций из числа стран-участниц ТТП относящихся к категории развивающихся стран способен уничтожить их национальных производителей. А усилия Вашингтона по включение пункта о запрете на господдержку предприятий занятых в сфере инноваций и вовсе делает неконкурентоспособными перед Американскими предприятиями даже наиболее сильных участников ТТП. Все эти и другие вопросы вызвали ряд споров, которые были урегулированы различными взаимными уступками и созданием единого соглашения. Так, США требовало от Японии в обмен на отмену тарифов на импорт японских автозапчастей и новой квоты на импорт в Японию риса и говядины. Следует также отметить, что соглашение вступит в силу тогда и только тогда, когда его ратифицируют не менее шести стран участниц ТТП.

Однако даже из краткого анализа создания ТТП можно заключить, что оно создается с единственной целью – вывести ее страны-участницы на новый, недостижимый уровень, о чем уже заявил председатель правительства РФ Медведев Д.А. Следствием создания ТТП будет являться уменьшение степени влияния Китая на международной арене. Так, президент США Барак Обама заявил, что США, а не Китай, должны диктовать правила мировой экономики. Заявления подобного рода открывают новые вызовы не только для экономики Китая, но и России. Более точные прогнозы можно будет после вступления в силу соглашения о Транстихоокеанском партнёрстве.

Список литературы

1. Истоки, эволюция и роль США в формировании ТТП. Материал подготовлен рабочей группой МНОЦКЕМИ НИУ ВШЭ, Составитель - м.н.с. И.А. Степанов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/global-processes/Transtikhookean>

2. skoe partnerstvo-barery-i-perspektivy-razvitiya-17733
3. U.S. Reaches Trans-Pacific Partnership Trade Deal With 11 Pacific Nations by WILLIAM MAULDIN, The Wall Street Journal [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wsj.com/articles/u-s-reaches-trade-deal-with-11-pacific-nations-1444046867>
4. China and the Trans-Pacific Partnership by Sara Hsu, The Diplomat [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://thediplomat.com/2015/10/china-and-the-trans-pacific-partnership/>

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ

Гайнутдинов Т.Р., студент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

*Данная статья посвящена анализу рынка продуктового ритейла в России. В публикации рассматривается влияние кризиса на современный ритейл в России.
Ключевые слова: Современный ритейл, традиционный ритейл, кризис, бизнес*

Экономический кризис в России негативно повлиял на большинство отраслей: выручка промышленных компаний сократилась на 22% за последние 12 месяцев, банков на 16% [1], этого падения не миновал и продуктовый ритейл, однако если разобраться глубже, то можно прийти к интересным выводам.

Продуктовый ритейл делится на традиционный (рынки, традиционная торговля и несетевые объекты современных форматов) и современный сетевой ритейл. На 2015 год степень проникновения современного ритейла в России составляет 65%, что все ещё довольно мало (в Германии - 89%, в Италии - 75%), показатель торговой площади на душу населения также невысок: в России – 0.3 тыс. кв. м, в США – 0.7 тыс. кв. м., что свидетельствует о ненасыщенности рынка и о малом выборе российских потребителей, по сравнению с американскими. Ритейл – традиционно низкомаржинальный бизнес, средняя маржа по валовой прибыли в Европе – 15%, однако в России в виду слабой конкуренции продуктовые сети наслаждаются высокой маржинальностью, 26% по валовой прибыли.

Все это делало рынок в России крайне привлекательным, чем воспользовались современные крупнейшие сети как Магнит, X5 Retail Group, Диху, Лента, ОКЕИ и т.д.: за последние два года доля современного ритейла выросла почти на 22%.

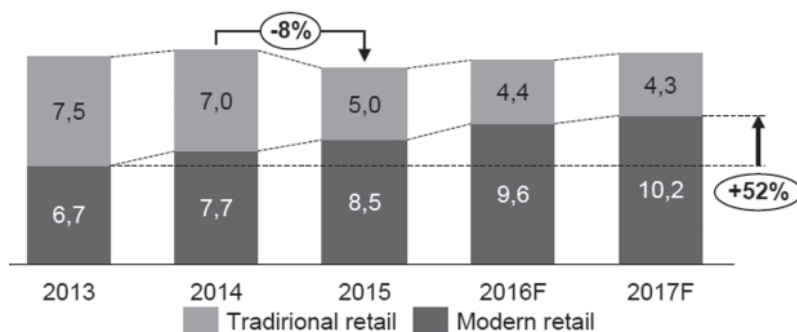
В 2015 году весь рынок ритейла упал на 8%, однако, это, прежде всего, касается традиционного ритейла, их владельцы в этом году доложили о падении выручки на 27% [2]. Не секрет, что во время кризиса на рынке

остаются только сильнейшие и крупнейшие игроки, и на рынке ритейла мы наблюдаем именно такую ситуацию. Традиционному ритейлу для поддержания рентабельности приходится повышать цены, что в период сокращения доходов потребителей негативно сказывается на общей выручке, также они испытывают давление со стороны поставщиков в связи с санкциями и новыми законами. Современный ритейл может в течение долгого времени «инвестировать» в цену, привлекая новых клиентов, и диктовать поставщикам свои собственные условия. Таким образом при падающем рынке, современные продуктовые сети в этом году достигли рекордных показателей роста площадей (Магнит – 24% прироста торговых площадей, X5 Retail Group – 30%, Лента – 28%). Ожидается, что к 2020 году доля топ-7 ритейлеров вырастет с нынешних 25% до 40% [3], для сравнения в Германии топ-5 ритейлеров занимают почти 70% рынка.

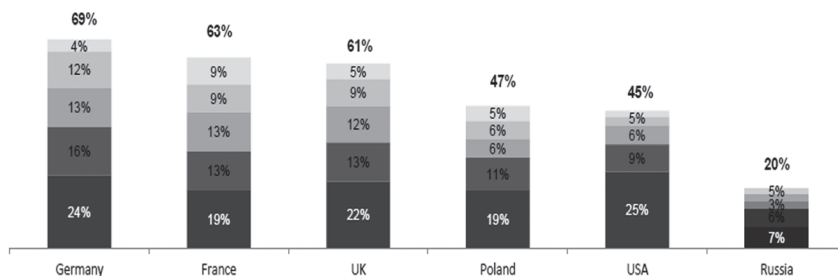
Также на руку современным форматам играет изменение потребительских привычек россиян, почти 20% жителей России за последний год начали покупать продукты в более дешёвых магазинах, а это чаще всего современные дискаунтеры.

Изменения происходят не только в структуре рынка, но и в структуре форматов современных продуктовых сетей. Существует 4 основных формата: магазины у дома, гипермаркеты, супермаркеты и дрогери. В связи с кризисом потребители начинают меньше ходить в гипермаркеты и супермаркеты, чтобы «случайно» не потратить больше планируемого, что приводит к падению среднего чека. Поэтому в крупнейшие ритейл сети все больше открывают «магазины у дома» – это небольшие магазины, с наиболее необходимым набором продуктов, малым SKU и большой долей собственных брендов, что делает эти магазины относительно дешёвыми. Во время мирового финансового кризиса 2007-2008 годов в Европе сильно выросла доля «магазинов у дома».

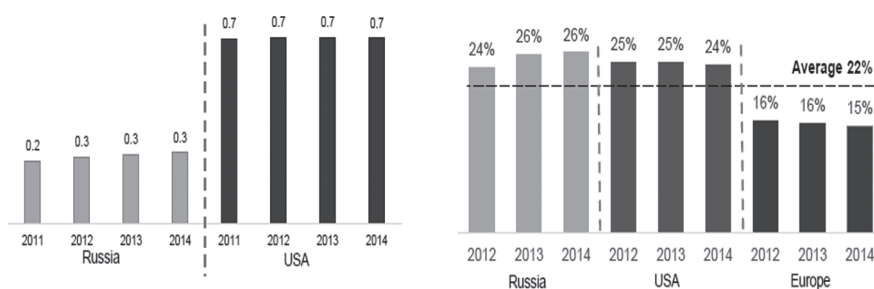
Приложение 1. Прогноз по структуре ритейла в России



Приложение 2. Доля рынка топ-5 продуктовых сетей по странам



Приложение 3. Торговая площадь на душу населения и валовая маржа по странам



Список литературы

1. PWC - Russia's current economic downturn: a 360° view. Москва 2015. – С14
2. Данные Центра конъюнктурных исследований ВШЭ
3. Данные «Infoline-аналитика»

ПОЛИТИКА РУКОВОДСТВА ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ВЫХОДУ ИЗ КРИЗИСА

POLICY MANAGEMENT UK OUT OF THE CRISIS

Князева В.Д., студентка
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва

В данной статье рассмотрены актуальные проблемы политики Великобритании по выходу из кризиса. Приведены высказывания Осборна по решению проблем в Соединенном Королевстве. Также приведены данные по финансированию дефицита госбюджета. В работе представлен план наиболее важных требований, который состоит из четырех пунктов, в качестве цены за нахождение Великобритании в Европейском союзе.

This article describes the current policy challenges Britain to resolve the crisis. Osborne's remarks are given to address the problems in the United Kingdom. Also presents data on the financing of the budget deficit. This paper presents a plan for the most important demands, which consists of four items, as the price for being the UK in the European Union.

Ключевые слова: *Великобритания, кризис, Европейский Союз, Осборн, дефицит госбюджета, Дэвид Кэмерон.*

Keywords: *Great Britain, the crisis, the European Union, Osborne, budget deficit, David Cameron*

Великобритания – одна из наиболее крупных стран Европы по территории и численности населения, постоянный член Совета Безопасности ООН, правопреемница Британской империи, крупнейшего государства в истории, которое существовало до начала XX в.

В Великобритании 7 мая 2015 года состоялись парламентские выборы. В результате которых Консервативная партия получила большинство мест в Палате общин, благодаря чему стало возможным формирование однопартийного правительства. Так же, в 2017 г., возможно и раньше, Великобритания планирует национальный референдум по поводу выхода из Евросоюза. В процессе в планах запретить свободный въезд иммигрантов из ЕС [1].

Британские финансовые эксперты приводят 3 версии. В первую очередь, референдумы наиболее вероятно приведут к заметным изменениям на политической карте мира. Выход из Содружества Шотландии и из ЕС повлияет на экономику Великобритании.

Кризис британской экономики показался мне более затяжным и глубоким, по сравнению с тем, как это ранее ожидалось, – подчеркнул Осборн. – Отрицательное влияние на положение в стране оказывают также внешние факторы – кризис в Европе и проблемы в экономике США. Все это негативно влияет на ситуацию.

Впрочем, министр заявил, что правительство Великобритании будет проводить политику жесткой экономии. «Страна продвигается в правильном направлении, и переосмысление сегодняшней политики могло бы стать катастрофой», – заявил Осборн.

Правительству все же не удастся сократить дефицит бюджета до желаемого уровня.

Когда мы пришли к власти весной 2010 года, дефицит госбюджета составил 11,2%. В 2011 году он уменьшился до 7,9%, а в 2012 – до 6,9%. В последующие годы он продолжит падать соответственно до 6,1 % в 2013, 5,2 % – в 2014, 4,2% – в 2015, 2,6% – в 2016, пока не составит в 2017-2018 финансовом году целевого уровня в 1,6%, – подчеркнул Осборн.

Итак, политика жесткой экономии средств бюджета продлится до 2017-2018 годов, – отметил министр.

В такой ситуации правительство должно по-прежнему занимать крупные суммы для финансирования дефицита госбюджета. Таким образом, по заявлению министра, в этом году размер займов составляет 108 млрд. фунтов стерлингов.

Тем временем, несмотря на проблемы, существуют и достижения, отметил Осборн. Частный сектор поспособствовал созданию за последние 2 года 1,2 миллионов рабочих мест. Великобритания представляется мировым рынком как тихая гавань для защиты капитала в это непростое время.

Мы не боимся проблем и готовы справляться с ними, а не бежать от них, – отметил министр [2].

Помимо этого, не так давно было объявлены требования официального Лондона к властям в Брюсселе на переговорах о реформировании ЕС. Премьер-министр Дэвид Кэмерон и его союзники в кабинете министров «разработали план наиболее важных требований, который состоит из четырех пунктов, в качестве цены за нахождение Великобритании в Европейском союзе» по результатам национального референдума, который должен состояться где-то в конце 2017 года.

В первом пункте речь идет о недвусмысленном заявлении властей Евросоюза о том, что Великобритания не будет принимать участия в создании европейского супергосударства. Для этого Соединенному Королевству нужно будет отойти от базового принципа Евросоюза, который состоит в стремлении стран-членов сообщества создать наиболее тесный союз.

Второй пункт свидетельствует о том, что евро официально не представляет собой единую европейскую валюту. А это приведет к тому, что ЕС станет мультивалютным сообществом.

В третьем пункте подчеркивается важность наделения национальных парламентов полномочиями, позволяющими им отклонять любые директивы Брюсселя, которые направлены на изменение существующих в ЕС законов.

Четвертый же свидетельствует о том, что Евросоюзу нужно пройти структурную реорганизацию, которая защитит девять стран ЕС, которые не входят в зону евро, от доминирования остальных 19 стран, где эта валюта в обращении. При этом особо защищенной территорией от угрозы такого диктата должен стать лондонский Сити, который является крупнейшей финансовой и фондовой площадкой Европы.

Нынешние правила игры внутри ЕС установлены Маастрихтскими соглашениями от 1993 года, учредившими Европейский союз на основе прежде существовавшего Европейского экономического сообщества / ЕЭС/, а также последующими дополнениями, которые были внесены в этот документ Лиссабонским договором от 2007 года [1]

Список литературы

1. Большая Европа в глобальном мире: новые вызовы – новые решения. Под ред. А.А. Громыко. ДИЕ РАН № 292, М., 2015 г.
2. Выход Великобритании из структурного кризиса задерживается до 2018 года [Электронный ресурс]/ТАСС - информационное агентство России. Режим доступа: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/651073> (дата обращения: 14.12.2015)

Учредитель: ООО «Оптимус»
www.optimus-journal.ru
e-mail: optimus-new@mail.ru
тел. +7 (965) 146-46-89

Подписано в печать 24.02.2016. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. Л. 8,25.
Тираж 100 экз. Заказ №

Отпечатано в цифровой типографии ООО «БукиВеди»
На оборудовании Konica Minolta
119049, г. Москва, Ленинский проспект, д. 4, стр. 1 А
Тел.: (495) 926-63-96, www.bukivedi.com, info@bukivedi.com