

НАУЧНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ЖУРНАЛ

Экономические исследования

ЭЛЕКТРОННОЕ ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

www.erce.ru



1
март
2021



ISSN 2079-9446

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

www.erce.ru

Ежемесячный научный интернет-журнал

№1 – Март 2021 года

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(Свидетельство о регистрации Эл № ФС77-39427 от 15.04.2010)

Редакционная коллегия:

Е.В. Горшенина, д.э.н., профессор,
Почётный работник высшего профессионального образования РФ – главный редактор;
Н.А. Семёнов, д.т.н., профессор;
К.Н. Вицелярова, к.э.н., доцент;
А.Н. Горшенин, к.э.н.;
Н.А. Мансурова, к.э.н., доцент;
А.А. Смородова, к.э.н., доцент;
М.С. Малаева – зам. главного редактора.

Учредитель журнала

ООО «Центр экономических исследований»

Адрес редакции: Россия, 350061, г. Краснодар, ул. Игнатова, 51/100,
ООО «Центр Экономических Исследований»

Моб. +7 964 912 3246, +7 964 9250748

E-mail: mail@erce.ru

Web-site: www.erce.ru

Все права защищены. Ни настоящее издание, ни какая-либо его часть не подлежат воспроизведению и распространению в любой форме или любыми средствами: электронными, механическими и т.п. – без предварительного разрешения редакции журнала.

©ООО «Центр экономических исследований, 2021



В этом номере журнала:

- **Перспективы развития процесса онбординга для клиентов малого и среднего бизнеса в коммерческих банках (Д. М. Поливанов)**
- **Развитие особых экономических зон как форма привлечения иностранных инвестиций в ЭКОВАС (Барри Усман Али)**
- **Дистанционная (удалённая) работа: поправки в Трудовом кодексе и основные риски для работников (Е. В. Горшенина, А. Н. Горшенин)**
- **Предпринимательство в России: начинаем своё дело. Главы из книги**
- **Бизнес с нуля. Практикум для начинающих**
- **Информация о журнале**

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА ОНБОРДИНГА ДЛЯ КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Специальность: Экономика и управление народным хозяйством

Направление: Финансы

Автор: Д. М. ПОЛИВАНОВ, аспирант Московского университета имени С. Ю. Витте

В данной работе рассмотрены и проанализированы основные проблемы, возникающие при принятии на обслуживание новых клиентов сегмента малого и среднего бизнеса в российских и зарубежных коммерческих банках, а также выявлены перспективы для повышения эффективности данного процесса.

This paper examines and analyzes the main problems that arise when accepting new clients for servicing the segment of small and medium-sized businesses in Russian and foreign commercial banks, and also identifies prospects for increasing the efficiency of this process.

Ключевые слова: Банк, принятие на обслуживание, онбординг, повышение эффективности процесса, малый бизнес.

Keywords: Bank, acceptance for service, onboarding, process efficiency improvement, small business.

Введение

В коммерческих банках процесс принятия клиентов на обслуживание (онбординг, от англ. onboarding) может сильно меняться в зависимости от различных условий, таких как: субъект гражданского права, с которым планируется установление деловых отношений (физические лица, юридические лица, государства или их части); специализация банка, определяющая, какие виды банковских операций он выполняет; норм и правил, установленных в регионе, где банк осуществляет свою деятельность и т.д.

Очевидно, что для анализа финансового состояния и осуществления качественной идентификации и всесторонней проверки потенциального клиента-физического лица потребуется один пакет документов, для юридических лиц, относящихся к крупному корпоративному сегменту – другой и т.д.

С точки зрения банка, онбординг клиента является комплексным процессом, который имеет свои нюансы: с одной стороны, он требует соблюдения различных правил (указов ЦБ, постановлений правительства, внутренних регламентов и т.д.), подготовки документации в строго установленной форме, а также проведения тщательного анализа клиента и проведения собеседования с ним. С другой стороны – данный процесс имеет ограничения со стороны банковской инфраструктуры. Именно поэтому банкам необходимо рационализировать процесс онбординга для всех потенциальных групп клиентов, чтобы инфраструктура банка обеспечивала необходимую поддержку с точки зрения количества клиентов, затрат и операционной эффективности.

Процесс принятия клиентов на обслуживание в банке не является отдельно стоящим. Ему предшествуют тщательно подготовленные рекламные акции, а также работы по разработке банковских продуктов, которые могли бы стать интересны потенциальному клиенту. После завершения онбординга, когда в банке был открыт тот или иной продукт, наступает стадия управления взаимоотношениями с клиентом для его дальнейшего удержания и обеспечения продаж новых продуктов.

Основная часть

Согласно исследованию «Деловой России» [2], в 2017 году российские банки заблокировали в общей сложности более 500000 счетов предпринимателей в рамках закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (115-ФЗ). Неисполнение этого федерального закона может привести к штрафам и отзыву лицензии центральным банком РФ [1].

В качестве встречной меры, банки начинают вводить дополнительные проверки при принятии клиента на обслуживание, которые объединяются в единую процедуру ЗСК (знай своего клиента, от англ. KYC – know your customer), которая призвана обеспечить наиболее полную идентификацию клиента. Такой контроль на раннем этапе взаимодействия позволяет отсеять клиентов, по которым выявлен риск проведения сомнительных операций.

Тем не менее, такие меры могут негативно влиять на процесс приобретения новых клиентов из-за возрастающего числа проверок, а также времени на их проведение, что затрудняет оформление продуктов для клиента, а в случае с юридическими лицами или самими банками, реализующими доскональные проверки каждого потенциального клиента, может вести к значительной потере дохода. При этом проблему невозможно решить путем найма дополнительного персонала, который выполнял бы дополнительные проверки клиентов. Напротив, привлечение дополнительных ресурсов в неэффективный бизнес-процесс может привести к еще более существенному увеличению как временных, так и финансовых затрат [4].

Аналогичная ситуация наблюдается и в мировом масштабе. Согласно Bain & Company, банки несут многомиллионные штрафы и репутационные потери в случае обнаружения факта проведения клиентами банка операций, связанных с отмыванием денег, финансированием терроризма и других незаконных действий, связанных с проведением финансовых расчетов через банк [3].

Далее приведены некоторые типичные проблемы, с которыми сталкиваются банки и их клиенты из-за неэффективности процесса онбординга [4]. Для клиентов банка это:

- 1) сложные заявления, которые требуют временных затрат для их заполнения, а также отсутствие примеров или помощи к заполнению;
- 2) работа с большим количеством бумажных носителей информации;
- 3) высокое время рассмотрения документов, частое дублирование необходимых к заполнению данных.

Для самих банков:

- 1) ужесточающиеся нормативные требования и законы, которые вынуждают банки усложнять процесс онбординга;
- 2) устаревшие информационные системы с низкой гибкостью и масштабируемостью, ведущие со временем к росту продолжительности и стоимости онбординга клиента;
- 3) отсутствие согласованности между подразделениями банка, приводящее к дублированию данных по клиенту;
- 4) увеличение сроков ведет к потере возможности осуществления кросс-продаж, так как на начальных этапах клиент наиболее всего склонен к оформлению продуктов.

Oliver Wyman [5] выделяет несколько основных направлений, с которыми должны работать банки для того, чтобы преодолеть данные проблемы.

1. Учитывать опыт клиентов, который они получают в процессе принятия на обслуживание

Создание процесса с учетом пожеланий клиентов приводит к повышению их удовлетворенности, что в свою очередь косвенно снижает затраты на онбординг [5]. Необходимо понимать потребности клиента при первичном открытии продукта в банке и предложить ему наиболее удобные пути для предоставления всех необходимых документов (в случае с юридическими лицами пакет необходимых документов может быть довольно большим), которые бы при этом согласовались с нормами регуляторов.

На основе анализа веб-сайтов системно значимых банков [11], выявлено, что для обеспечения клиентов должной информационной поддержкой в российских банках помимо всего прочего используются контакт-центры и интернет-порталы, включающие онлайн-чат с

сотрудником банка. Тем не менее, на текущий момент еще не на всех сайтах существует возможность подачи заявки на открытие продукта онлайн.

2. Оптимизировать процесс онбординга с учетом законодательных требований и других факторов

Для повышения эффективности процесса онбординга необходимо четко определить последовательность работ, роли, которые должны их выполнять и документы, которые возникают на всех этапах процесса. Построение масштабируемого процесса с учетом требований законодательства позволяет всем участникам понимать, на какой стадии они находятся в данный момент, и какие действия необходимо выполнить для перехода на следующий шаг.

Использование автоматизированных систем [6] позволяет подготавливать качественную аналитическую отчетность, на основании которой лицо, принимающее решения (ЛПР) может увидеть, на каких этапах процесса потенциальные клиенты отказываются от оформления продуктов, а какие этапы занимают больше всего времени для обработки на стороне банка. На основании данной отчетности возможно повысить эффективность бизнес-процесса, чтобы он наиболее полно соответствовал стратегическим целям конкретного банка. Кроме того, бизнес-процесс должен минимизировать количество ручных операций по работе с документами в разрыве между автоматизированными действиями для сокращения времени выполнения процесса в целом [4].

Для банков в наши дни немаловажной является необходимость привлечения коммерческих клиентов в дистанционные каналы с использованием информационных технологий. На данный момент, направление дистанционного банковского обслуживания (ДБО) в России развито гораздо слабее, чем в Европе и США [7].

По данным Bottomline Technologies [8], более 70% представителей малого и среднего бизнеса считают важным наличие онлайн-инструментов для самостоятельного открытия счета при выборе банка. Приложения для смартфонов и планшетов могут предоставить клиентам интуитивно-понятный портал для самообслуживания, позволяющий им заполнять данные, загружать документы, отправлять и отслеживать заявления, а также получать оповещения от сотрудника банка.

3. Рационализировать работу с клиентскими данными

Необходимо переосмыслить, как информация о клиентах организована и структурирована в данный момент для выявления возможностей для ее рационализации.

Использование единой системы, в которой хранится информация по клиентам различных сегментов позволит прийти к унификации и структуризации разрозненной информации. В случае принятия решения о расширении атрибутивного состава информации по клиенту, решение должно быть согласовано со всеми заинтересованными подразделениями

банка, что приведет к решению проблемы дублирования и избыточности данных, а также обеспечит их целостность.

Мастер-система по клиентским данным будет полезна и на этапе, когда клиент уже оформил продукт в банке. С учетом того, что клиент может посещать различные, возможно, территориально отдаленные отделения банка, мастер-система будет всегда иметь наиболее актуальные данные о клиенте среди всех других банковских информационных систем благодаря принципу «золотой записи». На практике эту роль выполняют CRM-системы, способные выполнять быструю обработку больших объемов данных [9].

Одним из наиболее важных аспектов для повышения эффективности процесса онбординга является управление документами, возникающими во время данного процесса. Хранение нормативных документов в централизованных хранилищах позволяет интегрировать их в рабочий процесс для получения доступа к актуальной документации всем заинтересованным участникам процесса. Возможность переиспользования актуальных клиентских документов позволяет не запрашивать их повторно при оформлении новых продуктов, а версионность позволит отследить произошедшие изменения. Результатом внедрения системы электронного документооборота (СЭД) может стать сокращение сотрудников, выполняющих работу по обработке документации и повысить качество данных [10].

4. Автоматизировать процесс и его части

Для того, чтобы заявка на открытие продукта в банке автоматически назначалась на нужного сотрудника в точном соответствии с бизнес-процессом, на практике также используют CRM-системы, которые позволяют видеть карточку клиента, историю взаимодействия с банком, а также отображать документы, созданные в рамках данных взаимодействий.

Адаптация информационных систем банка под возможность использования технологий электронной цифровой подписи может сократить число визитов клиента в офис, а также снизить количество бумажных носителей информации, что в свою очередь благотворно отразится на экологии и может поднять рейтинг банка. На сегодняшний день, устав ЮЛ, подписанный усиленной неквалифицированной электронной подписью (УНЭП) на сайте налоговой службы, приравнивается к обычному уставу, напечатанному на бумаге, и принимается многими банками [12].

5. Оптимизировать пул ресурсов

Создание выделенных команд для всех подпроцессов онбординга, таких как: ЗСК, юридическая проверка, проверка платежеспособности и т.д. и установка для каждой из них собственных ключевых показателей эффективности (KPI) позволяет повысить производительность, снизить

операционные расходы и выстроить систему целей компании, которые должны быть планомерно достигнуты.

Кроме того, возможно создание отдельной группы клиентских менеджеров с необходимым набором компетенций в рамках работы с юридическими лицами, которые будут осуществлять консультацию клиентов, если у них возникают сложности при самостоятельном прохождении процесса.

6. Производить измерения

Встраивание аналитических систем в дистанционные каналы позволит увидеть, откуда приходит наибольшее число потенциальных клиентов, и какие каналы наиболее эффективны. Такая информация поможет ЛПР определить каналы, требующие наибольшего внимания и развития с учетом стратегических планов банка.

Использование машинного обучения также может помочь собирать расширенную аналитику по коммерческим клиентам. Анализ паттернов поведения клиентов поможет определить наиболее востребованные банковские продукты с учетом отраслевой принадлежности клиента, его выручки, оборота и других данных.

Заключение

Указанные выше решения помогут банкам реализовать свои стратегические цели в области онбординга клиентов различных сегментов, что может привести к получению новых клиентов, а значит и важных преимуществ на конкурентном рынке.

Рационализация процессов поможет сократить дублирование функций фронт-офиса, миддл-офиса и бэк-офиса, тем самым повысив производительность и уменьшив себестоимость принятия клиента на обслуживание.

Создание единого источника клиентских данных позволит эффективнее выявлять возможные схемы мошенничества и своевременно их предотвращать.

Выявление и удовлетворение потребностей клиентов на этапе принятия на обслуживание позитивно скажется в процессе построения дальнейших взаимоотношений. Это может привести к повышению уровня лояльности клиентов и вероятности их удержания.

С учетом того, что онбординг – это самый первый опыт потенциального клиента во взаимодействии с банком, наиболее важным является позитивный опыт, который может получить клиент. Именно этот опыт влияет на решение клиента о продолжении взаимоотношений с банком. Поэтому банку следует выстроить гибкий клиентоориентированный процесс, который наиболее полным образом удовлетворял бы потребностям конечного потребителя банковских продуктов.

Список литературы

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/.
2. Банки массово блокируют счета предпринимателей. Что происходит? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://deloros.ru/banki-massovo-blokiruyut-scheta-predprinimatelej.-chto-proishodit.html> (дата обращения: 06.02.2021).
3. Пять способов, которыми коммерческие банки могут облегчить привлечение новых клиентов на борт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/baininsights/2016/11/07/five-ways-commercial-banks-can-make-it-easier-to-bring-new-clients-aboard/#73f8372a30f0> (дата обращения: 11.12.2020).
4. Будущее коммерческого клиента на борту в банках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wipro.com/banking/the-future-of-commercial-customer-onboarding-in-banks/> (дата обращения: 11.12.2020).
5. Oliver Wyman [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2018/june/Next-Generation-KYC.pdf> (дата обращения: 16.12.2020).
6. МТС Банк переходит на новую версию ARIS 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.it.ru/press_center/news/11296/ (дата обращения: 11.12.2020).
7. Дистанционное обслуживание банковские инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edrf.ru/article/22-03-17>.
8. Трансформация бизнес-платежей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bottomline.com/application/files/digital-banking-aite-battle-for-smb-dsg-srr-1602-016.pdf> (дата обращения: 11.12.2020).
9. Oracle [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oracle.com/us/products/database/oracle-database-siebel-bwp-068927.pdf> (дата обращения: 07.11.2020).
10. Как выбрать СЭД для банка: 10 требований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/articles/kak_vybrat_sed_dlya_bank_a_10_trebovanij (дата обращения: 06.02.2021).
11. Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/PR/?file=13092017_194655ik2017-09-13t19_46_25.htm (дата обращения: 06.02.2021).
12. Документы, подписанные УНЭП, юридически равнозначны документам на бумажном носителе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn23/news/tax_doc_news/5737148/ (дата обращения: 06.02.2021).

РАЗВИТИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОВАС

Специальность: Экономика и управление народным хозяйством

Направление: Инвестиционная политика

Автор: БАРРИ УСМАН АЛИ, студент 2 курса магистратуры факультета международной школы бизнеса и мировой экономики кафедры мировой экономики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В статье рассматривается привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономическом сообществе западноафриканских государств (ЭКОВАС) и то, как члены сообщества стараются улучшить ведение бизнеса в этой зоне.

The article examines the attraction of FDI in the Economic Community of West African States (ECOWAS) and how members of the community are trying to improve doing business in this zone.

Ключевые слова: Африка, прямые иностранные инвестиции, экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС), ведение бизнеса, рейтинг.

Keywords: Africa, foreign direct investment, Economic Community of West African States (ECOWAS), doing business, rating.

Статья подготовлена под научным руководством Рожанской Е.А., к.э.н., доцента ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» Россия, г. Москва.

В экономическое сообщество западноафриканских государств (далее – ЭКОВАС, ECOWAS – «Economic Community of West African States») входят 15 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кот-д’Ивуар, Кабо-Верде, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра Леоне и Того. Самую сильную экономику в этой зоне имеет Нигерия с ВВП 2387 USD на душу населения; далее следует Гана с ВВП 1884 USD на душу населения, потом Кот-д’Ивуар с ВВП на душу населения в 1691 USD (номинал, оценка на 2019 год). Экономическая зона (ЭКОВАС) обладает огромным потенциалом для повышения своей конкурентоспособности и увеличения инвестиционных потоков, которые могут стимулировать экономический рост, снизить уровень бедности и создать рабочие места в регионе. Однако в этом регионе вести бизнес непросто. Отмечаются значительные проблемы в энергоснабжении и инфраструктуре, что препятствует движению товаров и услуг, снижает производительность в

этом регионе. Для инвесторов нехватка человеческих ресурсов затрудняет набор квалифицированного местного персонала. Высокий уровень политической неопределенности затрудняет четкое определение правил, которые должны применяться к инвесторам. Кроме того, высокая стоимость жизни (особенно в Нигерии) препятствует дальнейшему присутствию инвесторов в этих странах.

ЭКОВАС в рамках разработки стратегии и в сотрудничестве с государствами-членами подготовила инвестиционную политику под названием ECOWIP. Основной целью ECOWIP является выработка согласованной на региональном уровне политики в области инвестиционного климата, которую должны соблюдать государства-члены, чтобы максимизировать экономические и социальные выгоды в Западной Африке.

В документе выделяют следующие основные стратегии:

- внесение изменений в любые законы и правила, регулирующие вопросы, связанные с инвестициями, с помощью кодифицированной процедуры, которая предполагает предварительные консультации со всеми соответствующими субъектами в государственном и частном секторах;
- рассмотрение и модернизация системы прав собственности на недвижимость, применяемые в соответствующей юрисдикции, чтобы способствовать лучшему доступу инвесторов, а также избежать ненужных задержек и сократить расходы на регистрацию;
- сотрудничество в гармонизации региональной системы интеллектуальной собственности для юридического признания, защиты, регистрации и обеспечения соблюдения прав интеллектуальной собственности в государствах-членах;
- принятие и внедрение, при необходимости, альтернативных систем разрешения споров, включая переговоры между частными сторонами, внесудебное урегулирование, процедуры посредничества, примирения и арбитража;
- и др.

Благодаря совместным и индивидуальным усилиям стран-членов ЭКОВАС наблюдается улучшение ведения бизнеса в этом регионе. В настоящее время (в соответствии с отчетом Doing Business) имеется стремление большого числа африканских стран улучшить административные процедуры, что приводит к привлечению ПИИ. Это стремление также находит отражение в высоких темпах реформ, поощряющих создание малых и средних предприятий. Рассмотрим рейтинг стран в зоне ЭКОВАС (табл.1).

Таблица 1 – Рейтинг африканских стран в зоне ЭКОВАС по данным Doing Business*

Страна ЭКОВАС	Региональный рейтинг		Мировой рейтинг		
	2020 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г.	Изменения, 2020 г. к 2019 г.
Того	9	21	97	137	40
Кот-д'Ивуар	13	17	110	122	12
Гана	17	14	118	114	-4
Сенегал	20	22	123	141	18
Нигерия	21	26	131	146	15
Нигер	22	23	132	143	11
Кабо-Верде	23	19	137	131	-6
Мали	27	25	148	145	-3
Бенин	28	31	149	153	4
Буркина-Фасо	29	29	151	151	0
Гамбия	31	28	155	149	-6
Гвинея	32	30	156	152	-4
Сьерра-Леоне	37	37	163	163	0
Гвинея-Бисау	43	45	174	175	1
Либерия	44	44	175	174	-1

*Источник: составлено автором по данным [3].

В соответствии с рейтингом Того, Кот-д'Ивуар, Гана, Сенегал и Нигерия занимают лидирующие позиции (табл. 1). В Того причина такого положения в рейтинге объясняется тем, что правительство отменило обязательную легализацию устава компании у нотариуса и сократило время, необходимое для регистрации бизнеса. Также правительство упростило механизм подключения к электрической сети, облегчило процесс регистрации земельных владений и получения кредитов. В Нигерии правительство облегчило выполнение контрактов за счет улучшения качества юридических процедур. После более чем десятилетнего конфликта, включая две гражданские войны, Кот-д'Ивуар снова становится ключевым направлением для инвестиций. Экономический рост в стране резко увеличился, достигнув примерно 8% в 2020 году, а деловой климат быстро улучшается. Гана упала в рейтинге Doing Business 2020 г. Спад, по мнению Всемирного банка, можно объяснить сложной налоговой системой, введенной правительством. По рейтингу видно (табл. 1), что Сьерра-Леоне, Гвинея-Бисау и Либерия занимают самые низкие позиции и на региональном, и на международном уровне. Это связано с многими причинами, например, с высоким уровнем коррупции, слабостью государственного института, который с трудностью справляется с

вопросами безопасности, особенно после гражданской войны в Сьерра-Леоне.

Необходимо сказать, что в рамках организации по гармонизации делового права в Африке – OHADA (Organization for the harmonization of business law in Africa) существуют инициативы, которые позволяют улучшить систему регулирования в регионе, что приводит к привлечению ПИИ не только на межрегиональном уровне, но и из зарубежных источников [4]. OHADA включает девять западноафриканских государств и, действительно, стремится улучшить регуляторную среду для инвесторов в Западной и Центральной Африке. Миссией OHADA является гармонизация бизнес-права в Африке с целью гарантировать на уровне государств-членов юридическую и судебную безопасность для инвесторов и компаний. На сегодняшний день семнадцать государств являются членами организации по гармонизации делового права в Африке.

Сегодня, безусловно, необходимость привлечения капитала представляет собой долгосрочную проблему для многих стран, в том числе в зоне ЭКОВАС, поскольку ПИИ имеют решающее значение для устойчивого развития.

Самые крупные страны инвесторы в Африке 2015–2018 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Самые крупные страны инвесторы в Африке, 2015–2018 гг. *

№	Страна	Объём инвестированного капитала, млрд долл.	Количество инвестиционных проектов	Количество созданных рабочих мест, тыс. ед.
1	Китай	72,2	259	137
2	Франция	34,2	329	58
3	США	30,9	463	62
4	ОАЭ	25,3	189	39
5	Великобритания	17,8	286	41
6	ЮАР	10,2	199	21
7	Германия	6,9	180	32
8	Швейцария	6,4	143	13
9	Индия	5,4	134	30
10	Испания	4,4	119	14

* Источник: составлено автором по данным [2].

Китай, Франция и США являются самым крупными инвесторами в Африке по объёму инвестированного капитала (табл. 2). Также видно, что у стран БРИКС существует большая разница в долях в общем привлечённом Африкой капитале. Например, Китай занимает большую часть в привлечённом Африкой капитале, а Индия наименьшую часть. Россия и Бразилия имеют

относительно небольшие части. Доли развитых и развивающихся стран среди всех инвесторов в страны Африки в цифрах привлечённого капитала примерно одинаковы – 53% и 47% соответственно [2].

Большинство проектов ПИИ, которые реализуют ТНК в зоне ЭКОВАС, приходят из развитых стран, особенно из французских компаний, так как страны зоны ЭКОВАС после колониального периода и до настоящего времени предпочитают сохранять французское партнерство. Основной мотивацией инвестиционных решений со стороны ТНК является получение доступа к природным или трудовым ресурсам, а также повышение прибыли в результате низкой стоимости приобретения этих ресурсов.

Согласно отчету о мировых инвестициях (WIR) за 2019 г., прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Западную Африку упали на 15% в 2018 году до 9,6 млрд долларов, что является самым низким уровнем с 2006 года. Падение в основном объясняется сокращением ПИИ в Нигерии второй год подряд, спад составил 43% до 2 миллиардов долларов. Иностранные инвесторы в Нигерии в этот момент проявили осторожность и приостановили запланированные инвестиции из-за многих причин, в том числе из-за спора между правительством и некоторыми крупными транснациональными корпорациями.

В 2018 году HSBC (Великобритания) и UBS (Швейцария) закрыли свои местные представительства в стране, а телекоммуникационный гигант MTN (Южная Африка) продолжал бороться с судебными исками о репатриации прибыли. Кроме того, международным нефтяным компаниям было предписано выплатить задолженность в размере 20 миллиардов долларов. Тем не менее, инвестиции нефтяных компаний, которые включали крупную прибыль, реинвестированную устоявшимися инвесторами, оставались значительными в 2018 году. В результате Нигерия теряет свои позиции в качестве ведущего получателя прямых иностранных инвестиций в Западной Африке в пользу Ганы, где прямые иностранные инвестиции составили почти 3 миллиарда долларов.

В рейтинге стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций в 2019 году страны Африки зоны ЭКОВАС находятся почти в конце списка. Из первых 50 стран в рейтинге они отсутствуют. Однако Гана по размеру ПИИ занимает 53 место (2989 млн долл.), Нигерия – 64 место (1997 млн долл.) и Кот-д’Ивуар – 93 место (почти 912 млн долл) [5].

В таблице 3 представлен топ-10 стран Африки по привлечённым ПИИ в 2018 г.

Таблица 3 – Топ-10 стран Африки по привлечённым ПИИ в 2018 г. [2]

№	Страна	Объём ПИИ, млрд долл.	Количество инвестпроектов
1	Египет	12	91
2	Алжир	9	18
3	Нигерия	8	65
4	Эфиопия	7	29
5	Зимбабве	6	18
6	ЮАР	5	110
7	Марокко	5	71
8	Кения	2	64
9	Кот-д'Ивуар	2	30
10	Мозамбик	2	15

Самые крупные по объёму привлечённых ПИИ это Египет, Алжир и Нигерия (табл. 3). Также по количеству профинансированных инвестпроектов выделяют Южно-Африканскую Республику, Египет и Марокко. Таким образом, из 15 стран (ЭКОВАС) только Нигерия и Кот-д'Ивуар входят в список топ-10 стран по привлечённым ПИИ в 2018. Также можно сказать, что среди регионов в привлечении иностранных инвестиций лидирует северная Африка (рис. 1).

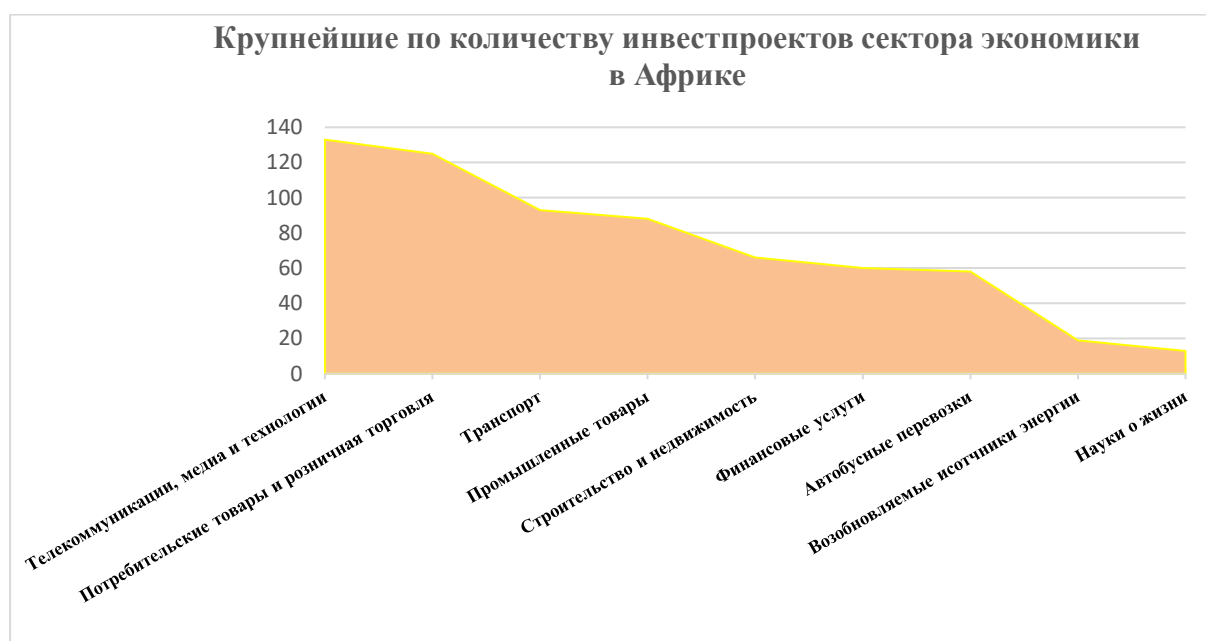


Рисунок 1 – Самые крупные по количеству инвестпроектов сектора экономики в Африке в 2018 г. [2]

Основные доли всех мировых ПИИ в Африке в целом и в зоне ЭКОВАС в частности, приходятся на телекоммуникации, медиа и технологии, а также на секторы производства потребительских товаров, розничной торговли и транспортных услуг. Услуги, которые включают

розничную торговлю, финансы, телекоммуникации, медиа и технологии, бизнес-услуги и досуг, остаются в центре внимания иностранных инвесторов.

В настоящее время несмотря на то, что Африка несколько отстаёт с точки зрения технической зрелости от средних мировых показателей, направление облачной обработки данных здесь постоянно расширяется. Хотя страны экономической зоны ЭКОВАС являются малоразвитым, привлечение ПИИ год от года играет ключевую роль в их экономическом развитии. При этом они остаются в центре внимания международного бизнеса.

Список литературы

1. Проект инвестиционной политики эковас 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wacomp.projects.ecowas.int/wp-content/uploads/2020/03/ECOWAS-INVESTMENT-POLICY-FRECNH.pdf>
2. Росконгресс / Россия – Африка: долгосрочное торгово-экономическое партнёрство 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/rossiya-afrika-dolgosrochnoe-torgovo-ekonomicheskoe-partnyerstvo>.
3. Doing Business 2020: рейтинг стран Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>.
4. Organization for the harmonization of business law in africa (OHADA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ohada.org/index.php/en/>.
5. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/foreign-direct-investment-index>.
6. Figure of the week: Foreign direct investment in Africa [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2019/10/09/figure-of-the-week-foreign-direct-investment-in-africa>.
7. Рожанская Е. А. К вопросу оценки международной конкурентоспособности рынков капитала. – Т. 16. – № 3. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2017. – С. 81–88.

ДИСТАНЦИОННАЯ (УДАЛЁННАЯ) РАБОТА: ПОПРАВКИ В ТРУДОВОМ КОДЕКСЕ И ОСНОВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ РАБОТНИКОВ

Специальность: Экономика и управление народным хозяйством

Направление: Экономика труда

Авторы: Е. В. ГОРШЕНИНА, генеральный директор ООО «Центр экономических исследований», д.э.н., профессор,
А. Н. ГОРШЕНИН, генеральный директор ООО «ИнтерКонсалт», к.э.н.

В статье рассматриваются законодательные изменения и основные риски для работников, которые появились в результате перехода на дистанционную работу. Особенности законодательного регулирования коснулись оформления на дистанционную работу на временной или постоянной основе, а также правил выплаты заработной платы. Основные риски для работников на дистанционной работе – это неэффективно организованные процессы, дефицит живого общения и несоблюдение баланса между работой и отдыхом.

The article discusses the legislative changes and the main risks for employees that have emerged as a result of the transition to remote work. The specifics of the legislative regulation concerned registration for remote work on a temporary or permanent basis, as well as the rules for paying wages. The main risks for remote workers are inefficiently organized processes, a lack of live communication, and a lack of balance between work and leisure.

Ключевые слова: дистанционная (удалённая) работа, регулирования труда дистанционных работников, потери времени, самодисциплина, живое общение, баланс работы и отдыха.

Keywords: remote (remote) work, regulation of the work of remote workers, time loss, self-discipline, live communication, balance of work and rest.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ДИСТАНЦИОННЫХ РАБОТНИКОВ

С 1 января 2021 года вступил в силу закон о регулировании работы на «удалёнке» – это Федеральный закон от 08.12.2020 N 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях» [1]. Закон вносит поправки в

главу 49.1 Трудового кодекса РФ «Особенности регулирования труда дистанционных работников».

В законе закреплено определение понятия «дистанционная (удаленная) работа». Дистанционной (удаленной) работой является выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети "Интернет", и сетей связи общего пользования.

Законом предусмотрено, в частности, что трудовым договором или дополнительным соглашением к трудовому договору может предусматриваться выполнение работником трудовой функции дистанционно на постоянной основе (в течение срока действия трудового договора) либо временно (непрерывно в течение определенного трудовым договором или дополнительным соглашением к трудовому договору срока, не превышающего шести месяцев, либо периодически при условии чередования периодов выполнения работником трудовой функции дистанционно и периодов выполнения им трудовой функции на стационарном рабочем месте).

Законом предусмотрено, что выполнение работником трудовой функции дистанционно не может являться основанием для снижения ему заработной платы. Установлены в том числе дополнительные основания прекращения трудового договора с дистанционным работником, порядок временного перевода работника на дистанционную работу по инициативе работодателя в исключительных случаях.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ РАБОТНИКОВ ПРИ УДАЛЁННОЙ РАБОТЕ

Риск 1 – Неэффективно организованные процессы, ведущие к потерям времени

Поговорим о времени, которого, как кажется, стало больше при удалённой работе, но его всё равно, почему-то не хватает. Время – невозполнимый ресурс, который легко теряется и никогда не возвращается. Виной тому поглотители времени или хронофаги, а другими словами – неэффективно организованные процессы, ведущие к потерям времени.

Рассмотрим хронофаги или поглотители времени.

До работы на «удалёнке» основными хронофагами были: дорога и пробки, незапланированные посетители, затяжные совещания и собрания, излишняя коммуникабельность, частые перекуры, перерывы на чай и кофе. При работе онлайн, все перечисленные хронофаги, кроме последнего, перестали существовать. Но появились новые: синдром откладывания, неправильное планирование дня, отсутствие приоритетов в делах, не обустроенное рабочее место, постоянные перекусы, интернет, компьютерные игры, чаты, форумы, отвлечение на внешние факторы и др.

Очевидно, что часть поглотителей времени связана с действиями других людей (например, нечетко поставленная руководителем задача, незапланированные звонки и др.) или с проблемами организации процессов деятельности на «удаленке». Но личные хронофаги находятся в зоне полного контроля работника, которому необходимо выйти из компьютерной игры или выключить телевизор, сократить время телефонных разговоров или не отвлекаться на чаты, и т.д. Речь идёт о самодисциплине, т.е. способности заставить себя предпринимать нужные действия независимо от желания и эмоционального состояния.

О самодисциплине сказано очень много полезного и интересного. Приведём некоторые правила самодисциплины:

- точно определять свою цель;
- составлять план достижения цели;
- сосредотачиваться на главном;
- устанавливать твердые сроки;
- соизмерять свои дела и цели;
- ликвидировать досадные помехи;
- учиться слушать;
- использовать время полностью;
- ежедневно контролировать выполнение намеченных дел;
- воспитывать уважение к своему и чужому времени.

Надо признать, что все перечисленные правила безусловно нужны, но их необходимо дополнить с учётом новых реалий. Поэтому рассмотрим некоторые специфические условия самоорганизации при работе на «удалёнке».

1. Самоанализ, поиск своих хронофагов и подбор правил их устранения.

2. Организация рабочего места для постоянной работы на «удалёнке». Рабочее место должно быть постоянным, оборудованным соответствующим образом, в теории – это рабочий кабинет, а на практике – «рабочий угол»: стол и удобный стул. Важно, что наличие рабочего места помогает отделить рабочее время от времени отдыха.

3. Дресс-код при работе на «удалёнке». Одежда и внешний вид психологически проводят черту между работой и отдыхом. Соблюдение

дресс-кода позволяет работнику «прийти» на работу и начать выполнять свои функции. Необходимо приобрести работнику удобную и приличную «рабочую домашнюю» одежду. Носить такую одежду желательно только в рабочие дни.

4. Питание на удалёнке. Первый вариант – это работа без остановок («Сейчас всё доделаю!»), результат – день прошёл, работа выполнена, а поесть было некогда, в итоге – болезни и снижение производительности. Второй вариант – холодильник рядом, поэтому едим целый день, причём не отрываясь от работы. Самодисциплина предполагает третий вариант: принимать пищу в обеденный перерыв, а во время приемов пищи не работать!

5. «Возвращение» с работы на «удалёнке». Посвятить вечер своим близким, заниматься спортом, гулять и общаться социуме!

Риск 2 – Дефицит живого общения

Удалённая работа, на которую вынужденно перешли многие компании в связи с коронавирусом, уже стала объективной реальностью и вполне продемонстрировала свои преимущества и недостатки. И один из самых существенных недостатков – это недостаток живого общения.

Человеку необходимо быть на виду, обсуждать все в коллективе, чувствовать себя частью команды, кофе пить с коллегой, а не в одиночку и т.д., даже выговоры от начальства нам не хватает! Другими словами, работа на «удалёнке» имеет такой существенный недостаток, как социальная изоляция, вызывающая в свою очередь дефицит общения, который психологи сравнивают с чувством голода.

Живое общение с коллегами необходимо не только для обмена информацией и опытом, но и для поддержания психического и физического здоровья. Психологи предупреждают, что недостаток живого общения – путь к снижению иммунитета, провоцированию стресса, а результат – ухудшение здоровья и укорачивание жизни.

Что же делать, если работа на «удалёнке» – это навсегда? Как перестроиться и не одичать? И что в такой ситуации должен делать руководитель компании?

Очевидно, что отсутствие социальной связи на рабочем месте подрывает корпоративный дух, так как «размываются» идеи, ценности, мотивы, стремления и ожидания компании, ухудшается морально-психологический климат в коллективе, что негативно влияет на трудовое поведение. Работник «на удалёнке» не чувствует себя членом коллектива и теряет стимулы к эффективной работе. Надо признать, что формирование команды при удалённой работе – это серьёзная проблема, так как, по сути дела, необходимо создать «виртуальный» коллектив, причём это задача не только для руководителя компании, но и для сотрудника!

Какие действия должен предпринять руководитель компании с опорой на команду, чтобы ликвидировать дефицит живого общения?

Очевидно, что необходимо создать и сплотить «виртуальный» коллектив, а это одновременно простая и сложная задача. Простая – потому, что необходимые приёмы менеджмента достаточно хорошо известны, а сложная – потому, что для каждого коллектива требуется свой набор подходов. Как это сделать? Рассмотрим основные приёмы.

1. Ежедневно или несколько раз в неделю необходимо обсуждать рабочие и нерабочие вопросы по аудио- или видеосвязи, охватывая всех работников компании.

2. Систематически организовывать общие встречи и ретроспективы. Например, еженедельно проводить общекомандную встречу-ретроспективу для демонстрации друг другу достижения прошедшей недели и планирования дел на следующую неделю. Лучше проводить такие встречи в режиме видеоконференции. Причём, такая видеоконференция должна быть хорошо подготовленной: повестка дня, ведущий, демонстрация экрана, резюме встречи и т. п. Такой подход позволит всем участникам оставаться в контексте обсуждения и видеть его итоги, чувствовать живое общение в команде.

3. Организовать живую обратную связь, открытый обмен информацией между руководителями разного уровня и членами команды. Руководитель в течение рабочей недели должен в живую (скайп, видеосвязь) общаться отдельно с каждым своим сотрудником: корректировать задачи, следить за загрузкой, поощрять.

4. Ежемесячно организовывать для сотрудников непосредственно в офисе профессиональные встречи или конференции для обсуждения дискуссионных вопросов или новых направлений развития бизнеса. Это позволит сотрудникам активно пообщаться, отойти от ежедневной рутины и внесёт оживление в работу компании.

5. На этапе адаптации для новичков следует назначать кураторов, а также напарников, чтобы лучше узнать друг друга. Куратор должен проводить с новичком живые личные встречи, например, раз в неделю или в две, чтобы задать интересующие вопросы и скорректировать работу. А напарник контактирует с новичком ежедневно с использованием всех возможных вариантов коммуникации: личная встреча, телефонные переговоры, переписка, скайп и др.

6. Сделать нормой неформальное живое общение. Без такого общения люди перестают чувствовать себя единой командой. Хорошо, если руководитель, например, поощряет общение работников в чате на нерабочие темы (в меру!) или находит время иногда что-то обсудить вместе со всеми, или просто пожелать команде доброго дня, или не скупится на совместный отдых: поездки, праздники, культурные мероприятия.

Риск 3 – Несоблюдение баланса между работой и отдыхом

Рассмотрим, как проходит рабочий день на «удалёнке». Целый день работник за компьютером, совещание по скайпу (и не одно!), телефон все звонит и звонит, а почтовый ящик переполнен и надо отвечать, ещё и документы надо готовить, и вдруг появляются незапланированные задачи, и так далее по кругу, и часто в режиме дедлайн, т.е. срочно, так как наступил последний срок, к которому должна быть выполнена задача! О каком отдыхе может идти речь, если остановиться невозможно?! Но краткие перерывы всё равно есть и тратит их работник не на отдых, а на решение неотложных бытовых проблем или присмотр за детьми, а это тоже работа!

Очевидно, что каждому «удалёнщику» просто необходимо восстанавливать энергию в течение рабочего дня, используя все доступные возможности. Существует множество советов, о том, как отдохнуть во время рабочего дня:

1. Запланировать отдых на конкретное время. Очевидно, что, работая онлайн, запланировать можно только обед и короткие перерывы. Да и обедать необходимо правильно. Не стоит во время обеда доделывать какие-то дела, говорить по смартфону. Необходимо просто пообедать и подумать в это время только о еде.

2. Полностью отключаться во время отдыха. Короткие перерывы освежают организм лишь тогда, когда у нас есть шанс полностью отключиться. Поэтому не стоит заниматься тем, что требует концентрации внимания, например интернет-шопингом, чтением новостей или журнала, это лишь увеличит усталость. Можно во время короткого перерыва сделать легкие физические упражнения (расслабляющий перерыв), попить кофе (питательный перерыв), поговорить с коллегами о жизни, но не о работе (социальный перерыв).

Запасы энергии и жизненных сил человека ограничены, их нужно беречь и вовремя восполнять. Работа без отдыха – это путь к хронической усталости, низкой производительности и профессиональному «выгоранию». Своевременный краткий отдых в рабочее время не только снизит утомляемость и поможет более качественно выполнять профессиональные обязанности, а также даст возможность оставаться в «форме» и в нерабочие часы.

Список литературы

1. Леонтьев М.Г. Личностные и организационные параметры эффективности удаленной работы // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 5 (118). – С. 765–770. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42937668>.

2. Малышев А.А. Управленческие проблемы организации удаленной работы //Вектор экономики. – 2020. – № 4 (46). – С.13. <https://elibrary.ru/item.asp?id=42807698>.
3. Михеенкова Т. А., Морозова К. В., Лобачева А. С. Отношение сотрудников организаций к удаленной работе //Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2020. – Том 9. – № 1. – С. 54–60. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42668350>.
4. Обанова А.С. Особенности работы компаний при переходе на удаленную работу // Актуальные исследования. – 2021. – № 2 (29). – С. 67–70. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44535271>.
5. Федеральный закон от 08.12.2020 N 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/66245.html/>.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В
РОССИИ: НАЧИНАЕМ СВОЁ ДЕЛО.**

Главы из книги

Горшенина Е.В. Предпринимательство в России: начинаем своё дело. [Электронный ресурс] / Е.В. Горшенина. – Краснодар: ООО «Центр экономических исследований», 2020. – 118 с. / pdf (2038 кб). ISBN 978-5-905164-25-5.

Редакция журнала «Экономические исследования» начинает публикацию материалов из второй главы книги Е.В. Горшениной по предпринимательству. Цель настоящей книги – дать предпринимателю практические знания о специфике предпринимательской деятельности в России, а также практические навыки в использовании методов и инструментов ведения бизнеса. В данном номере вниманию читателей предлагается одна из глав книги: «Правовые основы предпринимательства в России»

2. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2.1. Правовые основы предпринимательства в России

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) регламентирует организационно-правовые формы предпринимательской деятельности и выделяет такие субъекты бизнеса как *физические и юридические лица*.

Физические лица – это правоспособные и дееспособные граждане, которые могут иметь имущество на правах собственности; наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и иной, не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица (самостоятельно и совместно с другими физическими и юридическими лицами); совершать не противоречащие закону сделки; нести имущественную и другую ответственность за свою деятельность.

Объединение капиталов физических лиц для достижения общих целей, путем предпринимательской деятельности, юридически и организационно оформленное, придает им статус *юридического лица*.

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Организационно-правовая форма юридического лица имеет аббревиатуру ОПФ.

Юридическое лицо характеризуют следующие моменты (рис. 1): фирменное наименование; регистрация в государственном реестре юридических лиц; гражданские права (соответствующие целям деятельности, декларированным в учредительных документах) и ответственность по своим обязательствам; наличие специального

разрешения (лицензии) для осуществления отдельных видов деятельности; определенная организационная структура; самостоятельный баланс; юридический адрес; печать и счет в банке.

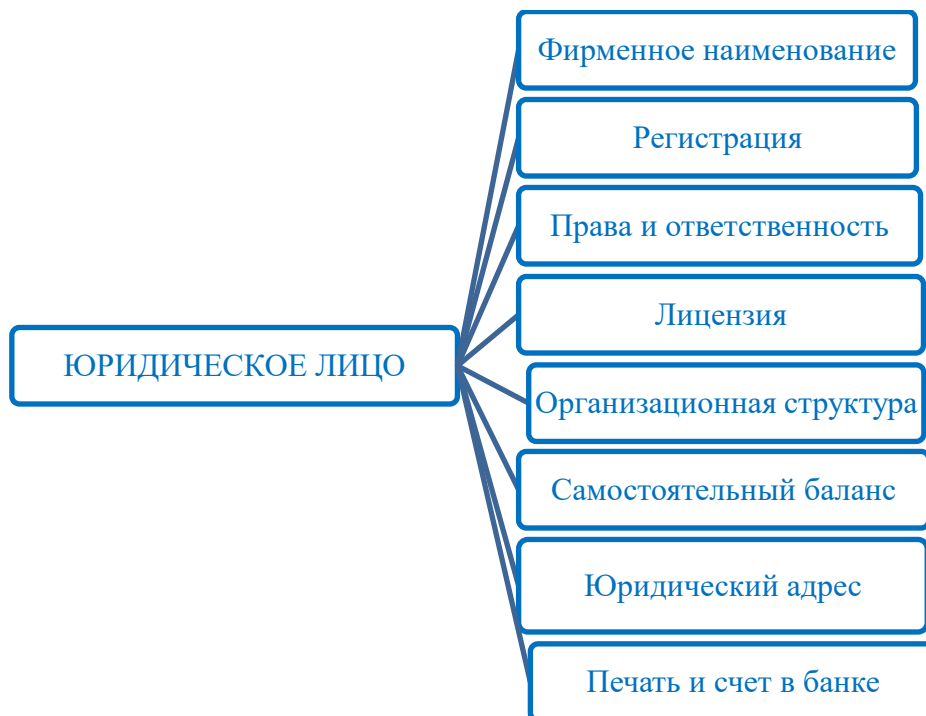


Рисунок 1 – Характеристика юридического лица

Формы предпринимательской деятельности в России определены Гражданским кодексом РФ, в соответствии с которым сформировалась структура российского бизнеса.

Статьей 23 Гражданского кодекса РФ определяется, что любой гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

Индивидуальными предпринимателями (ИП) признаются дееспособные граждане, самостоятельно, на свой страх и риск и под свою личную имущественную ответственность осуществляющие предпринимательскую деятельность и зарегистрированные для этих целей в установленном порядке, а также нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты.

Различают коммерческие и некоммерческие организации (табл. 4 и 5), которые в свою очередь подразделяются на корпоративные и унитарные (рис. 2).

Коммерческие организации преследуют извлечение прибыли в качестве главной цели своей деятельности. Некоммерческие организации

создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, управленческих и других целей, направленных на достижение общественных благ и не имеют извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности.



Рисунок 2 – Формы предпринимательской деятельности

Унитарная организация – это организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных создаются только государственные и муниципальные предприятия. В корпоративной организации ее участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица.

Полное товарищество. Участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью, несут ответственность принадлежащим им имуществом, прибыль и убытки распределяются пропорционально долям в складочном капитале.

Товарищество на вере. Наряду с полными товарищами имеется несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые не принимают участия в предпринимательской деятельности и рискуют только в пределах внесенных ими вкладов. Коммандитисты получают часть прибыли в соответствии с их долей в складочном капитале.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Общество учреждается одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами, уставной капитал которого разделён на доли. Участники несут риск убытка только в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Таблица 4 – Коммерческие организации

КОРПОРАТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ		
Хозяйственные товарищества		
полное товарищество	товарищество на вере	
Хозяйственные общества		
общество с ограниченной ответственностью	непубличное акционерное общество	публичное акционерное общество
Производственные кооперативы (артели)		
Крестьянские (фермерские) хозяйства		
Хозяйственные партнерства		
УНИТАРНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ		
Унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения		
ГУП (федеральное)	ГУП (субъекта РФ)	МУП (муниципальное)
Унитарные предприятия на праве оперативного управления		
Казенное предприятие (федеральное)	Казенное предприятие (субъекта РФ)	Казенное предприятие (муниципальное)

Акционерное общество. Публичным является акционерное общество (ПАО), акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Участниками непубличных акционерных обществ (НАО) являются только учредителями, которые в свою очередь выступают и акционерами, акции распределяются только среди участников НАО. Уставной капитал в акционерных обществах разделен на определенное число акций. Акционеры рискуют в пределах стоимости своих акций.

Производственный кооператив – добровольное объединение граждан для совместной производственной деятельности, основанное на объединении паевых взносов и личном труде.

Деятельность некоммерческих организаций регламентируется Федеральным законом «О некоммерческих организациях».

Общественные и религиозные организации – добровольные объединения граждан на основе общности их интересов. Участники не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы.

Фонды учреждаются гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. Фонды и их учредители не несут ответственности по обязательствам друг друга.

Таблица 5 – Некоммерческие организации

КОРПОРАТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ				
Потребительские кооперативы				
потребительские общества		жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы		садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы
общества взаимного страхования		кредитные кооперативы		сельскохозяйственные потребительские кооперативы
Общественные организации				
политические партии	созданные в качестве юридических лиц профсоюзы (профсоюзные организации)	органы общественной самодеятельности	территориальные общественные самоуправления	политические партии
Общественные движения				
Общины коренных малочисленных народов РФ				
Ассоциации и союзы				
некоммерческие партнерства		объединения работодателей		объединения профсоюзов, кооперативов и общественных организаций
торгово-промышленные палаты		саморегулируемые организации		нотариальные палаты
Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ				
Товарищества собственников недвижимости				
Адвокатские палаты				
Адвокатские образования, являющиеся юридическими лицами				
коллегии адвокатов		адвокатские бюро		юридические консультации
УНИТАРНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ				
Фонды				
государственные фонды развития промышленности		общественные фонды		благотворительные фонды
фонды взаимного кредитования и фонды проката		фонды поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности		негосударственные пенсионные фонды
Учреждения				
государственные (в том числе государственные академии наук): казенные, бюджетные, автономные		муниципальные: казенные, бюджетные, автономные		частные (в том числе общественные)
Религиозные организации				
Публично-правовые компании				
Автономные некоммерческие организации				
Государственные корпорации				

Учреждения создаются собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируются полностью или частично

этим собственником. Ответственность по обязательствам учреждения несет собственник.

Автономная некоммерческая организация (АНО) учреждается гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физкультуры и спорта, иных услуг. Переданное имущество является собственностью организации. Организация и её учредители не отвечают по обязательствам друг друга.

Рассмотрим подробно самые распространённые организационно-правовые формы предпринимательства в России – это ИП (индивидуальные предприниматели), ООО (общества с ограниченной ответственностью) и акционерные общества (ПАО и НАО) – публичные и непубличные.

Индивидуальный предприниматель (ИП) – это

- физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке,
- осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

ИП нельзя продать или переоформить на другое лицо. Можно лишь сняться с регистрационного учета в качестве ИП, тем самым приостановив свою предпринимательскую деятельность. ИП как организационно-правовая форма применяется для малого и среднего бизнеса.

Конкретное физическое лицо приобретает статус индивидуального предпринимателя (ИП) с момента государственной регистрации. Индивидуальный предприниматель (ИП) тратит заработанные деньги по своему усмотрению, не спрашивая разрешения и не отчитываясь за потраченные средства. Главное – вовремя платить налоги и взносы государству, представлять обязательную отчётность. Однако ИП расплачивается по долгам тоже из собственных средств. Но взыскание не может быть обращено на следующее имущество: единственное жилое помещение, предметы домашней обстановки и обихода, продукты питания и деньги на сумму не менее прожиточного минимума.

При регистрации ИП вместе с заявлением можно подать уведомление о применении специального налогового режима. ИП в обязательном порядке должны перечислять страховые взносы «за себя» на пенсионное страхование в Пенсионный фонд РФ (ПФР) и медицинское страхование в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Индивидуальный предприниматель по умолчанию не застрахован на случай временной нетрудоспособности и материнства, поэтому пособия ему не полагаются. Однако ИП может добровольно вступить в правоотношения с Фондом социального страхования РФ (ФСС) и оплачивать взносы.

После приема первого сотрудника ИП самостоятельно должен зарегистрироваться как работодатель в ПФР и ФСС и уплачивать взносы в фонды.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это организационно-правовая форма юридического лица. ООО относится к непубличным обществам. Учредители ООО не отвечают своим имуществом по долгам общества. Учредители ООО не могут по своему усмотрению тратить деньги, необходимо проводить процедуры распределения и выплат дивидендов. ООО как организационно-правовая форма применяется для малого и среднего бизнеса.

Регистрация ООО осуществляется на основании учредительских документов:

- устава общества и решения об учреждении ООО (если учредитель один) или договора об учреждении,
- протокола собрания (если количество учредителей больше одного).

Размер уставного капитала каждого из учредителей соответствует его доле в обществе.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) должно иметь единоличный исполнительный орган – это генеральный директор, директор, президент и т.д. Вместо единоличного исполнительного органа управление обществом может осуществляться коллегиальным исполнительным органом общества или управляющим. Исполнительный орган (генеральный директор или директор) избирается общим собранием участников общества. С генеральным директором (директором) должен быть заключен трудовой договор. Оперативное управление обществом производит именно генеральный директор (или директор), а не учредители.

Регистрация общества в ПФР и ФСС происходит автоматически. Для ООО нет обязательных платежей в фонды. Они производятся, исходя из установленных тарифов, видов и размера заработной платы работникам и иных вознаграждений физическим лицам. У ООО должен быть как минимум один сотрудник – директор. Для ООО обязательна поквартальная отчетность в фонды.

Акционерное общество – это

- организация с коммерческими целями,
- уставный капитал сформирован за счёт выпуска акций с одинаковой номинальной стоимостью.

Лица, владеющие акциями общества (далее акционеры) несут ответственность по образующимся долгам фирмы лишь в пределах стоимости своих акций.

До 2014 года акционерные общества подразделялись на открытые и закрытые (ЗАО, ОАО). В сентябре 2014 года введены понятия публичного (ПАО) и непубличного акционерного общества (НАО).

Основным органом управления ПАО является общее собрание акционеров. ПАО формируют уставной капитал за счёт выпуска акций, размер уставного капитала может уменьшаться либо увеличиваться, в

зависимости от выкупа акций и их дополнительного выпуска. Контрольный пакет акций составляет 50% плюс одна акция.

В уставе ПАО отражаются основные положения деятельности компании, описывается процедура выпуска акций, начислений и выплат дивидендов акционерам.

Формирование имущества ПАО осуществляется на этапе его создания и за счёт реализации на рынке акций компании.

Публичное акционерное общество (ПАО) как организационно-правовая форма применяется для крупного и среднего бизнеса.

Непубличное акционерное общество (НАО) имеет ограничения по количеству акционеров – не более 50, причём участниками НАО могут быть только учредители.

Регистрация НАО осуществляется на основании устава и корпоративного договора между учредителями. Основным органом управления НАО является общее собрание акционеров.

Законами РФ в отношении НАО нет запретов на вид деятельности.

Непубличное акционерное общество (НАО) как организационно-правовая форма применяется для мелкого и среднего бизнеса.



БИЗНЕС С НУЛЯ. ПРАКТИКУМ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Горшенина Е.В., бизнес-тренер, бизнес-консультант, доктор экономических наук, профессор.

Редакция журнала «Экономические исследования» продолжает публикацию практических материалов для начинающих бизнесменов. Практикум ведёт Горшенина Е.В., бизнес-тренер, бизнес-консультант, доктор экономических наук, профессор.

В данном номере вниманию читателей предлагается следующая тема: «Как привлечь инвестора».

КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРА

ЗАДАНИЕ: Инвесторы соглашаются предоставить средства, получая доход разными способами. Оцените риски по каждому способу.

Способ получения дохода инвестором	Риски для предпринимателя
в виде процентов от вложенной суммы	
в виде процента от прибыли в течение всего действия проекта	
в качестве доли в бизнесе	

ЗАДАНИЕ: Определите наиболее подходящий вариант привлечения инвестиций для Вашего бизнеса.

- 1. Близкие люди.** Если проект не требует больших первоначальных вложений, за небольшой процент после получения прибыли.
- 2. Бизнесмены.** В виде займа с оплатой процентов или в качестве доли в новом бизнес-проекте.
- 3. Фонды** (инвестиционные и содействия малому предпринимательству, в т.ч. государственные).
- 4. Венчурное инвестирование.** В основном для в рискованных проектов с большими перспективами.

5. Бизнес-инкубаторы. Чтобы получить инвестиционные средства через инкубатор, важно составить грамотный бизнес-план, победить в конкурсе или успешно пройти специальное собеседование.

6. Банки. Банковский кредит на открытие бизнеса.

7. Краудфандинг. Сбор денег на запуск от населения любыми суммами, в том числе самыми маленькими. Процесс взаимного финансирования без привлечения различных кредитных организаций.

ЗАДАНИЕ: Правила привлечения инвестиций. Заполните таблицу.

Правила привлечения инвестиций	Зачем нужно соблюдать это правило
Поиски следует начать как можно раньше	
Собрать максимум информации об инвесторе	
Объем инвестиций тщательно планировать	
Концентрироваться на целях	
Быть максимально честным и открытым	
Обратиться к профессиональной помощи в поиске инвесторов	



Об интернет-журнале «Экономические исследования»

ЖУРНАЛ РАЗМЕЩАЕТСЯ В ОТКРЫТОМ ДОСТУПЕ.

Журнал – ежеквартальное научное интернет-издание для публикации результатов научных исследований, информационно-аналитических, информационно-практических, рекламных и других материалов практической направленности.

Журнал зарегистрирован как самостоятельное средство массовой информации в федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС77-39427 от 15.04.2010). Международный код ISSN 2079-9446.

Журнал размещается в открытом доступе (бесплатно) на нашем сайте <http://www.erce.ru/internet-magazine/>, в Научной электронной библиотеке «eLIBRARY.RU» (<http://elibrary.ru>). В библиотеке «eLIBRARY.RU» зарегистрированы 1 100 000 индивидуальных пользователей из 125 стран и более 2200 организаций.

Статьи, опубликованные в интернет-журнале «Экономические исследования», учитываются при защите магистерских, кандидатских и докторских диссертаций. Журнал включён в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) и имеет пятилетний импакт-фактор.

Публикация материалов платная (см. страницу «[Цены за услуги](#)»). Авторы опубликованных статей по желанию могут получить «**Свидетельство автора статьи**» с указанием её выходных данных. «Свидетельство» приобретаются на условиях заказа, за отдельную плату и доставляются по почте.

Условия публикации

Редакция журнала принимает к публикации научные, информационно-аналитические, информационно-практические и рекламные статьи по следующим направлениям:

- Экономика предприятий
- Предпринимательство
- Финансы
- Маркетинг
- Менеджмент
- Управление качеством
- Управление инновациями
- Инвестиционная деятельность
- Экономическая безопасность
- Экономика труда
- Информационные технологии в экономике
- Математические методы в экономике
- Региональная экономика
- Макроэкономика
- Бухгалтерский учёт и налогообложение

Редакция принимает к рассмотрению статьи в электронной версии **объемом не менее 6 и не более 10 страниц** (текст через одинарный интервал), то есть от 10 000 до 15 000 знаков (без пробелов). Все статьи подлежат обязательному внутреннему (в редакции журнала) рецензированию. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. Материалы публикуются в авторской редакции.

Оригинальность авторского текста по системе АНТИПЛАГИАТ (www.antiplagiat.ru) должна составлять не менее 80%.

Порядок размещения статей в журнале:

1. Вы отправляете на адрес mail@erce.ru следующие материалы (отдельными файлами):

- **Сведения об авторе:** учёная степень (если имеется), место работы (учебы), должность, контактный телефон, адрес, e-mail, индекс и почтовый адрес.
- **Текст статьи,** оформленный в следующей последовательности: заголовок; ФИО, учёная степень (если имеется), место работы (учебы), должность; **аннотация и ключевые слова** в начале статьи **на русском и английском языках;** текст; список литературы в конце статьи.

2. Редколлегия журнала рецензирует Вашу статью в течение 10-15 дней и информирует Вас о результатах.

3. Вы получаете лицензионный договор о предоставлении права использования произведения, если статья успешно прошла внутреннее рецензирование. Текст договора получаете от редакции журнала, оформляете и высылаете в редакцию (подробные инструкции по оформлению получаете вместе с договором).

4. Вы оплачиваете и отправляете на адрес mail@erce.ru отсканированную квитанцию с отметкой банка за публикацию (для платного варианта размещения), «Свидетельство автора статьи» (оплачивается по желанию автора).

5. Статья размещается в ближайшем номере интернет-журнала.

Без заключения лицензионного договора и предварительной оплаты материалы не публикуются.

6. Мы высылаем на Ваш почтовый адрес в течение следующего месяца после публикации статьи Ваш экземпляр лицензионного договора, «Свидетельство автора статьи» (при наличии заявки).

Правила оформления статьи

Текст статьи в формате Word (.doc) шрифтом Times New Roman, размером 14pt, через одинарный интервал, выравнивание текста по ширине, без переноса слов, не использовать подчеркивания, курсив, жирный и полужирный шрифты. **Таблицы** в формате Word. **Графики** и иллюстративные рисунки в формате Excel. Не использовать сканированные, экспортированные или взятые из Internet графические материалы. **Формулы** в редакторе Microsoft Equation 3 (желательно), по центру без оставления пустых строк до и после.

Примеры оформления названий рисунков и таблиц:

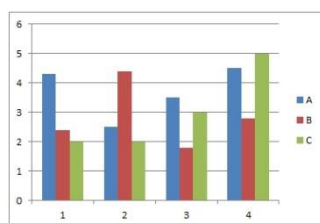


Рисунок 1 – Динамика объёмов производства

Таблица 5 – Структура себестоимости

Пример библиографического описания статей, опубликованных в Интернет-журнале «Экономические исследования»:

- Семёнов А.Б. Факторы развития венчурного предпринимательства // Экономические исследования [Электронный ресурс]: Научный интернет-журнал. – 2011. – № 5. – № гос. регистрации: Эл № ФС77–39427. – Режим доступа: <http://erce.ru>. Свободный. – Загл. с экрана. – 15 с.

Редакционная коллегия:

Е.В. Горшенина, д.э.н., профессор,
Почётный работник высшего профессионального образования РФ – главный редактор;
Н.А. Семёнов, д.т.н., профессор;
К.Н. Вицелярова, к.э.н., доцент;
А.Н. Горшенин, к.э.н.;
Н.А. Мансурова, к.э.н., доцент;
А.А. Смородова, к.э.н., доцент;
М.С. Малаева – зам. главного редактора.

Учредитель журнала: ООО «Центр экономических исследований»

Адрес редакции:

Россия, 350061, г. Краснодар, ул. Игнатова, 51/100,
ООО «Центр Экономических Исследований»

Моб. +7 964 912 3246

+7 964 9250748

E-mail: mail@erce.ru

Web-site: www.erce.ru

VK: https://vk.com/economic_research

РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ ОПЛАТЫ (в любом банке)

Получатель: ООО Центр экономических исследований»

ИНН 6950113275

КПП 231201001

Р/с 40702810900420000055 в банке «Первомайский» (ПАО)

К/с 30101810000000000715 в Южном ГУ Банка России г. Краснодар

БИК 040349715

Назначение платежа: Публикация статьи

Сумма: _____ руб. (_____ рублей)

Плательщик: указать ФИО

ПРИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ЗАКАЗЕ «Свидетельства» УКАЗАТЬ:

Назначение платежа: Публикация статьи. Свидетельство.

Сумма: _____ руб. (_____ рублей)